

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Цветков Николай Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 27.02.2025 14:35:01  
Уникальный программный ключ:  
858e6298f3889af733af85d4170378d0a7d270e9



**Автономная некоммерческая организация высшего образования «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт) (Институт МИРБИС)**

**ОДОБРЕНО**  
Решением Ученого совета  
от 26.09.2024 протокол № 2

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор  
\_\_\_\_\_ Н.А. Цветков  
26 сентября 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ИНСТРУМЕНТЫ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

---

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

*Мастер делового администрирования (МВА), специализация  
«Стратегический маркетинг»*

---

очно-заочная форма обучения

## Оглавление

1. Цель изучения учебной дисциплины .....	3
2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины .....	3
3. Используемые методы обучения .....	4
4. Формы контроля по дисциплине .....	4
5. Перечень самостоятельных работ и «Портфолио», формируемый в процессе изучения дисциплины .....	4
6. Содержание учебной дисциплины .....	4
6.1 Распределение учебного времени, выделенного на контактную работу обучающихся с преподавателем, на самостоятельную работу обучающихся .....	4
6.2. Содержание тем учебной дисциплины .....	5
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины .....	6
7.1. Перечень учебных изданий, информационно-справочных систем, Интернет-ресурсов .....	6
7.2. Учебно-методическое обеспечение учебной дисциплины .....	8
7.3. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины .....	8
7.4. Методические рекомендации преподавателям .....	9
7.5. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины/модуля и самостоятельной работы .....	10
8. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине .....	22
8.1. Текущий контроль .....	22
8.2. Промежуточная аттестация .....	31
9. Критерии оценки качества знаний для контроля успеваемости обучающихся .....	32

## 1. Цель изучения учебной дисциплины

Цель дисциплины – формирование у слушателей комплексного мышления в области корпоративного финансирования с учетом современных тенденций его развития и овладение практическими навыками использования современных инструментов финансирования бизнеса и финансовых расчетов по ним.

## 2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

Формируемые компетенции	Перечень планируемых результатов освоения дисциплины
<p>ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания экономической, организационной и управленческой теорий, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основную терминологию в области корпоративного финансирования компании;</li> <li>• классификацию современных инструментов финансирования бизнеса и условия их использования;</li> <li>• методику расчета параметров различных инструментов финансирования.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• владеть всем спектром возможных инструментов финансирования бизнеса в своей предпринимательской деятельности;</li> <li>• классифицировать инструменты финансирования, определять эффективные каналы их использования;</li> <li>• оценивать сложившуюся конъюнктуру на конкретном сегменте финансового рынка для определения ее влияния на параметры и условия привлечения финансового инструментария.</li> </ul> <p><b>Иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• использования финансовых инструментов в деятельности компании.</li> </ul>
<p>ПК-3 Способен управлять процессом финансового консультирования в организации и руководить разработкой корпоративных регламентных документов по финансовому консультированию</p> <p>Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»</p> <p>С/01.7</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основы теории корпоративных финансов;</li> <li>• требования к аппаратно-информационному обеспечению финансового консультирования;</li> <li>• критерии привлечения компанией инструментов финансирования с финансового рынка.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проводить расчеты сравнительной эффективности различных инструментов финансирования компании на основе дисконтирования денежных потоков;</li> <li>• рассчитывать целесообразность привлечения компанией эмиссионного финансирования с позиций его стоимости и внутренней готовности компании к выходу на публичный рынок;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>готовить аналитические справки и отчеты по обоснованию модели финансирования проекта компании с помощью различных финансовых инструментов.</li> </ul> <p><b>Иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>использования финансовых инструментов в деятельности компании.</li> </ul>
--	--

### 3. Используемые методы обучения

Дисциплина предусматривает использование различных методов обучения. Наиболее важные теоретические вопросы будут рассмотрены в ходе лекций. Практические навыки будут разрабатываться при помощи следующих методов: выполнение контрольных заданий, кейса.

### 4. Формы контроля по дисциплине

Текущий контроль – выполнение контрольных заданий, кейса.

Промежуточная аттестация – зачет.

### 5. Перечень самостоятельных работ и «Портфолио», формируемый в процессе изучения дисциплины

В процессе изучения дисциплины не предусмотрена подготовка документов для личного «портфолио».

### 6. Содержание учебной дисциплины

#### 6.1 Распределение учебного времени, выделенного на контактную работу обучающихся с преподавателем, на самостоятельную работу обучающихся

	Наименование разделов и тем	Трудоемкость (часы)			Самостоятельная работа	Форма промежуточного контроля
		Всего часов	Контактные часы			
			аудиторные	с использованием дистанционных образовательных технологий		
1.	Основы финансирования бизнеса	8	2	-	6	Выполнение контрольных заданий
2.	Инструменты кредитного финансирования компании	10	4	-	6	Выполнение контрольных заданий

3.	Инструменты коммерческого финансирования компании: факторинг, лизинг	12	4	2	6	Выполнение контрольных заданий
4.	Инструменты эмиссионного финансирования компании	12	4	2	6	Выполнение контрольных заданий
	Промежуточная аттестация	2	2	-	-	Зачет
	Итого	44	16	4	24	-

## 6.2. Содержание тем учебной дисциплины

### Тема 1. Основы финансирования бизнеса

Сущность корпоративного финансирования, его функции и критерии эффективности. Понятие финансовых инструментов и инструментов финансирования. Принципы современного финансирования компании. Ключевые концепции, используемые при финансировании компании. Концепция структуры и стоимости капитала и ее влияние на показатели финансирования. Концепция временной стоимости денег и ее учет при оценке денежных потоков компании. Дисконтирование как метод определения текущего финансового эквивалента будущей величины денежных потоков компании. Классификация инструментов финансирования компании и их сравнительная оценка. Инструменты внутреннего и внешнего финансирования, их преимущества и недостатки. Инструменты долгового и долевого финансирования и их особенности. Линейка инструментов финансирования компании в зависимости от стадии ее жизненного цикла и вида деятельности. Расчет потребности в текущем финансировании на основе циклов компании. Сущность операционного и финансового циклов компании. Алгоритм оценки потребности в финансировании.

### Тема 2. Инструменты кредитного финансирования компании

Сущность, преимущества и недостатки кредитного финансирования. Ключевые требования к заемщику. Сущность, виды и содержание финансовых и нефинансовых ковенантов. Активные и пассивные ковенанты. Инструменты банковского кредитования (продукты банковского кредитования). Кредитная линия: сущность, преимущества и виды. Возобновляемая и невозобновляемая кредитная линия. Кредит по овердрафту. Расчет лимита по овердрафту и кредитной линии. Сравнительная оценка условий банковского кредитования. Особенности расчета затрат при обслуживании кредита и их учет при формировании финансовых результатов компании. Стоимость банковского кредита. Товарный кредит и критерии его

эффективности. Оценка стоимости товарного кредита и выбор оптимальных условий его получения. Алгоритм оценки окупаемости кредита на примере компании.

### **Тема 3. Инструменты коммерческого финансирования компании: факторинг, лизинг**

Факторинг как инструмент финансирования операционной деятельности компании: понятие, содержание, участники, отличие от кредита. Преимущества использования факторинга в деятельности компании. Оценка ключевых требований факторинговых компаний. Оценка ключевых продуктов на рынке факторинговых услуг. Составные элементы факторингового платежа и способы их расчета. Критерии эффективности использования факторинга компанией. Сущность лизинга как инструмента финансирования инвестиционной деятельности. Основные продукты на рынке лизинговых услуг. Субъекты лизинговых отношений. Преимущества реализации лизингового финансирования для лизингополучателя. Состав и способы расчета лизингового платежа. Сравнительная оценка эффективности использования лизинга и кредита при финансировании инвестиций.

### **Тема 4. Инструменты эмиссионного финансирования компании**

Сущность эмиссионного финансирования. Особенности и критерии эмиссионного финансирования. Профиль потенциального эмитента. Акция как эмиссионная ценная бумага. Основные типы акций. Обыкновенная акция. Привилегированная акция. Показатели оценки инвестиционной привлекательности акций. Способы публичного размещения акций. Преимущества и недостатки публичного акционерного финансирования. Затраты на размещение акций. Стоимость и критерии эффективного IPO. Долговое публичное финансирование: критерии и параметры. Сущность, преимущества и недостатки облигационного финансирования. Структура эмиссии облигаций. Затраты на эмиссию облигаций. Классификация облигаций по видам. Процентные и дисконтные облигации. Конвертируемые облигации. Биржевые облигации. Еврооблигации. Расчет стоимости облигационного займа для эмитента. Вексельный заем. Линейка инструментов публичного финансирования компании.

