

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
БПОУ ВО «ВОЛОГОДСКИЙ АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАССМОТРЕНО

на заседании педагогического совета  
протокол от 12 января 2021 г. № 19



УТВЕРЖДАЮ

Директор БПОУ ВО «Вологодский  
аграрно-экономический колледж»

Л.А. Климина

2021 г.

**Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации  
«Молодежное предпринимательство (для преподавателей СПО)»**

Вологда  
2021

## **Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Молодежное предпринимательство (для преподавателей СПО)»**

Молодежное предпринимательство является одним из перспективных направлений развития предпринимательского сектора российской экономики, так как молодежь отличается мобильностью, креативностью, склонностью к инновациям и риску, что составляет базис предпринимательской деятельности. Однако, несмотря на повышенный интерес молодежи к предпринимательству, сама социально-экономическая российская реальность мало способствует реализации стремлений молодежи заняться бизнесом. Изменить ситуацию в долгосрочном периоде возможно только на основе института образования. Так как образование воспроизводит специфическую систему знаний, транслируемую обучающимся как будущим специалистам в области предпринимательства. Институт образования через кадровое, научное воспроизводство сохраняет и воспроизводит культуру предпринимательства, транслируя ее ценностно-нормативные образцы и традиции молодежи.

Целью дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Молодежное предпринимательство (для преподавателей СПО)» является освоение педагогических подходов и технологий повышения предпринимательской активности молодежи; овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для повышения конкурентоспособности молодежи на рынке труда и ее самостоятельного участия в экономической деятельности.

Прохождение программы предполагает получение компетенций в области преподавания теоретических и практических основ молодежного предпринимательства. Обучение построено на основе проектного подхода и включает интерактивные занятия, тренинги и мастер-классы. Программа рассчитана на преподавателей организаций среднего профессионального образования, которые в дальнейшем будут работать с молодежью с целью формирования у студентов предпринимательских компетенций.

### **1. Цель реализации программы**

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование компетентностного и деятельностного педагогических подходов к формированию предпринимательских компетенций у студентов СПО и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации и технологий повышения предпринимательской активности.

Задачи программы:

- изучение основных понятий предпринимательской активности и ее роли в решении общественных проблем, самореализации личности и удовлетворении ее интересов;
- выявление особенностей и потребностей предпринимательской среды;
- качественная характеристика мышления и поведения предпринимательского типа;
- исследование приемов и методов активизации самостоятельной, конструктивно деловой и эффективной предпринимательской деятельности;
- освоение умений и навыков оценки и достижения нового качества проектной деятельности на основе современных подходов планирования и моделирования бизнеса.



## 2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

### 2.1. Характеристика совершенствуемой или вновь формируемой компетенции

№ п/п	Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции
1.	Способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
2.	Способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
3.	Способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовать свою роль в команде
4.	Способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
5.	Способность решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории
6.	Способность выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

Программа разработана в соответствии с:

- требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (утвержден приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539);

- единым квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих.

### 2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен:

**знать:** сущность предпринимательской деятельности, виды предпринимательства, модели product development и customer development, структуру и содержание IP-стратегии, структуру и содержание бизнес-плана проекта, сущность и виды эффективности, основные антирисковые мероприятия, основы теории лидерства и самоменеджмента, юридические аспекты предпринимательства, проверки субъектов МСП, меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России;

**уметь:** определять приоритетные направления развития предпринимательства в регионе, разрабатывать бизнес-модель проекта, разрабатывать разделы бизнес-плана проекта, выполнять расчет дисконтированных показателей экономической эффективности проекта, применять приемы командообразования на практике, выбирать наиболее эффективную систему налогообложения, определять интересы инвестора в зависимости от его типа, объяснить теоретический и практический материал;



**владеть:** педагогическими приемами, способствующими генерации бизнес-идеи, навыками разработки миссии и стратегической цели, навыками расчета денежных потоков, методами качественного и количественного анализа рисков, навыками разработки презентации проекта, навыками поиска государственных закупок, способностью планировать работу с институтами развития.

### 3. Содержание программы

Категория слушателей: преподаватели профессиональных образовательных организаций Вологодской области, имеющие среднее профессиональное и/или высшее образование.

