

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Методичні рекомендації
до проведення тренінгу**

**"Як переконати інвестора вкласти гроші в проект"
з навчальної дисципліни**

**"МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ
СТАТИСТИЧНИХ ПРОЕКТІВ"**

для студентів спеціальності 8.03050601

**"Прикладна статистика"
денної форми навчання**

Затверджено на засіданні кафедри статистики та економічного прогнозування.

Протокол № 9 від 20.12.2013 р.

Укладач Погасій С. С.

М54 Методичні рекомендації до проведення тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" з навчальної дисципліни "Методологія та організація статистичних проектів" для студентів спеціальності 8.03050601 "Прикладна статистика" денної форми навчання / укл. С. С. Погасій. — Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. — 28 с. (Укр. мов.)

Подано практичні аспекти організації тренінгової форми навчання у процесі економічної освіти, а саме: структуру і зміст тренінгового заняття, самостійної роботи студентів у межах тренінгу, форми контролю та критерії оцінювання ефективності тренінгу.

Рекомендовано для студентів спеціальності 8.03050601 "Прикладна статистика".

Вступ

Ринкові умови діяльності, з одного боку, та велика кількість вузів, які готують фахівців-економістів, з іншого, ставлять випускників відповідної професійної спеціалізації в жорсткі умови конкуренції на ринку праці. Досягти успіху вони можуть лише за умов набуття високої професійної підготовки у вищому навчальному закладі, вміння виявити свої професійні якості під час проходження виробничої практики чи випробування під час вступу на роботу. Підготовку до таких випробувань забезпечує моделювання професійних вмінь майбутнього фахівця впродовж навчання. Розв'язанню означених проблем сприятиме проведення тренінгових занять, які є складовою традиційного навчального процесу.

Суть тренінгу, як засобу активізації навчання у вищій школі, полягає в тому, щоб допомогти студентам сформувати й розвинути комплекс навичок, необхідних для конкретної практичної діяльності. Концепція тренінгу базується на тому, що максимально ефективно засвоєння матеріалу забезпечується лише в разі практичного здійснення учасником певних дій.

Метою тренінгу на тему "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" є поглиблення у студентів предметних, аналітичних, комунікативних та особистісних компетенцій щодо використання організаційного інструментарію у дослідженні процесів бізнес-планування.

Завдання тренінгу:

1. Поглибити вміння визначення та розробки ідеї проекту й обґрунтування вигоди, яку принесе її реалізація. Це знаходить відображення в аналізі ризиків, маркетингової, економічної, правової та інших складових бізнес-плану.
2. Посилити навички презентації проектною групою щодо бізнес-плану, де дається інформація про компанію, її досвід у реалізації подібних проектів, відомості про персонал, адміністративний ресурс, наявності ліцензій і т.п.

Виходячи з досліджень різних авторів та наших власних можна зазначити, що особливість і переваги тренінгової форми навчання (перед іншими формами роботи вищого навчального закладу) полягають у поєднанні гуманістичних, демократичних принципів, з інтерактивними методами роботи, що дозволяє навчатись у комфортних умовах та залучати більшість учасників до навчально-виховного процесу; створювати ситуації успіху; добровільно брати участь та визначати власний темп розвитку, що забезпечує індивідуальний підхід; швидко застосувати набуті теоретичні знання на практиці; вивчати складні, емоційно значимі питання в безпечній обстановці тренінгу, а не в реальному житті з його загрозами та ризиками; максимально швидко занурюватись в практичну діяльність, що дозволить бути успішним, а відтак конкурентноспроможним у професійній діяльності.

Цільовою аудиторією для проведення тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" є магістри 1 курсу спеціальності 8.03050601 "Прикладна статистика", які вже мають знання щодо загальної теорії статистики, економетрики, економічної статистики та фінансової математики, інвестування.

1. Компетенційна база тренінгу

Знання та вміння, яких набуває молодь, навчаючись у вищому навчальному закладі, є беззаперечно важливими, але поряд з цим є актуальним поняття компетентності. На думку багатьох міжнародних експертів, компетентності є тими індикаторами, що дозволяють визначити готовність випускника вищого навчального закладу до життя, його подальшого особистого розвитку й до активної участі в житті суспільства.

Компетентності, що формуються протягом тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект", пов'язані з компетенціями, що формуються в межах дисципліни "Методологія та організація статистичних проектів", які, у свою чергу, пов'язані із компетенціями за спеціальністю "Прикладна статистика".

Зміст та структура професійних компетентностей, що формуються під час тренінгу, наведена в табл. 1.

1. Здатність до цілісного уявлення про проекти та їх значущу роль у розвитку національної економіки, та суб'єктів господарювання що функціонують.

2. Здатність проектувати організаційну структуру, здійснювати розподіл повноважень і відповідальності на основі їх делегування.

3. Здатність впроваджувати проектну методологію.

4. Здатність отримувати та об'єднувати результати інших процесів планування в один узгоджений чіткий документ.

5. Здатність оцінювати вплив інвестиційних рішень і рішень по фінансуванню на зростання цінності (вартості) компанії.

6. Здатність застосовувати інструменти дослідження фінансової ефективності проекту.