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины**

### **7.1. Перечень учебных изданий, информационно-справочных систем, Интернет-ресурсов**

№	<b>Нормативно-правовые акты</b>
	<b>Основная литература</b>

1.	Ковалев, В. В. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]: учебник / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2021. – 639 с. – ISBN 978-5-392-27368-3. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=494544">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=494544</a>
2.	Михалкин, В. А. Организация и формы международного бизнеса: учебное пособие / В. А. Михалкин. – Москва: Магистр: Инфра-М, 2020. – 448 с. – ISBN 978-5-9776-0360-7
3.	Мотовилов, О. В. Банковское дело [Электронный ресурс] / О. В. Мотовилов. – 5-е изд. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 385 с. – ISBN 978-5-4475-5214-5. – Режим доступа: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=364873">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=364873</a>
4.	Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]: учебник / Е. Ф. Жуков, Н. Д. Эриашвили, А. Б. Басе [и др.]; под ред. Е. Ф. Жукова. – Москва: Юнити-Дана, 2021. – 567 с. – ISBN 978-5-238-01495-1. – Режим доступа: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117764">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=117764</a>
5.	Философова, Т. Г. Лизинговый бизнес [Электронный ресурс]: учебник / Т. Г. Философова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2020. – 343 с. – ISBN 978-5-238-01890-4. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115404">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115404</a>
6.	Ширшов, Е. В. Инструменты финансового рынка [Электронный ресурс] / Е. В. Ширшов, Н. И. Петрик, А. Г. Тутьгин. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2022. – 133 с. – ISBN 978-5-4475-5062-2. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=349052">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=349052</a>
7.	Щегорцов, В. А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль [Электронный ресурс]: учебник / В. А. Щегорцов, В. А. Таран; под ред. В. А. Щегорцова. – Москва: Юнити-Дана, 2019. – 528 с. – ISBN 5-238-00868-6. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332</a>
<b>Дополнительная литература</b>	
1.	Балихина, Н. В. Финансы и кредит [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. В. Балихина, М. Е. Косов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2020. – 303 с. – ISBN 978-5-238-02355-7. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118960">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118960</a>
2.	Богл, Д. Не верьте цифрам! [Электронный ресурс]: размышления о заблуждениях инвесторов, капитализме, «взаимных» фондах, индексном инвестировании, предпринимательстве, идеализме и героях / Д. Богл; ред. П. Суворова; пер. И. Евстигнеева. – Москва: Альпина нон-фикшн, 2021. – 304 с. – ISBN 978-5-9614-6604-1. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495418">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=495418</a>
3.	Еганян, А. Инвестиции в инфраструктуру [Электронный ресурс]: деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование / А. Еганян; ред. О. Пономарева. – Москва: Альпина Паблишер, 2020. – 715 с. – ISBN 978-5-9614-5087-3. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=443013">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=443013</a>

4.	Современные финансовые рынки [Электронный ресурс] / В. С. Воронов, Н. С. Воронова, И. А. Дарушин [и др.]; ред. В. В. Иванова. – Москва: Проспект, 2019. – 572 с. – ISBN 978-5-392-13128-0. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=252311">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=252311</a>
5.	Уколов, А. И. Управление корпоративными рисками [Электронный ресурс]: инструменты хеджирования: учебник / А. И. Уколов, Т. Н. Гупалова. – 2-е изд., стер. – Москва: Директ-Медиа, 2021. – 554 с. – ISBN 978-5-4475-9318-6. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=273678">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=273678</a>
6.	Управление корпоративными финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. Н. Ермолина, Н. Ю. Калашникова, Н. П. Кашенцева [и др.]. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2022. – 531 с. – ISBN 978-5-4475-8597-6. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=444207">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=444207</a>
7.	Ферова, И. С. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]: учебное пособие / И. С. Ферова, И. Г. Кузьмина. – Красноярск: СФУ, 2019. – 148 с. – ISBN 978-5-7638-3374-4. – Режим доступа : <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=497149">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=497149</a>
<b>Интернет ресурсы</b>	
1.	Центральный банк Российской Федерации (Банк России): официальный сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.cbr.ru">www.cbr.ru</a>
2.	Московская биржа. – Режим доступа : <a href="http://www.moex.com/">http://www.moex.com/</a>
3.	RusBonds. Группа Интерфакс: [облигации в России]. – Режим доступа : <a href="http://www.rusbonds.ru">www.rusbonds.ru</a>
4.	PREQVEGA: private equity, venture capital: [обзор IPO и частных размещений в России]. – Режим доступа : <a href="http://www.offerings.ru">www.offerings.ru</a>
5.	НФК: Национальная факторинговая компания. – Режим доступа : <a href="http://www.fd.ru">www.fd.ru</a>

## 7.2. Учебно-методическое обеспечение учебной дисциплины

В программе учебной дисциплины предусмотрен следующий раздаточный материал для обучающихся: краткий конспект лекции в виде слайдового или текстового материала.

Указанные материалы размещаются в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) Института МИРБИС.

Каждый обучающийся имеет доступ к ЭИОС и электронно-библиотечной системе, которые обеспечивают возможность индивидуального доступа, для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

## 7.3. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает в себя:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации: мебель аудиторная

(столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, персональный компьютер, мультимедийное оборудование (проектор, экран).

Помещение для самостоятельной работы обучающихся: специализированная мебель и компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института МИРБИС.

Для обучающихся: созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, телекоммуникационные технологии.

Всем обучающимся предоставлен доступ на образовательную платформу, которая обеспечивает освоение учебной дисциплины в полном объеме независимо от места и времени нахождения обучающихся.

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института МИРБИС из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет».

**Лицензионное программное обеспечение:**

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition.

#### **7.4. Методические рекомендации преподавателям**

Перед началом изучения дисциплины преподаватель должен ознакомить обучающихся с видами учебной и самостоятельной работы, перечнем литературы и интернет-ресурсов, а также раздаточных материалов, размещенных в электронной информационно-образовательной среде, формами текущей и промежуточной аттестации, с критериями оценки качества знаний для итоговой оценки по дисциплине.

При проведении лекций, преподаватель:

- 1) формулирует тему и цель занятия;
- 2) излагает основные теоретические положения;
- 3) с помощью мультимедийного оборудования и/или под запись дает определения основных понятий, расчетных формул;
- 4) проводит примеры из отечественного и зарубежного опыта, дает текущие статистические данные для наглядного и образного представления изучаемого материала;
- 5) в конце занятия дает вопросы для самостоятельного изучения.

При проведении практических занятий, преподаватель:

- 1) формулирует тему и цель занятия;

2) предлагает обучающимся ответить на вопросы, вынесенные на практическое занятие;

3) организует дискуссию по наиболее сложным вопросам;

4) предлагает обучающимся провести обобщение изученного материала.

В случае проведения аудиторных занятий (как лекций, так и практических занятий) с использованием активных методов обучения (деловых игр, кейсов, мозговых атак, игрового проектирования и др.) преподаватель:

1) предлагает обучающимся разделить на группы;

2) предлагает обсудить сформулированные им проблемы согласно теме лекции (практического занятия), раскрывая актуальность проблемы и ее суть, причины, ее вызывающие, последствия и пути решения;

3) организует межгрупповую дискуссию;

4) проводит обобщение с оценкой результатов работы обучающихся в группах и полученных основных выводов и рекомендаций по решению поставленных проблем.

Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит инструктаж (консультацию) с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня источников и литературы.

Для оценки полученных знаний и освоения учебного материала по каждому разделу и в целом по дисциплине преподаватель использует формы текущего, промежуточного и итогового контроля знаний обучающихся.

В процессе освоения учебной дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практические работы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя, направленные на развитие навыков использования профессиональной лексики, закрепление практических профессиональных знаний и умений.