Трудоемкость обучения: 72 часа.

Форма обучения: очная с применением дистанционных образовательных технологий

#### 3.1. Учебный план программы

Наименование модуля	Общая трудоемкость, час.	Всего ауд. часов	Аудиторные занятия, час.		СРС, час.
			Лекции	ПЗ	
1	2	3	4	6	7
Модуль 1. Введение в предпринимательство. Генерация бизнес-идеи	6	4	2	2	2
Модуль 2. Стратегическое видение. Построение бизнес-модели	6	4	2	2	2
Модуль 3. Бизнес-планирование. Практикоориентированные основы маркетинга	16	10	4	6	6
Модуль 4. Оценка экономической эффективности проекта. Анализ рисков и их снижение	6	4	2	2	2
Модуль 5. Эффективные коммуникации в предпринимательстве	6	4	2	2	2
Модуль 6. Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения. Участие в государственных закупках. Проверки субъектов МСП	4	2	2		2
Модуль 7. Меры государственной поддержки предпринимательства. Привлечение инвестиций	6	4	2	2	2
Самостоятельная работа	20				20
Итоговая аттестация	2				
<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>38</b>

### 3.2. Матрица компетентностного подхода

Наименование модуля	1	2	3	4	5	6
Модуль 1. Введение в предпринимательство. Генерация бизнес-идей	+				+	+
Модуль 2. Стратегическое видение. Построение бизнес-модели	+	+			+	+
Модуль 3. Бизнес-планирование. Практикоориентированные основы маркетинга	+	+			+	+
Модуль 4. Оценка экономической эффективности проекта. Анализ рисков и их снижение	+	+		+	+	+
Модуль 5. Эффективные коммуникации в предпринимательстве			+		+	
Модуль 6. Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения. Участие в государственных закупках. Проверки субъектов МСП	+	+	+	+	+	
Модуль 7. Меры государственной поддержки предпринимательства. Привлечение инвестиций	+		+	+	+	
Итоговая аттестация	+	+	+	+	+	+

### 3.3. Рабочая программа

№ п/п	Результаты обучения	Виды учебной деятельности. Краткое содержание	Образовательные технологии	Трудо-емкость, час	Формы контроля
1	2	3	4	5	6
1.	<b>Модуль 1. Введение в предпринимательство. Генерация бизнес-идей</b>				
	<p><i>Знать:</i> сущность предпринимательской деятельности, виды предпринимательства.</p> <p><i>Уметь:</i> определять приоритетные направления развития предпринимательства в регионе, объяснить теоретический и практический материал Модуля 1.</p> <p><i>Владеть:</i> педагогическими приемами, способствующими генерации бизнес-идей.</p>	<p><b>Лекция 1.1.</b> Сущность предпринимательской деятельности. Социальное и технологическое предпринимательство. Принципы и методы организации предпринимательской деятельности. Приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства в России. Активизация предпринимательского мышления. Творческие подходы, применяемые для генерации бизнес-идей. Основы проектной деятельности: понятия, технологии и управление</p>	Вебинар	2	
		<p><b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 1.1.</p>	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<p><b>Практическое занятие 1.2.</b> Тренинг по генерации бизнес-</p>	ИКТ, работа в группах	2	



		идеи с отработкой педагогических приемов.			
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 1.2.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
2.	<b>Модуль 2. Стратегическое видение. Построение бизнес-моделей</b>				
<p><b>Знать:</b> модели product development и customer development, структуру и содержание IP-стратегии.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать бизнес-модель проекта, объяснить теоретический и практический материал Модуля 2.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками разработки миссии и стратегической цели.</p>		<b>Лекция 2.1.</b> Миссия и стратегическое видение бизнеса. Модели product development и customer development. Структура и содержание IP-стратегии. Инструменты бизнес-моделирования и особенности его применения.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 2.1.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 2.2.</b> Построение бизнес-моделей проекта по А. Остервальдеру и И. Пинье.	ИКТ, работа в группах	2	Участники сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 2.2.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
3.	<b>Модуль 3. Бизнес-планирование. Практикоориентированные основы маркетинга</b>				
<p><b>Знать:</b> структуру и содержание бизнес-плана проекта.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать разделы бизнес-плана проекта, объяснить теоретический и практический материал Модуля 3.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками расчета денежных потоков.</p>		<b>Лекция 3.1.</b> Этапы маркетингового анализа рынка. Источники информации о рынке сбыта продукта. Методы исследования рынка. Позиционирование товара на рынке. Определение каналов сбыта. Разработка плана маркетинговых мероприятий.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 3.1.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Лекция 3.2.</b> Структура и содержание бизнес-плана проекта. Определение потребности в инвестициях и ресурсах. Расчет денежных потоков.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 3.2.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 3.3.</b>	ИКТ, работа в	2	Участники