**Компетенції, які набувають розвитку під час тренінгу
"Як переконати інвестора вкласти гроші в проект"**

№ п/п	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5
9	Здатність до цілісного уявлення про проекти та їх значущу роль у розвитку національної економіки, та суб'єктів господарювання, що функціонують			
	Знання змісту категорії проект, класифікацій проектів, методології та основних категорій управління проектом, основних принципів проектного управління	Вміти визначати мету, програмно-методологічні та організаційні питання плану проекту, форму, вид та спосіб проекту	Навички командної роботи та розробки колективного рішення. Розвиток креативного мислення у ході вирішення поставлених завдань	Здатність виділяти серед різноманітних пропозицій щодо вирішення проблеми інформацію, яка дозволяє здійснити організацію проекту
	Здатність проектувати організаційну структуру, здійснювати розподіл повноважень і відповідальності на основі їх делегування			
	Знання структуризації цілей і завдань проекту, структуризація проекту в часі та в просторі.	Вміти робити аналіз дерева цілей, прогнозування в методі ПАТТЕРН, ранжирування та попарного зіставлення у процесі структуризації проекту	Навички командної роботи та розробки колективного рішення. Здатність до критики та самокритики	Здатність виділяти серед різноманітних пропозицій щодо вирішення проблеми інформатизацію, яка дозволяє це здійснити

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
	Знання загальних принципів оцінки проектів, сутності альтернативної вартості та альтернативних рішень проекту, складових грошового потоку	Вміти визначати цінності проекту, розрахунок витрат і вигоди у проектному аналізі, альтернативну вартість проекту	Навички толерантного ставлення до іншої думки у ході вирішення завдання. Здатність до критики та самокритики	Прагнення до неперервного особистісного та професійного вдосконалення
	Здатність впроваджувати проектну методологію			
3	Знання загального методичного підходу до оцінювання ефективності проектних рішень, сутнісної характеристики кількісних і якісних показників оцінки ефективності проекту, комплексної експертизи проектів	Вміти використовувати принципи та загальнометодичні підходи до оцінки ефективності проектних рішень, методики розрахунку фінансових критеріїв та інтерпретації їх економічної сутності, порівняння проектів за допомогою кількісних критеріїв ефективності	Навички управління командою задля досягнення поставленої мети	Здатність до розвитку креативного мислення у ході вирішення поставлених завдань організації статистичних проектів
	Здатність отримувати та об'єднувати результати інших процесів планування в один узгоджений чіткий документ			
4	Знання сучасної концепції маркетингу в управлінні проектами	Вміти збирати системи маркетингової інформації, аналізувати комплекс маркетингу	Навички командної роботи та розробки колективного рішення	Здатність до самостійного пошуку необхідної інформації для побудови плану проекту підприємства/організації
	Здатність оцінювати вплив інвестиційних рішень і рішень по фінансуванню на зростання цінності (вартості) компанії			
5	Знання щодо визначення джерел і організаційні форми фінансування проектів, організації проектного фінансування	Вміти формувати структури капіталу у процесі фінансування з різних джерел	Навички командної роботи та розробки колективного рішення. Здатність до критики та самокритики	Прагнення до неперервного особистісного та професійного вдосконалення
	Здатність застосовувати інструменти дослідження фінансової ефективності проекту			
6	Знання методики розрахунку операційного лівереджу для прийняття проектних рішень	Вміти застосовувати методи оцінки власного ризику, дисконтної ставки з урахуванням ризику	Навички командної роботи та розробки колективного рішення	Навички управління командою задля досягнення поставленої мети

2. Підготовчий етап тренінгової діяльності

Даний тренінг є складовим навчального плану. Тренінг як особливий вид навчальних занять вимагає присутності в аудиторії одного викладача-тренера.

Основними організаційними умовами до проведення тренінгу є:
наявність засобів візуалізації: ноутбук, мультимедійний проектор, екран, комп'ютери, принтер, фліп-чарт тощо;

вільний доступ студентів до науково-методичної літератури, періодичних видань, статистичної інформації, тобто наявність Інтернету;

наявність аудиторії (комп'ютерного класу), яка дозволяє створити умови невимушеної атмосфери і водночас має обладнання для пошуку інформації та проведення аналітичних досліджень.

Для організації і проведення тренінгу необхідно відповідно підготовлені викладачі-тренери (фасилітатори), підготовка яких, повинна здійснюватися цілеспрямовано, а також необхідна мотивація викладача щодо проведення занять у тренінговій формі роботи, так як для її підготовки потрібен значний час, відповідні матеріальні ресурси тощо.

Основні вимоги до студентів-учасників тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" такі:

проводити розрахунок витрат і вигод у проектному аналізі;

аналізувати ринкову інформацію всіх видів, виконувати розрахунки й оформлювати результати;

використовувати принципи та загальнометодичні підходи до оцінки ефективності проектних рішень;

застосовувати методики ранжування та попарного зіставлення під час структуризації проекту;

застосовувати метод PERT/Cost як розвиток методів CPM та PERT;

проводити розрахунок визначення часових зв'язків співвідношення між роботами у сітьовому графіку;

використовувати методи контролю проектів та здійснювати моніторинг проектів.

До викладача-тренера також висуваються певні вимоги:

вільне володіння матеріалами тренінгу, знаннями, вміннями та навичками проведення демографічних досліджень;

обізнаність у проведенні тренінгових вправ;

вміння коригувати роботу груп студентів та усувати конфліктні ситуації;

здатність до управління аудиторією;
наявність ораторських якостей.

3. Змістовна структура тренінгу

Із самого початку проходження тренінгу кожний студент має бути ознайомлений із завданнями, змістовними блоками тренінгу та очікуваними результатами за кожним із завдань тренінгу. Всі ці завдання тренінгу підкоряються меті тренінгу і спрямовані на досягнення тих компетенцій, які формує даний тренінг і які описані у вступі. В табл. 2 наведена змістова структура тренінгу з урахуванням викладеного вище.