## **7.5. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины/модуля и самостоятельной работы**

### **ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы.

При подготовке к аудиторным занятиям, непосредственно в ходе проведения лекций и практических занятий, а также в ходе самостоятельной работы обучающиеся должны пользоваться учебной литературой (согласно утвержденному перечню основной и дополнительной литературы по данному курсу), учебно-методическими материалами (включая данную рабочую программу), которые размещены в электронной информационно-образовательной среде.

### **ПРАВИЛА КОНСПЕКТИРОВАНИЯ**

Конспект является письменным текстом, в котором кратко и последовательно изложено содержание основного источника информации. Конспектировать – значит приводить к некоему порядку сведения, почерпнутые из оригинала. В основе процесса лежит систематизация прочитанного или услышанного. Записи могут

делаться как в виде точных выдержек, цитат, так и в форме свободной подачи смысла. Манера написания конспекта, как правило, близка к стилю первоисточника. Если конспект составлен правильно, он должен отражать логику и смысловую связь записываемой информации.

В хорошо сделанных записях можно с легкостью обнаружить специализированную терминологию, понятно растолкованную и четко выделенную для запоминания значений различных слов. Используя законспектированные сведения, легче создавать значимые творческие или научные работы, различные рефераты и статьи.

Виды конспектов:

Нужно уметь различать конспекты и правильно использовать ту категорию, которая лучше всего подходит для выполняемой работы.

- **ПЛАНОВЫЙ.** Такой вид изложения на бумаге создается на основе заранее составленного плана материала, состоит из определенного количества пунктов (с заголовками) и подпунктов. В процессе конспектирования каждый заголовок раскрывается – дополняется коротким текстом, в конечном итоге получается стройный план-конспект. Именно такой вариант больше всего подходит для срочной подготовки к публичному выступлению или семинару. Естественно, чем последовательнее будет план (его пункты должны максимально раскрывать содержание), тем связаннее и полноценнее будет ваш доклад. Специалисты рекомендуют наполнять плановый конспект пометками, в которых будут указаны все используемые вами источники, т. к. со временем трудно восстановить их по памяти.

- **СХЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАНОВЫЙ.** Эта разновидность конспекта выглядит так: все пункты плана представлены в виде вопросительных предложений, на которые нужно дать ответ. Изучая материал, вы вносите короткие пометки (2–3 предложения) под каждый пункт вопроса. Такой конспект отражает структуру и внутреннюю взаимосвязь всех сведений и способствует хорошему усвоению информации.

- **ТЕКСТУАЛЬНЫЙ.** Подобная форма изложения насыщеннее других и составляется из отрывков и цитат самого источника. К текстуальному конспекту можно легко присоединить план, либо наполнить его различными тезисами и терминами. Он лучше всего подходит тем, кто изучает науку или литературу, где цитаты авторов всегда важны. Однако такой конспект составить непросто. Нужно уметь правильно отделять наиболее значимые цитаты таким образом, чтобы в итоге они дали представление о материале в целом.

- **ТЕМАТИЧЕСКИЙ.** Такой способ записи информации существенно отличается от других. Суть его – в освещении какого-нибудь определенного вопроса; при этом используется не один источник, а несколько. Содержание каждого материала не отражается, ведь цель не в этом. Тематический конспект помогает лучше других анализировать заданную тему, раскрывать поставленные вопросы и изучать их с разных сторон. Однако будьте готовы к тому, что придется переработать немало литературы для полноты и целостности картины, только в этом случае изложение будет обладать всеми достоинствами.

• **СВОБОДНЫЙ.** Этот вид конспекта предназначен для тех, кто умеет использовать сразу несколько способов работы с материалом. В нем может содержаться что угодно – выписки, цитаты, план и множество тезисов. Вам потребуется умение быстро и лаконично излагать собственную мысль, работать с планом, авторскими цитатами. Считается, что подобное фиксирование сведений является наиболее целостным и полновесным.

#### Правила конспектирования

1. Внимательно прочитайте текст. Попутно отмечайте непонятные места, новые слова, имена, даты.

2. Наведите справки о лицах, событиях, упомянутых в тексте. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля.

3. При первом чтении текста составьте простой план. При повторном чтении постарайтесь кратко сформулировать основные положения текста, отметив аргументацию автора.

4. Заключительный этап конспектирования состоит из перечитывания ранее отмеченных мест и их краткой последовательной записи.

5. При конспектировании надо стараться выразить авторскую мысль своими словами.

6. Стремитесь к тому, чтобы один абзац авторского текста был передан при конспектировании одним, максимум двумя предложениями.

При конспектировании лекций рекомендуется придерживаться следующих основных правил.

1. Не начинайте записывать материал с первых слов преподавателя, сначала выслушайте его мысль до конца и постарайтесь понять ее.

2. Приступайте к записи в тот момент, когда преподаватель, заканчивая изложение одной мысли, начинает ее комментировать.

3. В конспекте обязательно выделяются отдельные части. Необходимо разграничивать заголовки, подзаголовки, выводы, обособлять одну тему от другой. Выделение можно делать подчеркиванием, другим цветом (только не следует превращать текст в пестрые картинки). Рекомендуется делать отступы для обозначения абзацев и пунктов плана, пробельные строки для отделения одной мысли от другой, нумерацию. Если определения, формулы, правила, законы в тексте можно сделать более заметными, их заключают в рамку. Со временем у вас появится своя система выделений.

4. Создавайте ваши записи с использованием принятых условных обозначений. Конспектируя, обязательно употребляйте разнообразные знаки (их называют сигнальными). Это могут быть указатели и направляющие стрелки, восклицательные и вопросительные знаки, сочетания PS (послесловие) и NB (обратить внимание). Например, слово «следовательно» вы можете обозначить математической стрелкой =>. Когда вы выработаете свой собственный знаковый набор, создавать конспект, а после и изучать его будет проще и быстрее.

5. Не забывайте об аббревиатурах (сокращенных словах), знаках равенства и неравенства, больше и меньше.

6. Большую пользу для создания правильного конспекта дают сокращения. Однако будьте осмотрительны. Знатоки считают, что сокращение типа «д-ть»

(думать) и подобные им использовать не следует, так как впоследствии большое количество времени уходит на расшифровку, а ведь чтение конспекта не должно прерываться посторонними действиями и размышлениями. Лучше всего разработать собственную систему сокращений и обозначать ими во всех записях одни и те же слова (и не что иное). Например, сокращение «г-ть» будет всегда и везде словом «говорить», а большая буква «Р» – словом «работа».

7. Бесспорно, организовать хороший конспект помогут иностранные слова. Наиболее применяемые среди них – английские. Например, сокращенное «ок» успешно обозначает слова «отлично», «замечательно», «хорошо».

8. Нужно избегать сложных и длинных рассуждений.

9. При конспектировании лучше пользоваться повествовательными предложениями, избегать самостоятельных вопросов. Вопросы уместны на полях конспекта.

10. Не старайтесь зафиксировать материал дословно, при этом часто теряется главная мысль, к тому же такую запись трудно вести. Отбрасывайте второстепенные слова, без которых главная мысль не теряется.

11. Если в лекции встречаются непонятные вам термины, оставьте место, после занятий уточните их значение у преподавателя.

### **САМОПОДГОТОВКА К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ**

Просмотрите конспект сразу после занятий. Пометьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает воспринимать материал на теоретических и лабораторно-практических занятиях на должном уровне. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю рекомендуется отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических рекомендациях.

Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.

Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц и т.д.

### **ВЫПОЛНЕНИЕ ПИСЬМЕННОГО ЗАДАНИЯ (РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА, ЗАПОЛНЕНИЕ РАБОЧЕЙ ТЕТРАДИ, ТВОРЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, ПРЕЗЕНТАЦИЯ И ПР.)**

#### **Общие рекомендации**

Внимательно прочитайте материал по конспекту, составленному на учебном занятии.

Прочитайте тот же материал по учебнику, учебному пособию.

Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает воспринимать материал на теоретических и лабораторно-практических занятиях на должном уровне.

Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических рекомендациях.

Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.

Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц, презентаций и т.д.

### **Решение задач**

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если студент видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи).

Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками.

Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом.

Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи. Полезно также (если возможно) решать несколькими способами и сравнить полученные результаты.

Решение задач данного типа нужно продолжать до приобретения твердых навыков в их решении.