		Разработка разделов бизнес-плана: описание проекта/бизнеса, маркетинговый план.	группах		сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 3.3.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 3.4.</b> Разработка разделов бизнес-плана: производственный план, организационный план.	ИКТ, работа в группах	2	Участники сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 3.4.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 3.5.</b> Разработка разделов бизнес-плана: финансовый план, резюме.	ИКТ, работа в группах	2	Участники сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 3.5	–	2	Участники сдают методические рекомендации
4.	<b>Модуль 4. Оценка экономической эффективности проекта. Анализ рисков и их снижение</b>				
	<p><b>Знать:</b> сущность и виды эффективности, основные антирисковые мероприятия.</p> <p><b>Уметь:</b> выполнять расчет дисконтированных показателей экономической эффективности проекта, объяснить теоретический и практический материал Модуля 4.</p> <p><b>Владеть:</b> методами качественного и количественного анализа рисков.</p>	<b>Лекция 4.1.</b> Экономическая, социальная и экологическая эффективность проекта. Расчет дисконтированных показателей экономической эффективности проекта. Качественный анализ рисков проекта. Количественный анализ рисков: анализ чувствительности, анализ сценариев, метод Монте-Карло. Разработка плана антирисковых мероприятий.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 4.1.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 4.2.</b> Оценка эффективности проекта в дисконтированных показателях. Качественный анализ рисков, анализ чувствительности, разработка антирисковых мероприятий.	ИКТ, работа в группах	2	Участники сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 4.2.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
5.	<b>Модуль 5. Эффективные коммуникации в предпринимательстве</b>				
	<b>Знать:</b> основы	<b>Лекция 5.1.</b> Основы теории	Вебинар	2	



	теории лидерства, самоменеджмента. <i>Уметь:</i> применять приемы командообразования на практике, объяснить теоретический и практический материал Модуля 5. <i>Владеть:</i> навыками разработки презентации проекта.	лидерства. Основные положения самоменеджмента. Особенности командообразования в проектах. Требования к презентации проекта будущего бизнеса. Этика делового общения.			
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 5.1.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
		<b>Практическое занятие 5.2.</b> Доработка презентации проекта будущего бизнеса в соответствии с требованиями.	ИКТ, работа в группах	2	Участники сдают слайды презентации
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 5.2.	–	1	Участники сдают методические рекомендации
6.	<b>Модуль 6. Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения. Участие в государственных закупках. Проверки субъектов МСП</b>				
	<i>Знать:</i> юридические аспекты предпринимательства, проверки субъектов МСП. <i>Уметь:</i> выбирать наиболее эффективную систему налогообложения, объяснить теоретический и практический материал Модуля 6. <i>Владеть:</i> навыками поиска государственных закупок.	<b>Лекция 6.1.</b> Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения. Региональное законодательство в сфере предпринимательства. Участие в государственных закупках. Проверки субъектов малого и среднего предпринимательства в России. Отчетность МСП.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 6.1.	–	2	Участники сдают методические рекомендации
7.	<b>Модуль 7. Меры государственной поддержки предпринимательства. Привлечение инвестиций</b>				
	<i>Знать:</i> меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России. <i>Уметь:</i> определять интересы инвестора в зависимости от его типа, объяснить теоретический и практический материал	<b>Лекция 7.1.</b> Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России. Мышление инвестора и его интересы. Основные ошибки докладчика. Обзор ведущих информационных ресурсов в сфере предпринимательства.	Вебинар	2	
		<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к лекции 7.1.	–	1	Участники сдают методические рекомендации