Таблиця 2

Змістовна структура тренінгу

Мета тренінгу – поглиблення у студентів предметних, аналітичних, комунікативних та особистісних компетентностей щодо використання організаційного інструментарію у дослідженні процесів бізнес-планування	Завдання	Змістовні блоки	Очікувані результати
	<p>Поглибити вміння визначення та розробки ідеї проекту й обґрунтування вигоди, яку принесе її реалізація</p>	<p>Визначення ідеї проекту (2 години). Основні показники бізнес-плану проекту (2 години)</p>	<p>Здатність визначати найбільш привабливі сегменти ринку для реалізації бізнес-ідей. Практичні вміння та навички щодо розробки плану бізнес-плану</p>
<p>Посилити навички презентації проектної групи щодо бізнес-плану, де дається інформація про компанію, її досвіді в реалізації подібних проектів, відомості про персонал, адміністративний ресурс, наявність ліцензій і т. п.</p>	<p>Презентація проекту (2 години)</p>	<p>Практичні вміння та навички щодо презентації бізнес-проекту потенціальному інвесторам</p>	

4. Організаційна та загальна структура тренінгу

Структура тренінгу має певний цикл засвоєння:

- 1) вхід – постановка проблеми;
- 2) актуальність питання для практичної діяльності;
- 3) виклад основної інформації;
- 4) обговорення, виконання практичних завдань, аналіз проблеми;
- 5) підсумки й висновки.

Згідно з програмою проведення тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" передбачено 6 академічних годин (240 хвилин).

Нижче наведено сценарії проведення навчальних занять даного тренінгу (табл. 3).

Тренінг

10

Етап	Час, хвилини	Модуль	Зміст модулю	Технології, вправи	Ресурси (матеріали, обладнання, аудиторія)	Відповідальні (тренери, асистенти)	Очікувані результати
1	2	3	4	5	6	7	8
Вступний	5	Вступ	Визначення основних компетенцій, які мають бути поглиблені протягом тренінгу	Вступне слово. Презентація	Банк візуального супроводження (проектор, слайди)	Погасій С. С.	Формування зацікавленості у студентів до проведення подальшої групової роботи, формування свідомості щодо практичної спрямованості завдань тренінгу
	5	Знайомство	Налаштування студентів на подальшу роботу в групах	Вправа на знайомство	Бейджики	Погасій С. С.	
	10	Правила	Набуття навичок поваги до особистості, до думки іншої людини, дотримання вимог регламенту роботи	Вправа на прийняття правил	Банки візуального супроводження (папір, маркери, фліп-чарт)	Погасій С. С.	
	20	Очікування	Налаштування студентів на подальшу роботу в групах	Вправа для визначення очікувань з тренінгу	Банки візуального супроводження (папір, маркери, фліп-чарт, стікери)	Погасій С. С.	
	10	Узгодження графіку роботи	Презентація програми тренінгу	Міні-лекція	Банки візуального супроводження		

Закінчення табл. 3.

1	2	3	4	5	6	7	8
Основний	15	Актуалізація проблеми	Розкриття основних понять щодо статистичного спостереження формування у студентів свідомості про перепис населення. Стимулювання групової взаємодії	Міні-лекція. Розминка по об'єднанню в малі групи. Групова робота. Малювання. Презентація роботи в малих групах.	Банки візуального супроводження (проектор, ноутбук, слайди, роздатковий матеріал)	Погасій С. С.	Здатність пошуку актуальної бізнес-ідеї проекту та її оформлення у вигляді бізнес-плану
	30	Оцінка рівня поінформованості про проблему					
	85	Пошук шляхів розв'язання проблеми, отримання інформації, розвиток практичних навичок	Формування навичок роботи з інтернет-джерелами щодо розробки організаційної структури перепису, пошуку нормативних та законодавчих актів, складання демографічного паспорту територій	Рольова гра "Від ідеї проекту до його впровадження"	Інтернет-джерела, бібліотечний фонд, ноутбук	Погасій С. С.	
Завершальний	45	Рефлексія та завершення роботи	Підведення підсумків роботи груп. Отримання зворотного зв'язку від учасників рольової гри	Виступ керівників груп, презентація проектів Шерінг "Що ви отримали за 1 день тренінгу?"	Банки візуального супроводження (проектор, ноутбук, слайди)	Погасій С. С.	Засвоєння матеріалу тренінгу, усвідомлення практичної значущості компетенцій, на засвоєння яких спрямований даний тренінг

5. Основні положення змісту тренінгу

Залежно від цілей і складу цільової аудиторії бізнес-плану існують різні підходи до його складання і розрахунків основних показників ефективності.

Оскільки в даному тренінгу мова піде про складання бізнес-плану, привабливого для інвестора, розглянемо, на що слід звернути увагу для залучення зовнішнього фінансування. Воно буває необхідне як для відкриття нового бізнесу, так і у процесі розширення бізнесу, його реструктуризації, залучення нових партнерів, отримання кредитних і позикових коштів і т.д.

Як показує практика в основі бізнес-плану, складеного для залучення зовнішніх інвестицій, повинні лежати добре опрацьовані маркетингові розділи, включаючи опис сектора ринку, на якому буде продаватися товар або послуга, конкурентного середовища та способів просування товару (послуги) на ринку. При цьому фінансова модель складається і розрахунки проводяться виключно на даних маркетингового аналізу і прогнозів.