Задача — это цель, заданная в определенных условиях, решение задачи — процесс достижения поставленной цели, поиск необходимых для этого средств.

Алгоритм решения задач:

1. Внимательно прочитайте условие задания и уясните основной вопрос, представьте процессы и явления, описанные в условии.

2. Повторно прочтите условие для того, чтобы чётко представить основной вопрос, проблему, цель решения, заданные величины, опираясь на которые можно вести поиски решения.

3. Произведите краткую запись условия задания.

4. Если необходимо составьте таблицу, схему, рисунок или чертёж.

5. Определите метод решения задания, составьте план решения.

6. Запишите основные понятия, формулы, описывающие процессы, предложенные заданной системой.

7. Найдите решение в общем виде, выразив искомые величины через заданные.

9. Проверьте правильность решения задания.

10. Произведите оценку реальности полученного решения.

11. Запишите ответ.

Проблема - вид интеллектуальных задач, характеризующийся отсутствием готовых средств решения.

Алгоритм решения проблемной ситуации:

1. Осознание проблемной ситуации.
2. Анализ условий, выделение того, что известно, и того, что неизвестно, в результате чего проблема превращается в задачу.
3. Ограничение зоны поиска.
4. Формулирование гипотез как предположения о способах решения задачи.
5. Реализация гипотезы.
6. Проверка, в которой гипотеза соотносится с исходными условиями.

Если проверка подтверждает гипотезу, то осуществляется реализация решения. Если нет — то процесс решения продолжается снова и происходит до тех пор, пока решение не будет окончательно согласовано с условиями задачи

### **Порядок выполнения контрольной работы**

Приступать к написанию контрольной работы следует лишь после изучения основных тем дисциплины, основываясь на учебнике (учебном пособии) из списка основной литературы, рекомендованной по данному курсу, дополнительной учебной литературы, и нормативного материала по избранной теме (при наличии такой необходимости). Список рекомендуемой преподавателем научной литературы необходимо рассматривать как основу для самостоятельного поиска и анализа.

Подбор материала и план контрольной работы разрабатывается студентом самостоятельно, что дает преподавателю основание оценить степень усвоения изученного материала. При написании контрольной работы студенту следует проявить самостоятельность и не прибегать к простому переписыванию литературы. Преподаватель вправе учитывать качество проделанной работы при сдаче студентом зачета или экзамена по соответствующей дисциплине.

Введение контрольной работы должно содержать формулировку контрольного задания, краткое изложение цели контрольной работы.

Основная часть контрольной работы должна содержать базовые определения, доказательства, описание методики расчётов. В ходе написания основной части следует давать ссылки на используемые источники информации. В этой части следует также изложить ход собственных рассуждений, описать последовательность расчётов, привести промежуточные доказательства и результаты решения поставленной задачи.

В заключении следует сформулировать краткие выводы по проделанной работе и привести список использованных источников информации.

Типичными ошибками при выполнении контрольной работы являются:

- несоответствие содержания контрольной работы цели и поставленным задачам;
- неверное решение предложенных задач;
- нарушение установленных требований к оформлению работы;
- использование информации без ссылок на источник информации.

### **Порядок решения кейсов**

При решении кейса студенты должны:

1) представить рассуждение по поводу: необходимости дополнительных данных и источников их получения; прогнозов относительно субъектов и/или причин возникновения ситуации;

2) продемонстрировать умения использовать системный подход, ситуативный подход, широту взглядов на проблему;

3) подготовить программу действий, направленную на реализацию, например, аналитического метода решения проблемы: проанализировать все доступные данные, превратить их в информацию; определить проблему; прояснить и согласовать цели; выдвинуть возможные альтернативы; оценить варианты и выбрать один из них.

Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.

2. Объяснить ситуацию.

3. Оценить уже принятые меры.

4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

#### Методика решения кейсов

##### 1. Понимание задачи

Одно из ваших первых обязательных действий — понять, что от вас требуется:

- усвоение какой учебной темы предполагает решение кейса;
- какого рода требуется результат;
- должны ли вы дать оценку тому, что произошло, или рекомендации в отношении того, что должно произойти;
- если требуется прогноз, на какой период времени вы должны разработать подробный план действий;
- какая форма презентации требуется, каковы требования к ней;
- сколько времени вы должны работать с кейсом?

##### 2. Просмотр кейса

После того как вы узнали, каких действий от вас ждут, вы должны «почувствовать» ситуацию кейса:

- просмотрите его содержание, стараясь понять основную идею и вид предоставленной вам информации;
- если возникают вопросы, или рождаются важные мысли, или кажутся подходящими те или иные концепции курса, прочитав текст до конца, выпишите их;
- после этого прочтите кейс медленнее, отмечая маркером или записывая пункты, которые кажутся существенными.

##### 3. Составление описания как путь изучения ситуации и определения тем.

При просмотре кейса вам необходимо:

- структурировать ситуацию, оценивая одни аспекты как важные, а другие как несущественные;
- определить и отобразить все моменты, которые могли иметь отношение к ситуации. Из них вы сможете построить систему взаимосвязанных проблем, которые сделали ситуацию заслуживающей анализа;

- рассмотреть факторы, находящиеся вне прямого контекста проблемы, так как они могут быть чрезвычайно важны;
- выделить «темы» — связанные группы факторов, которые могут воздействовать на каждый аспект ситуации. Например, одна их часть может иметь дело с воспринимаемым низким качеством, другая — с поведением конкурента;
- опишите ситуацию (сравнивайте свои действия с поведением адвоката, расспрашивающего клиента, или врача, интересующегося у пациента его состоянием), ответив на вопросы:
  - Кто считает, что проблема, и почему?
  - На каком основании базируется мнение этих людей?
  - Что происходит (или не происходит), когда и где?
  - Какие связанные с происходящим вещи не являются проблемными и почему?
  - Что составляет более широкий контекст существующей ситуации?
  - Кто или что может влиять на проблемную ситуацию?
  - Есть ли другие заинтересованные лица, и кто они?
  - Каковы сдерживающие факторы, ограничивающие «пространстворешения»?

#### 4. Диагностическая стадия

Диагностическая стадия — одна из тех, к которым вы должны приложить максимум усилий, хотя ее успех зависит от эффективности предыдущих стадий:

- вспомните изученные вами ранее темы и проведите по ним мозговой штурм для выявления потенциально соответствующих кейсу теоретических знаний;
- вертикально структурируйте вопрос, начиная с тех, которые касаются отдельных работников, затем группы или подразделения, организации в целом и, наконец, окружающей среды. Таким образом, вы сможете создать матрицу основных вопросов и связанных с ними проблем и подумать о соответствующих концепциях для каждого «уровня».
- изучите обстоятельства возникновения ситуации;
- не забывайте возвращаться к информации кейса и более внимательно рассматривать факторы, ставшие важными в ходе диагностики. Вам нужно будет предъявить доказательства в поддержку вашего диагноза.
- отделяйте доказательства от предположений, факты от мнений и ставьте перед собой два вопроса: до какой степени вы уверены в правильности своих представлений и до какой степени их правильность важна для вашего диагноза.

#### 5. Формулировка проблем

На этой стадии очень полезно:

- письменно сформулировать восприятие основных проблем. Формулировка проблем окажется базисной точкой для последующих обсуждений;
- при наличии нескольких проблем полезно установить их приоритетность, используя следующие критерии: важность — что произойдет, если эта проблема не будет решена; срочность — как быстро нужно решить эту проблему; иерархическое положение — до какой степени эта проблема является причиной других проблем; разрешимость — можете ли вы сделать что-либо для ее решения.

## 6. Выбор критериев решения проблемы

Сразу после выяснения структуры проблемы следует подумать о критериях выбора решений. В определенном смысле структура и определит критерии. Например, если выяснилось, что самая серьезная проблема связана с корпоративной культурой, тогда решения должны будут повлиять на ее улучшение. Но если существуют также финансовые проблемы, тогда будут критерии выбора, связанные и с ними.