Модуля 7. <u>Владеть:</u> способностью планировать работу с институтами развития.	<b>Практическое занятие 7.2.</b> Составление плана работы с институтами развития. Выработка предложений по совершенствованию обучения студентов основам молодежного предпринимательства.	ИКТ , работа в группах	2	Участники сдают предложения + слайды презентации
	<b>СРС:</b> разработка методических рекомендаций к практическому занятию 7.2.	–	1	Участники сдают методрекоме ндации
<b>ИТОГО</b>	<b>Общая трудоемкость</b>	–	<b>72</b>	
<b>в том числе:</b>	<b>Аудиторная нагрузка</b>	–	<b>32</b>	
	<b>Консультации при подготовке к итоговой аттестации</b>	–	<b>2</b>	
	<b>Самостоятельная работа слушателей</b>	–	<b>36</b>	
	в том числе подготовка к итоговой аттестации		18	
	<b>Итоговая аттестация</b>		<b>2</b>	<b>Защита итогового проекта (бизнес- идеи)</b>

### 3.4. Календарный учебный график обучения по образовательной программе

Наименование модуля	Период обучения (недели)
Модуль 1. Введение в предпринимательство. Генерация бизнес-идей	0,16 недели
Модуль 2. Стратегическое видение. Построение бизнес-модели	0,16 недели
Модуль 3. Бизнес-планирование. Практикоориентированные основы маркетинга	0,43 недели
Модуль 4. Оценка экономической эффективности проекта. Анализ рисков и их снижение	0,16 недели
Модуль 5. Эффективные коммуникации в предпринимательстве	0,16 недели
Модуль 6. Юридические аспекты предпринимательства и система налогообложения. Участие в государственных закупках. Проверки субъектов МСП	0,11 недели
Модуль 7. Меры государственной поддержки предпринимательства. Привлечение инвестиций	0,16 недели
Итоговая аттестация	0,59 недели
Итого	1,93 недели

## 4. Организационно-педагогические условия реализации программы

### 4.1. Материально-технические условия реализации программы

Наименование помещения	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Аудитория/кабинет	Вебинар	Ноутбук, веб-камера; ПО Webinar/Zoom; мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт
	Практические занятия	Ноутбук, веб-камера; ПО Webinar/Zoom; мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт
	Итоговая аттестация	Ноутбук, веб-камера; ПО Webinar/Zoom; мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт

### 4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

#### Обязательная литература

1. Бараненко, С. П. Основы предпринимательства: учебное пособие / С. П. Бараненко, М. Н. Дудин, Н. В. Лясников. – Москва: Центрполиграф, 2010. – 190 с.
2. Основы предпринимательства: учебное пособие / М. С. Антропов [и др.]; под ред. Н.П. Иващенко; Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. – Москва: Проспект, 2017. – 336 с.
3. Синицина, Д. Г. Бизнес-планирование: учебное пособие / Д. Г. Синицина, П. Н. Ульянов, А. Е. Чунина; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Российская академия народного хозяйства и



государственной службы при Президенте Российской Федерации, Западный филиал. – Калининград: Тип. Бизнес-Контакт, 2019. – 136 с.

4. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина; науч. ред. А.В. Гребенкин; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 172 с.

5. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс; перевод с английского С. Комарова. – Москва: Альпина Паблицер, 2019. – 485 с.

6. Блэнд, Д. Тестирование бизнес-идей / Д. Блэнд, А. Остервальдер; пер. с англ. Е. Бакушева. – Москва: Альпина Паблицер, 2020. – 353 с.

#### **Дополнительная литература**

1. Зозуля Т. Самозанятый: миссия выполнима / Т. Зозуля. – Издательская международная платформа ЛитРес: Самиздат, 2020. – 143 с.

2. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.]; под редакцией Е. М. Белого. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 178 с.

3. Кораев, К. Б. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебное пособие / К. Б. Кораев. – Москва: Проспект, 2019. – 135 с.

4. Фридман, А. Вы или хаос. Профессиональное планирование для регулярного менеджмента / Александр Фридман. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2015. – 480 с.