Різні категорії інвесторів висувають різні вимоги до змісту бізнес-плану, тому у процесі його складання важливо враховувати, яких саме інвесторів автори проекту планують залучити. Умовно поділимо інвесторів на наступні категорії:

Банки або фінансові компанії - їх цікавлять лише гарантоване повернення кредиту та виплата відсотків по ньому. Як правило, їм не важлива сама ідея проекту. Звідси ясно, що повинно міститися в бізнес-плані: перш за все, потрібно щоб розрахунки показали, що проект може генерувати достатню кількість коштів для своєчасних виплат відсотків і повернення тіла кредиту.;

прямі, або стратегічні інвестори відрізняються тим, що можуть отримати контроль над бізнесом і нерідко стають його власниками. Прямий інвестор направляє кошти безпосередньо в проект. Як правило, з інвестором укладається договір інвестування, в якому чітко прописуються умови вкладення коштів і та віддача від них, на яку може розраховувати інвестор;

фінансові, або портфельні інвестори зацікавлені, перш за все, в мінімізації ризиків і динаміці зростання вартості їхніх вкладень. Вони, як правило, не втручаються в управління об'єктами інвестицій. Інвестиційні

проекти і бізнес-плани такі інвестори, якщо і розглядають, то тільки з точки зору вивчення потенціалу зростання вартості бізнесу та його перспектив.

Найбільш привабливим варіантом є прямий інвестор, саме йому важливі проект і вигода, яку цей бізнес може йому принести.

До прямих інвесторів слід звертатися з інвестиційними пропозиціями та проектами, маючи на руках бізнес-план.

Тонкощі складання: опрацювання маркетингової складової та аналіз ризиків.

Існує типова структура бізнес-плану, що складається з ряду розділів, які необхідно розкрити в процесі складання. Використання структури полегшує завдання упорядника, стандартизує прочитання, аналіз і оцінку бізнес-плану, головне – щоб були логічно розкрито основні розділи бізнес-плану: опис ринку, продукту, технології та виробництва ("родзинки" проекту), фінансова модель проекту і, що важливо, опис команди його виконавців.

Економічний аспект проекту у вигляді бізнес-плану має загально-прийнятну структуру розділів, хоча вона може змінюватися залежно від галузевих і регіональних особливостей проекту. Як правило, бізнес-план інвестиційного проекту складається з 10-50 сторінок описів, коментарів, розрахунків, обґрунтувань.

Розглянемо можливий склад розділів і орієнтовні форми табличних матеріалів розрахункової частини інвестиційного бізнес-плану

Основні положення проекту

У першому розділі інвестиційного проекту стисло викладають суть проекту: мету, обсяг інвестиційних витрат, технологію виробництва, доходи, окупність, ефективність, характер продукції, реальність збуту, можливих учасників, очікувані результати. Завдання цього розділу – на кількох сторінках подати основну інформацію, зацікавити партнерів і довести переваги проекту.

У наступних розділах ґрунтовно і послідовно розкривають зміст проекту з основними аспектами і заплановані дії щодо його реалізації.

Усі розділи бізнес-плану взаємопов'язані. Рівень цього зв'язку становить суть поняття внутрішньої узгодженості проекту. Повнота й аргументованість бізнес-плану інвестиційного проекту (крім основного призначення – інформаційного забезпечення процесу прийняття рішення про інвестування) свідчать про рівень кваліфікації і досвіду розробника

проекту, його ділових якостей. Розробка інвестиційного проекту є методом аналізу та прогнозування роботи підприємств. Отже, важливі як результат бізнес-плану, так і процес його розробки.

Бізнес-план проекту має бути простий і зрозумілий, стислий і добре оформлений, містити лише перевірену інформацію, конкретні твердження, показники й розрахунки (Додаток А).

Як правило, на підставі детально і ретельно складеного бізнес-плану готують презентацію проекту або інвестиційну пропозицію. Це важливий документ, який покликаний переконати інвестора вкласти гроші в проект, тому він повинен бути максимально інформативним і привабливим.

Нижче наведена структура інвестиційних пропозицій, які компанія відвічає для презентації великих проектів :

- 1) мета проекту;
- 2) параметри проекту;
- 3) терміни та етапи реалізації;
- 4) інформація про ініціатора проекту (команда, кваліфікація, досвід);
- 5) ринковий контекст;
- 6) конкурентне середовище;
- 7) застосовувана технологія;
- 8) опис продукції;
- 9) обсяг інвестицій і джерела фінансування;
- 10) використання інвестицій (інвестиційний план);
- 11) прогнозна ефективність інвестицій;
- 12) фінансові показники проекту.

Презентація проекту – вкрай важливий етап взаємодії з інвестором. Наявність професійно підготовлених презентаційних матеріалів і переконливий виступ ("захист проекту") допоможуть переконати інвестора в необхідності взяти участь в акредитуєчому проекті.

До презентації радимо ретельно готуватися, так як зацікавлений інвестор тією чи іншою мірою вже ознайомився з інформацією, яка викладена в бізнес-плані, і чекає відповідей на конкретні питання, на підставі яких він зможе прийняти остаточне рішення про можливість входження в проект і умови угоди. Виходячи з цього, експерти радять щоб з презентацією виступав автор проекту (або один з них), який "власноруч" ініціює його, знає всі його тонкощі "зсередини" і уповноважений приймати важливі рішення зі співпраці і партнерства. У презентації рекомендуємо дати відповіді на наступні запитання.