## 7. Генерирование альтернатив

Достигнув ясного понимания своих целей, приняв решение о том, к каким областям проблемы вы хотите обратиться, и, имея достаточную уверенность, что проанализировали основные причины возникновения проблемы, вы должны обдумать возможные дальнейшие пути. Важно разработать достаточно широкий круг вариантов, опираясь на известные или изучаемые концепции, чтобы предложить лучшие способы действий, опыт решения других кейсов, креативные методы (мозговой штурм, аналогия и метафора, синектика и др.).

## 8. Оценка вариантов и выбор наиболее подходящего

На стадии выбора вариантов определите критерии предпочтительности варианта. Критерии выбора варианта должны быть основаны на том, в какой мере они способствуют решению проблемы в целом, а также по признакам выполнимости, скорости, эффективности, экономичности. Каждый из критериев необходимо проанализировать с позиций всех групп интересов. При оценке вариантов вы должны подумать о том, как они будут воздействовать не только на центральную проблему, но и на всю ситуацию в целом. Определите вероятные последствия использования ваших вариантов.

## 9. Презентация выводов

Роль обучающегося:

- изучить учебную информацию по теме;
- провести системно — структурированный анализ содержания темы;
- выделить проблему, имеющую интеллектуальное затруднение, согласовать с преподавателем;
- дать обстоятельную характеристику условий задачи;
- критически осмыслить варианты и попытаться их модифицировать (упростить в плане избыточности);
- выбрать оптимальный вариант (подобрать известные и стандартные алгоритмы действия) или варианты разрешения проблемы (если она не стандартная).

### **Порядок подготовки презентации**

Компьютерную презентацию, сопровождающую выступление докладчика, удобнее всего подготовить в программе MS PowerPoint. Презентация как документ представляет собой последовательность сменяющих друг друга слайдов - то есть электронных страничек, занимающих весь экран монитора (без присутствия панелей программы). Чаще всего демонстрация презентации проецируется на большом экране, реже – раздается собравшимся как печатный материал. Количество слайдов адекватно содержанию и продолжительности выступления (например, для 5-минутного выступления рекомендуется использовать не более 10 слайдов).

На первом слайде обязательно представляется тема выступления и сведения об авторах. Следующие слайды можно подготовить, используя две различные стратегии их подготовки:

- 1 стратегия: на слайды выносятся опорный конспект выступления и ключевые слова с тем, чтобы пользоваться ими как планом для выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:

- объем текста на слайде – не больше 7 строк;
- маркированный/нумерованный список содержит не более 7 элементов;
- отсутствуют знаки пунктуации в конце строк в маркированных и нумерованных списках;
- значимая информация выделяется с помощью цвета, кегля, эффектов анимации.

Особо внимательно необходимо проверить текст на отсутствие ошибок и опечаток. Основная ошибка при выборе данной стратегии состоит в том, что выступающие заменяют свою речь чтением текста со слайдов.

- 2 стратегия: на слайды помещается фактический материал (таблицы, графики, фотографии и пр.), который является уместным и достаточным средством наглядности, помогает в раскрытии стержневой идеи выступления. В этом случае к слайдам предъявляются следующие требования:

- выбранные средства визуализации информации (таблицы, схемы, графики и т. д.) соответствуют содержанию;
- использованы иллюстрации хорошего качества (высокого разрешения), с четким изображением (как правило, никто из присутствующих не заинтересован вчитываться в текст на ваших слайдах и всматриваться в мелкие иллюстрации);
- максимальное количество графической информации на одном слайде – 2 рисунка (фотографии, схемы и т.д.) с текстовыми комментариями (не более 2 строк к каждому);
- наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана.

Основная ошибка при выборе данной стратегии – «соревнование» со своим иллюстративным материалов (аудитории не предоставляется достаточно времени, чтобы воспринять материал на слайдах). Обычный слайд, без эффектов анимации должен демонстрироваться на экране не менее 10 - 15 секунд. За меньшее время присутствующие не успеет осознать содержание слайда. Если какая-то картинка появилась на 5 секунд, а потом тут же сменилась другой, то аудитория будет считать, что докладчик ее подгоняет. Обратного (позитивного) эффекта можно достигнуть, если докладчик пролистывает множество слайдов со сложными таблицами и диаграммами, говоря при этом «Вот тут приведен разного рода вспомогательный материал, но я его хочу пропустить, чтобы не перегружать выступление подробностями». Правда, такой прием делать в начале и в конце презентации – рискованно, оптимальный вариант – в середине выступления.

Если на слайде приводится сложная диаграмма, ее необходимо предварить вводными словами (например, «На этой диаграмме приводится то-то и то-то, зеленым отмечены показатели А, синим – показатели Б»), с тем, чтобы дать время аудитории на ее рассмотрение, а только затем приступить к ее обсуждению. Каждый слайд, в среднем должен находиться на экране не меньше 40 – 60 секунд (без учета времени

на случайно возникшее обсуждение). В связи с этим лучше настроить презентацию не на автоматический показ, а на смену слайдов самим докладчиком.

Особо тщательно необходимо отнестись к оформлению презентации. Для всех слайдов презентации по возможности необходимо использовать один и тот же шаблон оформления, кегль – для заголовков - не меньше 24 пунктов, для информации - для информации не менее 18. В презентациях не принято ставить переносы в словах.

Подумайте, не отвлекайте ли вы слушателей своей же презентацией? Яркие краски, сложные цветные построения, излишняя анимация, выпрыгивающий текст или иллюстрация — не самое лучшее дополнение к научному докладу. Также нежелательны звуковые эффекты в ходе демонстрации презентации. Наилучшими являются контрастные цвета фона и текста (белый фон – черный текст; темно-синий фон – светло-желтый текст и т. д.). Лучше не смешивать разные типы шрифтов в одной презентации. Рекомендуется не злоупотреблять прописными буквами (они читаются хуже).

Неконтрастные слайды будут смотреться тусклыми и невыразительными, особенно в светлых аудиториях. Для лучшей ориентации в презентации по ходу выступления лучше пронумеровать слайды. Желательно, чтобы на слайдах оставались поля, не менее 1 см с каждой стороны. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текстом, иллюстрациями). Использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись (например, последовательное появление элементов диаграммы). Для акцентирования внимания на какой-то конкретной информации слайда можно воспользоваться лазерной указкой.

Диаграммы готовятся с использованием мастера диаграмм табличного процессора MSExcel. Для ввода числовых данных используется числовой формат с разделителем групп разрядов. Если данные (подписи данных) являются дробными числами, то число отображаемых десятичных знаков должно быть одинаково для всей группы этих данных (всего ряда подписей данных). Данные и подписи не должны накладываться друг на друга и сливаться с графическими элементами диаграммы. Структурные диаграммы готовятся при помощи стандартных средств рисования пакета MSOffice. Если при форматировании слайда есть необходимость пропорционально уменьшить размер диаграммы, то размер шрифтов реквизитов должен быть увеличен с таким расчетом, чтобы реальное отображение объектов диаграммы соответствовало значениям, указанным в таблице. В таблицах не должно быть более 4 строк и 4 столбцов — в противном случае данные в таблице будет просто невозможно увидеть. Ячейки с названиями строк и столбцов и наиболее значимые данные рекомендуется выделять цветом.

Табличная информация вставляется в материалы как таблица текстового процессора MSWord или табличного процессора MSExcel. При вставке таблицы как объекта и пропорциональном изменении ее размера реальный отображаемый размер шрифта должен быть не менее 18 pt. Таблицы и диаграммы размещаются на светлом или белом фоне.

Если Вы предпочитаете воспользоваться помощью оператора (что тоже возможно), а не листать слайды самостоятельно, очень полезно предусмотреть ссылки на слайды в тексте доклада («Следующий слайд, пожалуйста...»).

Заключительный слайд презентации, содержащий текст «Спасибо за внимание» или «Конец», вряд ли приемлем для презентации, сопровождающей публичное выступление, поскольку завершение показа слайдов еще не является завершением выступления. Кроме того, такие слайды, так же как и слайд «Вопросы?», дублируют устное сообщение. Оптимальным вариантом представляется повторение первого слайда в конце презентации, поскольку это дает возможность еще раз напомнить слушателям тему выступления и имя докладчика и либо перейти к вопросам, либо завершить выступление.

Для показа файл презентации необходимо сохранить в формате «Демонстрация PowerPoint» (Файл — Сохранить как — Тип файла — Демонстрация PowerPoint). В этом случае презентация автоматически открывается в режиме полноэкранного показа (slideshow) и слушатели избавлены как от вида рабочего окна программы PowerPoint, так и от потерь времени в начале показа презентации.