5. Петров, К. Н. Бизнес-план на одной странице: практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей / К. Н. Петров. – Москва: [б. и.]; Санкт-Петербург: Диалектика, 2019. – 144 с.

6. Гандапас, Р. И. Полная Ж. Жизнь как бизнес-проект: книга про счастье / Р.И. Гандапас. – Москва: АСТ, 2019. – 247 с.

7. Голенев, В. В. Госзакупки: участие, исполнение, ответственность / В. В. Голенев. – Москва: Редакция «Российской газеты», 2019. – 159 с.

8. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят потребители. Ваш первый шаг / А. Остервальдер, И. Пинье, Г. Бернарда, А. Смит; пер. с англ. М. Кульнева. – Москва: Альпина Паблицер, 2015. – 309 с.

#### **4.3. Кадровые условия обеспечение программы**

Занятия проводят преподаватели-практики в области молодежного предпринимательства, а также приглашенные представители бизнес-сообщества, работающие в сфере малого предпринимательства.

#### **5. Оценка качества освоения программы**

Итоговая аттестация проводится в форме защиты итогового проекта (бизнес-идеи)

Время представления и защиты: 20 минут, в том числе 5-7 минут на доклад.

Критерии оценки выполнения итогового проекта (бизнес-идеи):

- полнота раскрытия бизнес-идеи (15 баллов);
- актуальность бизнес-идеи для современного экономического развития Вологодской области (10 баллов);
- структурированность и системность представленной информации (20 баллов);



- учет рисков, продуманность планов (20 баллов);
- экономическая эффективность: доходность, рентабельность, окупаемость (30 баллов);
- наглядность и качество оформления (5 баллов).

Критерии оценки защиты бизнес-идеи:

- соблюдение регламента (5 баллов);
- аргументированность (10 баллов);
- логичность (10 баллов);
- наглядность (10 баллов);
- грамотность (5 баллов).

Максимальное количество – 140 баллов. Слушателю достаточно набрать не менее 100 баллов по усредненным оценкам всех членов аттестационной комиссии для успешного прохождения итоговой аттестации.

**Рекомендуемая структура презентации и содержание ее слайдов**

№ п/п	Название слайда	Содержание слайда
1.	Название презентации	Название бизнес-проекта, ФИО руководителя проекта и его контактные данные
2.	Решаемая проблема	Описание проблемы, которую планируется решить в процессе реализации бизнес-идеи
3.	Продукт и технология	Характеристика продукта и технологии, описание результатов, которые планируется достичь, планируемая цена реализации продукта
4.	Настоящее состояние	Представление сведений о существующей на данный момент стадии реализации бизнес-идеи, анализ трудностей, не позволяющих решить обозначенную проблему
5.	Конкуренция	Описание конкурентов и их продукции с указанием ее цены и показателей продаж
6.	Привлекательность продукции	Конкурентные преимущества продукта и технологии с точки зрения потребителя с указанием его цены, сравнительный анализ с аналогами
7.	Рынок сбыта	Описание целевой аудитории, характеристика существующих потребителей с указанием объема продаж (в натуральном и денежном выражении)
8.	Продвижение продукции	Стратегия продвижения продукта на рынок, специфика его реализации
9.	План продаж	Периоды планирования, общий планируемый объем продаж за период планирования
10.	Производственный план	Оценка потребности в материальных ресурсах, а том числе оборудовании, сырье, материалах, помещениях и т.п. План (в натуральном и денежном выражении) в обеспечении материальными ресурсами на период рассмотрения бизнес-проекта.
11.	Команда проекта	Краткое резюме членов команды, описание их персональных зон ответственности по проекту, мотивация
12.	Финансовый план	План реализации продукта (в натуральном и денежном выражении), смета расходов по проекту, планируемая прибыль, запрашиваемый объем финансирования
13.	Предложение инвестору	Необходимый размер финансирования, срок окупаемости проекта, цена проекта в конце срока окупаемости, доход



		инвестора, доходность вложений инвестора в % годовых
14.	Оценка рисков бизнес-проекта	Анализ чувствительности по не менее чем двум факторам, качественный анализ рисков с представлением антирисковых мероприятий
15.	Стратегия финансирования	Стратегический план взаимодействия с институтами развития, инвесторами