1. Яку прибутковість отримає інвестор, наскільки вона корелює з середньоринковою галузевою прибутковістю, якими є ризики не отримати або недоотримати доходи?
2. Скільки грошей потрібно вкласти в проект?
3. На які цілі вони будуть витрачатися, яка структура витрат?
4. Наскільки з представленої заявки можна судити про реалістичність проекту?
5. Яка організаційна схема реалізації проекту?
6. Чи команда, яка націлена на реалізацію цього проекту, які її склад і кваліфікаційні навички, чи є у неї досвід реалізації подібних проектів?
7. Чи вкладає компанія в проект власні кошти і якщо так, то в якому обсязі?
8. Як інвестор може увійти до капіталу компанії: купівля облігацій, акцій, часток статутного капіталу, створення спільного підприємства?
9. Як інвестор може вийти з капіталу компанії: продаж пакета акцій іншому інвесторові, зворотний викуп пакета, кредитне рефінансування? Для наочності добре урізноманітнити презентаційні матеріали схемами, графіками, таблицями.

6. Самостійна робота студентів у межах тренінгу

Виходячи з обґрунтування компетентісного підходу як певної направленості щодо удосконалення СРС, буде правомірним визначати:

об'єкт СРС протягом тренінгу – як систему професійної підготовки студентів;

предмет СРС протягом тренінгу – як педагогічні умови організації СРС у руслі компетентісної моделі професійної підготовки студентів;

мету СРС протягом тренінгу – як теоретичне обґрунтування моделі організації СРС на основі компетентісного підходу в навчанні.

Основна задача СРС – утворення психолого-дидактичних умов розвитку інтелектуальної ініціативи й мислення у студентів.

Основний принцип організації СРС у межах тренінгу – переведення всіх студентів на індивідуальну роботу, що передбачає перехід від формального виконання окремих завдань (при пасивній ролі студента) до пізнавальної активності та формування власної думки у ході вирішення поставлених проблемних питань та задач.

Управління СРС у межах тренінгу здійснюється за умов взаємозв'язку таких його функцій, як: **мотивація – планування – організація – контроль.**

Організація СРС у межах тренінгу представляє єдність двох взаємо-зв'язаних **видів СРС**:

аудиторної СРС;

позааудиторної СРС.

Як аудиторна так і позааудиторна СРС у свою чергу підрозділяється на:

академічну роботу (з виконання стереотипних, діагностичних та евристичних завдань);

творчу роботу (що спонукає до самостійного мислення та систематизації набутих раніше знань з метою прийняття певного рішення завдання чи проблеми).

Враховуючи націленість тренінгу на індивідуалізацію завдань, що повинен виконати студент задля розкриття своїх професійних і творчих здібностей, буде правомірним у подальшому акцентувати увагу на наступних **формах СРС**:

самоорганізація та самоосвіта;

пошук необхідної інформації за темою тренінгу;

написання аналітичної доповіді;

складання тестів, кросворду та інших завдань для самодіагностики;

проведення аналітичних розрахунків;

вирішення ситуаційних професійних завдань;

виконання розрахунково-графічних робіт з використанням ППП;

презентація завдань (проблемних питань);

складання аналітичного звіту (довідки) та інших видів звітів з тренінгу.

Кожна з перерахованих форм, на погляд викладача-тренера та в узгодженні з програмою тренінгу, може бути представлена як індивідуальне або групове завдання.

7. Система контролю отриманих компетенцій та оцінювання результативності тренінгу

Система контролю та оцінювання результатів тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" включає частину: контролю та оцінювання аудиторної самостійної роботи студентів, яка спрямована на виконання завдань тренінгу.

Оцінка аудиторної СРС щодо результативності тренінгу проводиться через оцінку рівня набутих та закріплених компетенцій (табл. 4).

Таким чином, елементами контролю вмінь, навичок, компетенцій є: *перевірка*, тобто виявлення вмінь, навичок та компетенцій; *оцінювання*, тобто вимірювання вмінь, навичок та компетенцій та *облік*, тобто фіксування результатів у вигляді оцінок (балів).

Таблиця 4

**Форми контролю та оцінювання аудиторної СРС у межах тренінгу
"Як переконати інвестора вкласти гроші в проект"**

Компетенції	Зміст компетенції	Форми контролю та оцінювання
Предметні та аналітичні	Здатність до використання на практиці набутих професійних вмінь та навичок	Рівень знання теоретичного матеріалу. Вміння розробляти ідею проекту. Вміння використовувати методи проектного аналізу для розробки, оцінки та аналізу бізнес-плану. Вміння використовувати ППП для вирішення поставлених завдань. Вміння виявляти структурно-логічні закономірності в бізнес-планах. Вміння виявляти прогностичні тенденції та тренди в бізнес-процесах пов'язаних з інвестуванням
Комунікативні	Здатність до активної роботи в групах	Вміння працювати в команді. Вміння вести дискусію. Вміння використовувати інтернет-ресурси та ППП для швидкого пошуку та оцінки релевантної статистичної інформації. Вміння якісно презентувати колективне рішення
Особистісні	Здатність приймати самостійні рішення. Здатність до творчого підходу у вирішенні завдань. Здатність дотримання загальних правил та регламенту роботи	Вміння виразити колективне рішення, проявити якості лідера. Елементи творчого підходу у вирішенні поставлених завдань. Своєчасність приходу на тренінг. Поведінка в аудиторії відповідно до прийнятих правил. Відвідуваність тренінгу

Оцінювання тренінгу включає дві частини:

оцінювання самого тренінгу;

оцінювання успішності студента-учасника тренінгу.