После подготовки презентации полезно проконтролировать себя вопросами:

- удалось ли достичь конечной цели презентации (что удалось определить, объяснить, предложить или продемонстрировать с помощью нее?);
- к каким особенностям объекта презентации удалось привлечь внимание аудитории?
- не отвлекает ли созданная презентация от устного выступления?

После подготовки презентации необходима репетиция выступления.

## **ПОДГОТОВКА К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Как готовиться к практическому занятию.

1. Внимательно прочтите вопросы к заданию.
2. Подберите литературу, не откладывая ее поиски на последний день.
3. Прочтите указанную литературу, определите основной источник по каждому вопросу, делая выписки на листах или карточках, нумеруйте их пунктами плана, к которому они относятся.
4. Оформляя выписки, не забудьте записать автора, название, год и место издания, том, страницу.
5. При чтении найдите в словарях значение новых слов или слов, недостаточно вам известных.
6. Просматривая периодическую печать, делайте вырезки по теме.
7. Проверьте, на все ли вопросы плана у вас есть ответы.
8. На полях конспекта, выписок запиши вопросы, подчеркните спорные положения в тексте.

## **ТРЕБОВАНИЯ К ВЫСТУПЛЕНИЮ**

Перечень требований к любому выступлению обучающегося примерно таков:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Важнейшие требования к выступлениям студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них.

Приводимые участником практического занятия примеры и факты должны быть существенными, по возможности перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности обучающегося, из сферы познания, обучения поощряются руководителем семинара. Выступление обучающегося должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Памятка участнику дискуссии.

1. Прежде чем выступить, четко определите свою позицию.
2. Проверьте, правильно ли вы понимаете проблему.
3. Внимательно слушайте оппонента, затем излагайте свою точку зрения.
4. Помните, что лучшим способом доказательства или опровержения являются бесспорные факты.
5. Не забывайте о четкой аргументации и логике.
6. Спорьте честно и искренне, не искажайте мыслей оппонентов.
7. Говорите ясно, точно, просто, отчетливо, своими словами, не «по бумажке».
8. Имейте мужество признать правоту оппонента, если вы не правы.
9. Никогда не «навешивайте ярлыков», не допускайте грубостей и насмешек.
10. Заканчивая выступления, подведите итоги и сформулируйте выводы.

## **8. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине**

Для оценки полученных знаний и освоения учебного материала по дисциплине используются следующие формы обязательного контроля: текущий контроль и промежуточная аттестация.

Успешность изучения дисциплины, завершающейся зачетом, оценивается суммой баллов исходя из 100 максимально возможных и включает две составляющие:

Итоговая оценка = Работа во время изучения дисциплины (60) + Ответ при промежуточной аттестации (40).

### **8.1. Текущий контроль**

Текущий контроль обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины. Основной задачей текущего контроля является повышение качества знаний и практических умений, развитие навыков самостоятельной работы, обеспечение обратной связи между преподавателем и слушателем в ходе изучения дисциплины.

К формам текущего контроля относятся: выполнение контрольных заданий, кейса.

Текущий контроль проводит преподаватель, ответственный за реализацию дисциплины.

Текущий контроль проводится:

- во время аудиторных занятий в соответствии с расписанием учебных занятий.

Описание работ	Максимальное количество баллов
1. Выполнение контрольных заданий по теме № 1	15
2. Выполнение контрольных заданий по теме № 2	15
3. Выполнение контрольных заданий по теме № 3	15
4. Выполнение кейса по теме № 4	15
<b>Итого текущий контроль:</b>	<b>60</b>

## КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

### Контрольные задания по теме № 1

#### Задание 1. Учет различных концепций финансирования при выборе инструментов

1. Потребность компании в инвестициях составляет 100 млн. руб.

Собственник компании готов вложить в проект 30% от суммы инвестиций, что совпадает с требованием банка при принятии решении о предоставлении кредитных ресурсов для финансирования проекта.

Процентная ставка банка по кредиту = 15% годовых.

Требуемый реальный уровень доходности собственника с учетом риска вложения капитала в проект оценен в 20%, уровень средней годовой инфляции в течение срока реализации проекта = 10%.

Прогнозируемый уровень рентабельности инвестиций по посленалоговой операционной прибыли проекта (NOPAT) = 19%.

Эффективная ставка налога на прибыль для компании принимается равной расчетной ставке = 20%.

Задание:

1. На основе приведенных данных и с учетом ключевых концепций финансирования бизнеса определить:

- приемлемый срок кредита для компании на основе расчета периода окупаемости дисконтированных кредитных платежей;
- результат финансирования проекта для компании с точки зрения создания положительной экономической добавленной стоимости (EVA).

*Как изменится результат финансирования и окупаемости проекта при снижении доли собственного финансирования до 20% в сумме общих инвестиций?*

2. На основе рассчитанной в предыдущей части средней стоимости капитала, привлекаемого для финансирования проекта, определить:

1) приведенную величину накопленного свободного денежного потока компании за период реализации проекта,

2) необходимый срок кредитования для окупаемости кредитных платежей (коэффициенты дисконтирования - табл.1).

Слушателям дается информация о прогнозных денежных потоках проекта компании, на основе которых они должны провести расчеты, а также таблица коэффициентов дисконтирования.

### **Задание 2. Выбор инструмента финансирования по целям и объектам с учетом жизненного цикла компании**

Для представленных ниже текущих и стратегических целей развития компании, под которые требуется привлечь финансирование, подберите наиболее приемлемые финансовые инструменты, проставив в таблице 4 каждую цель (колонка 2) напротив подходящего для ее реализации финансового инструмента (колонка 1). При этом требуется учесть наиболее благоприятный для привлечения финансового инструмента этап жизненного цикла компании (колонка 3).

Слушателям предлагается набор целей текущего и стратегического развития компании, под которые они должны подобрать предлагаемые инструменты финансирования и указать, на каком этапе жизненного цикла наиболее приемлем данный инструмент.

### **Задание 3. Определение потребности в источниках финансирования оборотного капитала**

Исходной информацией для расчета выступают плановые квартальные данные реально действующей компании с измененным названием- регионального дистрибьютора алкогольной и безалкогольной продукции, основой которых выступил бюджет продаж (1 квартал), а также экспертные данные по срокам доставки, хранения товарных запасов, периоду инкассации дебиторской задолженности и периодам отсрочек поставщиков компании.

Основная задача - компании требуется информация о текущей потребности в оборотном капитале для формирования необходимой величины товарных запасов на весь период их доставки, хранения и получения оплаты за отгруженные товары дебиторам.

Для расчета потребности в кредитном финансировании товарных запасов требуется определить товарооборот в ценах закупки (объем закупок по себестоимости). Его суть сводится к анализу структуры товарооборота и наценок, действующих в отношении товаров разных производителей. Расчет потребности в заемном финансировании основан на показателях, характеризующих деловую активность, а именно:

- продолжительность отсрочки платежа, предоставляемой поставщиком (период оборачиваемости операционной кредиторской задолженности);

- сроки, в течение которых покупатели оплачивают приобретенные у компании «Наш продукт» товары (период оборачиваемости дебиторской задолженности);
- время хранения товара на складе и нахождения товара в пути.

Задание:

На примере торговой компании определить потребность в заемных средствах для формирования оборотных активов при существующей продолжительности ее финансового цикла?

## Контрольные задания по теме № 2

### Задание 1. Выбор оптимальной формы кредита

Укажите для представленной компании приемлемый на Ваш взгляд способ банковского кредитования, объяснив причину своего выбора, а также возможные преимущества и оптимальные условия его реализации (сроки и лимиты финансирования).

Торговая компания "Абсолют" работает с розничными сетями по поставке товаров народного потребления. Ее продукция приобретается со средней отсрочкой платежа в один месяц (30 дней) с момента поставки, при этом случаются задержки платежа от покупателей до 5 дней. Поставщик торговой фирмы "Рона", с которым торговая компания работает на постоянной основе, предложил компании новые условия закупок с гибкой системой скидок от базовой цены поставки. Система скидок поставщика: при 60 %-й предоплате в момент отгрузки предоставляется скидка в размере 3% от суммы поставки, при условии двухдневной 100%-й предоплаты закупок – скидка 6%. Торговая компания "Абсолют" приняла решение воспользоваться максимальной скидкой поставщика, привлекая для этого банковский кредит.