Критерії оцінювання тренінгу включають:

оцінку процесу проведення тренінгу (активність учасників, регламент, структура, умови проведення, організація проведення, атмосфера проведення);

оцінку змісту тренінгу (відповідність тематиці, професійна спрямованість, правильність підбору вправ, наявність роздаткового матеріалу);

оцінку роботи тренера (управління аудиторією, злагодженість роботи, компетентність);

результативність тренінгу (сформовані компетенції, відповідність між отриманими результатами й очікуваннями учасників).

Інформацію про ефективність тренінгу можна отримати за допомогою бланків зворотного зв'язку (анкет). Нижче наведено приклад такої анкети, яка роздається учасникам тренінгу в останній день, заповнюється ними і потім аналізується викладачами-тренерами з метою усунення можливих недоліків.

Приклад анкети щодо визначення учасниками якості та ефективності проведення тренінгу

Назва

тренінгу _____

Будь-ласка, допоможіть нам оцінити проведений тренінг. Відповідайте на запитання й поділіться з нами своїми думками й зауваженнями.

1. Наскільки відповідав зміст тренінгу вашим потребам та інтересам?

Потрібне підкресліть.

Значною мірою.

Дуже мало.

2. Як би ви оцінили такі пункти? (4 – дуже добре, 3 – достатньо, 2 – слабо, 1 – дуже погано):

Актуальність _____

Інформативність _____

Практична націленість _____

Стиль викладення матеріалу _____

3. Як би ви оцінили роботу викладача-тренера? Потрібне обведіть.
Незадовільно 1 2 3 4 5 Відмінно.

4. Що було для вас:

Найбільш корисно _____

Найменш корисно _____

5. Яке ваше загальне враження від тренінгу? Потрібне підкресліть.

Дуже сподобалося

Нормально

Марнування часу

6. Зауваження, побажання, пропозиції _____

Оцінка успішності студента-учасника тренінгу включає:

знання теоретичного матеріалу дисципліни, здатність його застосовувати;

професійні вміння;

здатність самостійно діяти (компетенції).

У межах тренінгу "Як переконати інвестора вкласти гроші в проект" оцінювання вмінь, навичок та компетенцій здійснюється за накопиченням оцінок (балів) за кожний день тренінгу, а потім отримання середньої арифметичної оцінки.

У табл. 5 наведено критерії оцінки результатів участі студента у тренінгу, що проявляються через виконання певних видів робіт та об'єднують у собі форми контролю та оцінювання предметних аналітичних, комунікативних та особистісних компетенцій, наведених у табл. 5.

Таблиця 5

Критерії оцінювання певних видів робіт, що виконуються студентами під час тренінгу

Вид роботи	Критерії оцінювання	Бали
1	2	3
Групова робота (оцінюється кожний учасник тренінгу окремо)	1. Володіння базою знань, понятійним та методичним апаратом з напрямків, які досліджуються.	2
	2. Активність та ініціативність, вміння ставити запитання до ситуації, що розглядається.	1

1	2	3
	3. Конструктивність та оригінальність пропозицій, творчий підхід до вирішення проблеми. 4. Вияви відповідальності, проявлення якостей лідера. 5. Вміння використовувати Інтернет-ресурси та ППП для пошуку, обробки й аналізу інформації, використання цікавого додаткового матеріалу, статистичних даних для аргументації своїх пропозицій. 6. Толерантність у сприйманні різних точок зору, вміння вести дискусію, чітко, логічно і структуровано викладати свою пропозицію в процесі обговорення. 7. Вміння працювати в команді (вклад в роботу групи). 8. Вміння зробити кожний елемент групової роботи самостійно	2 1 2 2 2 1
Презентація роботи в малих групах (оцінюється вся мала група)	1. Змістовність презентації. 2. Обґрунтованість пропозицій та висновків. 3. Форма подання інформації, наявність мультимедійних ефектів. 4. Лаконічність. 5. Вміння презентувати колективне рішення (якість виступу, участь у докладі)	3 3 2 2 2
Дотримання організаційних умов тренінгу (оцінюється кожний учасник тренінгу окремо)	1. Своєчасність приходу на тренінг. 2. Поведінка в аудиторії у відповідності із прийнятими правилами. 3. Регулярність відвідування тренінгу	4 4 4

Наведена вище система оцінювання діяльності студентів під час тренінгу дозволяє об'єктивно оцінити рівень сформованих у них компетенцій, а отже, зробити висновок щодо ефективності проведеного тренінгу, співвідношення між отриманими результатами та очікуваннями учасників.

Додатки

Додаток А

МАКЕТ БІЗНЕС-ПЛАНУ

1 . Титульний аркуш

Запам'ятайте: титульний лист – візитна картка бізнес-проекту і його розробників.

- 1.1. Прізвище , ім'я , по батькові керівника проекту _____
- 1.2. Адреса: _____
(організації, приватної фірми)
- 1.3. Телефон: _____
- 1.4. Ким розроблений _____
- 1.5. Сфера бізнесу _____
- 1.6. Основні види діяльності _____
- 1.7. Термін початку діяльності _____
- 1.8. На який період розрахований бізнес-план _____

2. Резюме

Запам'ятайте: резюме – це концепція бізнес-проекту, містить принципові позиції плану. Резюме складається для потенційного інвестора. Інформаційна ємність, чіткість, переконливість є головними якостями резюме.

- 2.1. Цілі проекту: економічні, соціальні, науково-технічні, політичні: _____
- 2.2. Опис головних видів діяльності проекту та основних переваг продукції (послуг):

- 2.3. Інвестиційна сума, в тому числі: власні кошти, позикові і кошти державної підтримки : _____
- 2.4. Можливі ринки збуту Вашої продукції (послуг): (місцевий, російський, товарний ринок, інші) ; можливі споживачі; торговельні підприємства, що реалізують Вашу продукцію, посередники : _____
- 2.5. Які потенційні можливості Вашого бізнесу по етапах запланованого періоду (вказіть обсяги, структуру продажів або виробництва, якісні характеристики, які Ви хочете досягти в цілому або за видами продукції, видами діяльності): _____
- 2.6. Термін окупності проекту і термін повернення позикових коштів: _____
- 2.7. Можливі інвестори і Ваші зобов'язання перед ними: _____

3. Опис виду діяльності (продукції або послуги)

Запам'ятайте: професійні знання про передбачуваний бізнес є запорукою успішної реалізації проекту і гарантують отримання інвестицій.

Продовження додатка А

- 3.1. Аналіз Вашого бізнесу на поточний момент. Особливості його історії, характеристика галузі промисловості, до якої належить проект: _____
- 3.2. Оцінка стадії розвитку Вашої фірми – становлення, розширення діючого бізнесу, злиття з іншою фірмою або виділення зі складу більш великого підприємства: _____
- 3.3. Особливості організації і технології пропонованих бізнес-процесів в даний час і в майбутньому: _____
- 3.4. Які і де з'явилися аналоги продукту (послуги) за останні 3 роки: _____
- 3.5. Які сильні та слабкі сторони Вашого бізнесу уданий час і причини їх виникнення: _____

4. План маркетингу

Запам'ятайте: критичний фактор – якщо Ви не можете продати свою продукцію, значить немає бізнесу; у чому "родзинка" Вашої продукції (послуги); зниження цін – не єдиний варіант конкурентної переваги; Ви повинні глибоко знати свій ринок.

- 4.1. "Родзинка" Вашого продукту (послуги). Наведіть деталі патентів, ліцензій на свою продукцію: _____
- 4.2. Чи розробляєте Ви нові вироби, послуги: _____
- 4.3. Який Ваш ринок (зростаючий, стабільний, що скорочується): _____
- 4.4. Чи існують інші ринки та який їх потенціал: _____
- 4.5. Визначте сектори Вашого ринку: _____
- 4.6. Чи може Ваша продукція пристосовуватися до вимог різних секторів: _____
- 4.7. Визначте і опишіть Ваших можливих клієнтів: _____
- 4.8. Виділіть 5 найбільших споживачів і % від продажів, що припадають на них: _____
- 4.9. Опишіть план продажів на наступні півроку, рік: _____
- 4.10. Порівняйте ці прогнози з показниками минулого року (кварталу, місяця): _____
- 4.11. Які тверді замовлення у Вас є на цей період: _____
- 4.12. Ваші конкуренти і їх частка на ринку: _____
- 4.13. Ціна на Ваш продукт. Поясніть, як Ви будете її встановлювати: _____
- 4.14. Порівняльна характеристика цін на Ваш продукт і продукцію конкурентів: _____
- 4.15. Як Ви збираєтеся продавати свій продукт (поштою, агенти, реклама): _____

5. Виробничий план

Запам'ятайте: аналіз сильних і слабких сторін виробничого процесу сприяє зниженню ризиків; важлива не технологічна, а економічна оцінка виробничого процесу; можливості вітчизняних постачальників

Продовження додатка А

- 5.1. Специфічні вимоги до організації виробництва: _____
- 5.2. Склад основного устаткування, його постачальники і умови поставок (оренда, лізинг, купівля), вартість: _____
- 5.3. Сировина і матеріали: постачальники (назва, умови поставок) і орієнтовні ціни: _____
- 5.4. Альтернативні джерела постачання сировиною і матеріалами: _____
- 5.5. Форма амортизації (проста, прискорена). Норми амортизаційних відрахувань. Підстава для застосування норм прискореної амортизації: _____
- 5.6. Собівартість запланованої до виробництва продукції, калькуляції собівартості: _____
- 5.7. Структура капітальних вкладень, передбачена в проектній документації та кошторисно-фінансовому розрахунку, в тому числі будівельно-монтажні роботи, витрати на обладнання, інші витрати. Введення й освоєння виробничих потужностей: _____
- 5.8. Забезпечення екологічної та технічної безпеки: _____
- 5.9. Місцезнаходження фірми (центральный офіс, приміщення для виробничого процесу, складські та торгові приміщення). Вкажіть, чи будете Ви орендувати приміщення або купувати: _____
- 5.10. Забезпечення потреби в транспортних засобах: _____
- 5.11. Виробнича кооперація – з ким і на яких умовах: _____

6. Організаційний план

Запам'ятайте: успіх чи невдачі Вашого бізнесу залежать від того, з ким Ви працюєте; НЕ пасуйте перед помилками управління, думайте, як їх уникнути в майбутньому; визначте кваліфікацію та досвід співробітників.