По предварительной договоренности с банком, ставка банка за пользование кредитом на пополнение оборотных средств составит **17,5%** годовых; комиссия, взимаемая за выдачу кредита- 0,5 % от суммы. Для принятия положительного решения о кредитовании компании необходимо выполнение стандартных финансовых ковенантов - см. уч. материалы.

Закупки производятся компанией "Абсолют" раз в месяц. Среднемесячный объем закупок компании "Абсолют" на плановый период составляет 357 500 тыс. руб. Максимальная отсрочка платежа, на которой работает торговая компания с поставщиком "Рона", сохраняемая в случае отказа от досрочной оплаты со скидкой, составляет 45 дней, что позволяло компании "Абсолют" в основном обходиться без банковских кредитов, финансируя операционный цикл за счет данной отсрочки (периодические кассовые разрывы покрывались за счет имеющихся текущих резервов, а при их отсутствии - краткосрочным овердрафтом до 5 дней). Длительность торгового цикла компании "Абсолют" (время доставки и хранения запасов) – 14 дней.

### Информация о компании:

Срок бизнеса компании - 4 года. Убытки за последние три года отсутствовали. Суммарные активы на последнюю отчетную дату составляли 5 648 750 т.р.

Выручка от реализации на последнюю отчетную дату 3 550 000 т.р.  
Прогнозируемый темп роста выручки в текущем периоде 20%.

Прибыль до уплаты процентов и амортизации (ebitda) за сопост. период составила 885 500 т.р.

На начало отчетного периода совокупные кредитные обязательства сост. 1 242 200 т.р. Погашение обязательств в отчетном периоде предусмотрено на общую сумму 345 000 т.р.

Кредитовые поступления от операционной деятельности на счет компании за три последних месяца составили соответственно: 485 250 т.р.; 525 200 т.р.; 510 550 т.р.

*Определите оптимальную форму кредитования для компании "Абсолют" с учетом максимальной экономии на закупках и параметры кредитования.*

Способ кредитования: \_\_\_\_\_

Причины выбора:

Параметры кредита: - общий период кредитования и пользования кредитом (или траншем):

- лимит (лимиты) финансирования (размер транша):
- способ и период погашения;
- сумма выплачиваемых процентов и комиссий за период кредитования;
- стоимость кредитования.

## **Задание 2. Расчет окупаемости кредита по денежным потокам**

Компания ООО «АВС» основана в 1957 году. ООО «АВС» – многопрофильное предприятие, основными видами деятельности которого являются следующие.

- Предоставление услуг аренды низкотемпературных складов.
- Оптовая и розничная торговля продуктами питания.
- Производство мороженого. Это основной вид деятельности ООО «АВС».

В связи с тем, что предприятие относится к сезонному производству, максимальный выпуск продукции, а также ее реализация относятся на летний сезон, который длится с мая по август. В данное время года предприятие использует все свои мощности с целью произвести наибольшее количество мороженого. Соответственно возникает острая необходимость в сырье и материалах. В связи с этим предприятие привлекло краткосрочный кредит в коммерческом банке «Банк» для закупа сырья на срок 364 дня с 01.04.2015 г. по 30.03.2016 г. в сумме 30 000 тыс. руб. под 15% годовых с ежемесячным погашением суммы кредита. Погашение кредита и основного долга осуществляется в конце каждого квартала.

Задание: на основании данных о доходах и расходах компании (слушателям дается прогнозный бюджет доходов, расходов и движения денежных средств ООО «АВС» за указанный период срока кредитования) необходимо провести расчеты окупаемости кредитных платежей (с использованием кредитного калькулятора - <http://kredit-calc.ru/calculate.php>) и величину чистого денежного потока (в конце срока погашения кредита).

**Контрольные задания по теме № 3****Задание 1. Определение лимита финансирования по факторингу и его сравнительной эффективности**

Компания ООО "Эй Эн Би Групп" работает в оптовой торговле одеждой, включая нательное белье, и обувь.

Слушателям дается информация о:

- планируемом годовом объеме продаж компании на условиях отсрочки платежа;

- средней торговой наценке;

- доле прибыли от продаж в выручке;

Компанией принято решение о переуступке своих дебиторов по планируемому объему продаж. После анализа качества дебиторов компании и статистики взаиморасчетов с ними Банк принял решение принять на обслуживание наиболее крупных дебиторов компании на условиях регрессивного факторинга.

Комиссия, установленная Банком за факторинговое обслуживание, составляет **2,75%** от планируемого оборота с переуступаемыми дебиторами.

*Процент финансирования переуступленных счетов на условиях немедленной оплаты = 85%;*

Средневзвешенный период отсрочки = **32,5** дней.

Средневзвешенная просрочка = **29,8** дней

**Задание:**

1. Рассчитать лимит финансирования по факторингу.

2. Определить прирост выручки компании от переуступки счетов Банку и величину факторинговой комиссии.

3. Определить эффективность операции факторинга с позиции прироста ее операционной прибыли после возмещения комиссии Банку. \*Для упрощения расчетов считаем прочие доходы и расходы компании равными нулю.

**Задание 2. Выбор и расчет экономической эффективности приобретения основных средств посредством лизинга и кредита****ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ:**

Компании необходимо приобрести строительное оборудование стоимостью 1 180 000 у.е. (включая НДС), срок полезного использования которого составляет 9 лет (108 месяцев). Имеются следующие варианты финансирования:

**Вариант 1.** Компания получает кредит в банке на приобретение указанного оборудования в сумме 1 180 000 у.е. По условиям кредитного договора предполагается, что полученные денежные средства будут использоваться в течение трех лет (36 месяцев), процентная ставка за пользование кредитом составит 15% годовых. (Предусматривается, что других расходов, например, комиссии банка, компания не несет.) Погашение долга по кредиту будет осуществляться ежеквартально равными долями, выплата процентов — ежеквартально. Начисление процентов происходит на остаток ссудной задолженности с учетом погашенных

ранее сумм. Возмещение НДС, уплаченного предприятием при покупке оборудования, осуществляется в течение первого квартала.

**Вариант 2.** Компания приобретает оборудование в лизинг. Срок лизингового договора – 3 года. Расчет суммы лизингового платежа по условиям договора осуществляется исходя из средней балансовой стоимости объекта лизинга в расчетном периоде. Периодичность уплаты — каждый квартал. Ставка процента за привлеченные лизингодателем ресурсы под покупку оборудования — 16% годовых. Комиссия лизингодателю (маржа) уплачивается в размере 2 % от среднегодовой стоимости объекта лизинга. Объект лизинга учитывается на балансе лизингодателя. Амортизация начисляется по ускоренной схеме с использованием максимального коэффициента 3.

**Вариант 3.** Компания приобретает оборудование в лизинг. Срок договора — 3 года. Имущество учитывается на балансе лизингодателя. Комиссия за финансирование и за услуги лизингодателя такие же, как в предыдущем варианте. Лизинговые платежи по условиям договора лизинга уплачиваются ежеквартально равномерными суммами в течение всего срока договора, т.е. на основе аннуитетных платежей.

Задание:

Провести расчеты сравнительной эффективности финансирования имущества на условиях лизинга и кредита на основе дисконтирования платежей по каждому варианту и с выбором наименьшего совокупного дисконтированного денежного потока. При расчете платежей учитывать приведенную стоимость затрат в каждом периоде по конкретному источнику финансирования на основе методики дисконтирования денежных потоков. В качестве ставки дисконтирования по условию принимается ставка в 12 % годовых.

### **Кейс «Оценка возможности привлечения долгового финансирования компанией (на примере ООО «КОМОС ГРУПП» по теме № 4**

«КОМОС ГРУПП» — многоотраслевой производственно-сбытовой агропромышленный холдинг, специализирующийся в области производства и реализации продукции промышленного животноводства. Группа компаний «КОМОС ГРУПП» объединяет 14 крупнейших агропромышленных предприятий Удмуртии в 4 сегментах рынка:

- Птицеводство и переработка мяса (5 птицефабрик, из них 1 мясная, 4 яичных)
- Свиноводство и переработка мяса (2 свинокомплекса)
- Переработка молока (5 молокоперерабатывающих заводов)
- Производство комбикормов (1 комбикормовый завод)

На момент оценки все компании Группы заключили Договор передачи полномочий единоличного исполнительного органа Управляющей организации ООО «КОМОС ГРУПП». На данный момент ООО «КОМОС ГРУПП» является центром прибыли и инвестиций Группы.