- 6.1. Організаційно-правова форма Вашої фірми (індивідуальне підприємство без утворення юридичної особи, товариство, АТ), умови створення та склад засновників: _____
- 6.2. Штатний склад співробітників і динаміка його зміни протягом реалізації проекту: _____
- 6.3. Відомості про передбачуваних (працюючих) співробітників: _____
- П.І.Б. співробітника _____
- Вік _____
- Адреса _____
- Сьогоднішня або передбачувана його роль в бізнесі _____
- Заробітна плата: сьогодні _____ у майбутньому _____
- Дипломи та сертифікати про кваліфікації _____
- Досвід і навички роботи (що вміє робити) _____
- 6.4. Які додаткові умови (пільги, надбавки, путівки та ін.) плануються для управлінської команди: _____

Продовження додатка А

6.5. Визначте вузькі (слабкі) ланки в управлінні командою (можливі або ті, що існують, і як Ви будете з ними працювати): _____

6.6. "Ключик", який відкриє "скриньку" ефективного управління персоналом: ____

7. Страхування ризиків

Запам'ятайте: необхідною умовою ефективної діяльності в ринкових умовах є наявність резервів ресурсів; наявність страховки гарантує для інвестора повернення вкладених коштів.

7.1. "Асортимент" можливих ризиків:

Тип ризику
імовірність появи
Економічна оцінка ризику
можливий резерв

7.2. Варіанти стратегії поведінки у ризикованих ситуаціях:

організаційні заходи профілактики: _____

програма страхування ризиків: _____

8. Фінансовий план

Запам'ятайте: наявність конкурентного переваги гарантує успіх; планування готівки обов'язково.

8.1. Обсяг фінансування за джерелами і періодами _____

8.2. Прогноз доходів і витрат по роках і в місячній розбивці по першому року.

8.3. Фінансовий план, що містить рух грошових потоків по кварталах і роках реалізації проекту.

8.4. Розрахунок окупності проекту.

9. Додатки

9.1. Технічні дані по продукції.

9.2. Копії гарантованих листів, договорів, контрактів, протоколів про наміри з потенційними постачальниками, споживачами, посередниками.

9.3. Копії ліцензій, сертифікатів, подробиці патентних документів, що підтверджують конкурентні переваги продукції (послуги).

9.4. Відомості про порядок і методи проведення опитувань і досліджень.

9.5. Бухгалтерська документація.

9.6. Інша нормативна та правова документація, що гарантує достовірність інформації, яка викладена в розділах бізнес-плану.

Рекомендована література

1. Афанасьев М. В. Оценка эффективности организационно-технических заходів : навч. посібн. / М. В. Афанасьев, А. І. Телишевська, В. І. Рудика. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 288 с.
2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Беренс В., П. М. Хавранек ; пер. с англ., перераб. и доп. – М. : АОЗТ "Интерэксперт", ИНФРА-М, 1995.
3. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов. Бирман Г., Шмидт С. ; пер. с англ. / под ред. Л. П. Белых. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 632 с.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. И. А. Бланк. – К. : МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.
5. Воропаев В. И. Управление проектами в России. В. И. Воропаев – М. : Алланс, 1995. – 312 с.
6. Дитхелм Г. Управление проектами: в 2 т. Т. 1 Дитхелм Г. пер. с нем. – СПб. : ИД "Бизнес-пресса", 2003. – 400 с.
7. Керівництво: основи знань з проектного менеджменту США. під. ред. Бушуев С. Д. – К. : 2000. – 452 с.
8. Колтынюк Б. А. Инвестиционное проектирование объектов социальной сферы : учебник. Б. А. Колтынюк. – СПб. : Изд-во В. А. Михайлова, 2000. – 432 с.
9. Кочетков А. И. Project Management. Управление проектами. Зарубежный опыт / А. И. Кочетков, С. Н. Никешин. – СПб. : Два-три, 1994. – 268 с.
10. Мазур И. И. Управление проектами : справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Высш. шк., 2001. – 876 с.
11. Мякота В. Себестоимость продукции: от выпуска до реализации. Мякота В. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : ИД "Фактор", 2003. – 264 с.
12. Разу М. С. Управление программами и проектами: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 8 / М. С. Разу, В. И. Воропаев, Ю. В. Якутин и др. – М. : Инфра-М, 2000. – 320 с.

Зміст

Вступ.....	3
1. Компетенційна база тренінгу.....	5
2. Підготовчий етап тренінгової діяльності.....	8
3. Змістовна структура тренінгу.....	9
4. Організаційна та загальна структура тренінгу.....	9
5. Основні положення змісту тренінгу.....	12
6. Самостійна робота студентів в межах тренінгу.....	15
7. Система контролю отриманих компетенцій та оцінювання результативності тренінгу.....	16
Додатки.....	21
Рекомендована література.....	25

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Методичні рекомендації
до проведення тренінгу
"Як переконати інвестора вкласти гроші в проект"
з навчальної дисципліни**

"МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ СТАТИСТИЧНИХ ПРОЕКТІВ"

для студентів спеціальності 8.03050601

**"Прикладна статистика"
денної форми навчання**

Укладач **Погасій Сергій Сергійович**

Відповідальний за випуск **Раєвнєва О. В.**

Редактор **Лященко О. Г.**

Коректор **Маркова Т. А.**

План 2014 р. Поз. № 151.

Підп. до друку 15.12.2014 р. Формат 60 x 90 1/16. Папір MultiCopy. Друк Riso.

Ум.-друк. арк. 1,75. Обл.-вид. арк. 2,19. Тираж 40 прим. Зам. № 324.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9-А

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

Дк № 481 від 13.06.2001 р.