**Стратегические планы развития компании ООО «КОМОС Групп».** Для решения задач по расширению сети дистрибуции, реконструкции производственных

помещений, приобретению новых активов, создания положительной кредитной истории, пополнения оборотных средств и погашения кредитов ООО «Комос Групп» планирует выпуск долговых обязательств. Необходимый объем выпуска должен составлять 2 млрд. рублей. Одна из целей размещения - необходимость формирования публичной кредитной истории. Необходимый срок финансирования - 3 года (1099 дней). Средства от займа планируется направить на рефинансирование текущего кредитного портфеля Группы и реконструкцию производственных мощностей. По выпуску предусмотрено обеспечение в форме поручительства.

**Анализ основных финансовых показателей компании за три отчетных периода, начиная с последнего**

Основные показатели финансовых результатов и структуры капитала (млн. руб.)

Показатели	201x	201y	201z
<b>Результаты деятельности</b>			
Выручка	15 882	13 803	12 696
Темп роста	115%	108,7%	100%
Валовая прибыль	2 354	1 718	1000
норма валовой прибыли	14,8%	12,4%	7,9%
ЕБИТДА	1 653	952	726
норма ЕБИТДА	10,4%	6,9%	5,7%
Чистая прибыль	953	420	353
Темп роста	227%	119%	100%
Норма чистой прибыли	6,0%	3,0%	2,8%
<b>Капитал</b>			
Активы	8 823	6 012	5 333
Основные средства	2 873	1 611	1 329
Собственный капитал	3 467	2 536	1 939
Долг	4 652	2 713	2 733
<b>Показатели долговой нагрузки</b>			
Долг / ЕБИТДА	2,8	2,9	3,8
Долг / Выручка	0,29	0,20	0,22

**Основные показатели рентабельности, в %**

Показатели	201x	201y	201z
Валовая рентабельность	14,82	12,45	7,87
Рентабельность продаж	8,49	5,11	5,24

Чистая рентабельность	6,00	3,04	2,78
Рентабельность активов	10,81	6,99	6,62
Рентабельность капитала	27,50	16,57	18,20

### **Основные коэффициенты ликвидности**

<b>Показатели</b>	<b>201x</b>	<b>201y</b>	<b>201z</b>
Текущая ликвидность	2,32	1,45	1,31
Критическая (абсолютная) ликвидность	1,41	0,56	0,85

### **Основные показатели финансовой устойчивости и независимости**

<b>Показатели</b>	<b>201x</b>	<b>201y</b>	<b>201z</b>
Собственный капитал / валюта баланса	0,39	0,42	0,36
Заемный капитал / валюта баланса	0,53	0,45	0,51
Заемные средства / Собственный капитал	1,33	1,08	1,41
Краткосрочный долг / выручка	0,10	0,12	0,17

### **Основные ограничения, стоящие перед эмитентом:**

Объем займа не должен превышать 30% от выручки.

Отношение номинального долга к EBITDA не должно превышать 3.

Заем не должен превышать размер уставного капитала или размера обеспечения (поручительства). Наличие поручительства третьих лиц. (в качестве поручителей могут выступить: ОАО «Восточный», ОАО «Удмуртская птицефабрика», ЗАО «Ижмолоко» (оферент))

Раскрытие информации за 2 года, а также безубыточность.

**Компания имеет рейтинг надежности национального рейтингового агентства "Эксперт РА" В++ Приемлемый уровень надежности». Рейтингов от международных рейтинговых агентств компания не имеет. Опыт публичного размещения ценных бумаг в предыдущие периоды отсутствует.**

Задание.

На основе представленной информации о компании определить целесообразные параметры и стоимость облигационного займа. Расчет стоимости проводить с учетом совокупных расходов эмитента и факторов налогообложения.

Обоснованные параметры облигаций занесите в следующую таблицу:

	Параметр	Примечание
1	Вид облигации: - возможность конвертации	
	- по форме дохода	
	- наличие обеспечения	
2	Объём	
3	Срок	
4	Периодичность купонных выплат	
5	Рынок размещения	
6	Ставка, % - с учетом возможного эшелона эмитента	
7.	Стоимость облигационного займа (в % годовых)	

## 8.2. Промежуточная аттестация

Целью промежуточной аттестации является проверка усвоения обучающимися знаний по всем темам учебной дисциплины и уровня формирования всех компетенций, закрепленных за данной дисциплиной.

Перед допуском на промежуточную аттестацию каждый обучающийся оценивается совокупной оценкой (совокупным баллом) по результатам текущего контроля. Промежуточная аттестация по учебной дисциплине проводится в форме зачета.

### Аналитический кейс для зачета по дисциплине

Слушателям необходимо подготовить проект по выбору и обоснованию условий привлечения инструмента (инструментов) финансирования (с любого сегмента финансового рынка или нерыночной сферы финансирования) на примере конкретной компании с учетом стоящих перед ней целей (бизнес-идеи) и потребности в финансировании.

Конечными целями финансового аналитического кейс-проекта являются обоснованные предложения по финансированию конкретного проекта компании

посредством рыночного или нерыночного инструмента финансирования и оценка условий и конечной эффективности этого финансирования для компании.

В качестве рыночных инструментов могут быть использованы, например, банковский кредит (овердрафт, кредитные линии, проектное кредитование и т.д.), лизинг, факторинг, публичное размещение акций, эмиссия долговых обязательств (корпоративных облигаций и векселей).

В качестве нерыночных инструментов могут быть использованы займы частных субъектов экономики, коммерческие и торговые кредиты, портфельные инвестиции стратегических инвесторов, бюджетное финансирование (кредиты, субсидии).

Результаты работы должны быть представлены в форме аналитической записки (обоснование предложений и расчеты) с презентацией на зачете по дисциплине.

Примерная структура аналитической записки:

**1 часть.** Краткая характеристика выбранной компании, ее места на рынке, и оценка ключевых показателей развития (например, динамика продаж и финансовых результатов, показатели рентабельности бизнеса, структура капитала, показатели долговой нагрузки).

**2 часть.** Оценка общей потребности в финансировании на основе утвержденной или планируемой к реализации инвестиционной программы (или проекта) + оценка текущей потребности в финансировании.

**3 часть.** Обоснование инструмента финансирования компании с определенного сегмента финансового рынка или нерыночной сферы и оценка соответствия ключевых показателей деятельности компании требованиям к привлечению финансирования по выбранному инструменту.

**4 часть.** Краткий анализ условий привлечения финансирования с учетом конъюнктуры финансового рынка (анализ внешних условий). Результаты исследования могут включать диаграммы, графики.

**5 часть.** Практические расчеты и рекомендации по: параметрам привлекаемого финансового инструмента (вытекают из выводов по результатам анализа и оценки), дисконтированным денежным потокам платежей по проекту в течение срока реализации проекта, стоимости и конечной эффективности финансирования для компании.

Законченная аналитическая записка выносится на защиту по дисциплине в форме публичной презентации в режиме Power Point в обусловленный срок.

## **9. Критерии оценки качества знаний для контроля успеваемости обучающихся**

Результаты промежуточной аттестации могут быть оценены: «зачтено», «не зачтено», «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка по дисциплине строится на основе 100-балльной системы оценивания, с последующим переводом в 5-тибалльную систему.

Соответствие 100-балльной и 5-тибалльной систем оценивания.

Уровень оценки по 100-балльной системе	Объяснение	5-ти балльная шкала	Соответствие европейской шкале оценок	Соответствие системе зачтено/не зачтено
86 и выше	Отлично	5	A (86-100)	Зачтено (56-100)
71-85	Хорошо	4	B (80-85); C (71-79)	
56-70	Удовлетворительно	3	D (65-70); E (56-64)	
0-55	Неудовлетворительно	2	F (0-55)	Не зачтено (0-55)