Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Артеменков Михаил Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 09.11.2026 17:34:58
Уникальный программный ключ:
a63b74166e8f4fc17bd1e0462725f79e393bfdf9

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»

«Утверждаю»
Проректор по учебно-
методической деятельности
Ю.А.Устименко
« 24» октября 2026г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
КАК КОМПОНЕНТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Спецификация оценочного средства кейс-метод

Специальность: 43.02.16 Туризм и гостеприимство
Квалификация выпускника: специалист по туризму и гостеприимству
Нормативный срок обучения: 2 года 10 месяцев
Форма обучения: очная

Руеоводитель офиса среднего профессионального образования Н.Д. Филиппова

Смоленск, 2026

Содержание:

1. Характеристика оценочного средства
1.1. Типы и жанры кейсов, способы их представления
1.2. Требования к формату и структуре кейса
1.3. Этапы решения кейса
1.4. Область применения кейсов
2. Назначение оценочного средства
3. Процедура подготовки и представления обучающимися результатов выполнения оценочного средства
4. Время выполнения / подготовки заданий оценочного средства
5. Система оценивания результатов
6. Кейсы по дисциплине (пример)

1. Характеристика оценочного средства

Кейс-метод – (с англ. Case method, кейс-метод, метод конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) — оценочное средство, использующее описание и анализ реальных ситуаций или случаев из профессиональной практики. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Преимущества метода case-study:

Практическая направленность. Кейс-метод позволяет применить теоретические знания к решению практических задач. Такой подход компенсирует исключительно академическое образование и дает более широкое представление о бизнесе и процессах, нежели лекции в вузе или практика на узком участке работ.

Интерактивный формат. Кейс-метод обеспечивает более эффективное усвоение материала за счет высокой эмоциональной вовлеченности и активного участия обучаемых. Участники погружаются в ситуацию с головой: у кейса есть главный герой (герои), на место которого ставит себя команда и решает проблему от его лица. Акцент при обучении делается не на овладевание готовым знанием, а на его выработку.

Конкретные навыки. Кейс-метод позволяет совершенствовать «мягкие навыки» (soft skills), которым не учат в университете, но которые оказываются крайне необходимы в реальном рабочем процессе.

1.1 Типы и жанры кейсов, способы их представления

Классификация кейсов может производиться по различным признакам:

1. По степени сложности:

- иллюстративные учебные ситуации-кейсы, цель которых – на определенном практическом примере обучить студентов алгоритму принятия правильного решения в определенной ситуации;
- учебные ситуации-кейсы с формированием проблемы, в которых описывается ситуация в конкретный период времени, выявляются и четко формулируются проблемы; цель такого кейса – диагностирование ситуации и самостоятельное принятие решения по указанной проблеме;
- учебные ситуации-кейсы без формирования проблемы, в которых описывается более сложная, чем в предыдущем варианте ситуация, где проблема четко не выявлена, а представлена в статистических данных, оценках общественного мнения, органов власти и т.д.; цель такого кейса – самостоятельно выявить проблему, указать альтернативные пути ее решения с анализом наличных ресурсов;
- прикладные упражнения, в которых описывается конкретная сложившаяся ситуация, предлагается найти пути выхода из нее; цель такого кейса – поиск путей решения проблемы.

2. Исходя из целей и задач процесса обучения:

- обучающие анализу и оценке;
- обучающие решению проблем и принятию решений;
- иллюстрирующие проблему, решение или концепцию в целом.

3. По формату использования:
- Executive-кейсы (1–2 стр. и менее). Участники знакомятся с кейсом непосредственно на мероприятии и решают его индивидуально или в формате обсуждения с модератором. Такие кейсы используются в качестве иллюстрации теоретического материала или для проверки конкретных узких навыков.
- Тематические кейсы (3–5 стр.). Предназначены для разбора на учебном занятии и общей дискуссии, иногда предполагается краткая предварительная подготовка участников.
- Гарвардские кейсы (в среднем 20–25 стр.). Подразумевают самостоятельную командную работу в течение нескольких дней и презентацию решения.

4. По форме представления кейсов:
- в печатном виде или на электронных носителях;
- в аудио- или видео- вариантах;
- мультимедиа представление кейсов.

5. По наличию сюжета:
- сюжетные кейсы обычно содержат рассказ о произошедших событиях, включают действия лиц и организаций;
- бессюжетные кейсы, как правило, прячут сюжет, потому что четкое изложение сюжета в значительной степени раскрывает решение. Внешне они представляют собой совокупность статистических материалов, расчетов, выкладок, которые должны помочь диагностике ситуации, восстановлению сюжета.

6. В зависимости от временной последовательности материала:
- кейсы в режиме от прошлого к настоящему характеризуются естественной временной последовательностью событий, позволяют хорошо выявлять причинно-следственные связи;
- кейсы-воспоминания характеризуются тем, что время в них прокручивается назад: герои что-то вспоминают, сами воспоминания отрывочны, часто не системны, фрагментарны, что создает затруднения по восстановлению временных цепочек. По сути дела анализ кейса сводится к реконструкции ситуации, ее осмыслению в аспекте той или иной познавательной парадигмы;
- прогностические кейсы дают довольно подробное описание событий недавнего прошлого и настоящего, ставят задачу выработать наилучший вариант поведения «героя» в будущем.

7. В зависимости от того, кто выступает субъектом кейса:
- личностные кейсы, в которых действую конкретные личности;
- организационно-институциональные кейсы, в них действуют организации, предприятия, их подразделения;
- многосубъектные кейсы включают в себя несколько действующих субъектов.

8. По типу методической части:
- вопросные кейсы, при их разрешении студентам нужно дать ответы на поставленные вопросы;
- кейсы-задания, которые формулируют задачу или задание.

9. С точки зрения получаемого результата:
- проблемные ситуации – результатом является определение и формулирование основной проблемы, и всегда присутствует оценка сложности решения;
- проектные ситуации – в качестве результата выступает программа действий по преодолению обнаруженных проблем.

10. С точки зрения целей использования различают три типа кейсов:

- практические кейсы, отражающие реальные жизненные ситуации;
- обучающие кейсы, основной задачей которых выступает обучение;
- научно-исследовательские кейсы, ориентированные на осуществление исследовательской деятельности.

1.2. Требования к формату и структуре кейса

1. Сюжетная часть – описание ситуации, содержащее информацию, позволяющую понять окружение, при котором развивается ситуация, с указанием источника получения данных.
2. Информационная часть – информация, которая позволит правильно понять развитие событий (этапы развития группы или организации, важные моменты в истории развития, успехи и неудачи; стиль деятельности, общения, управления и т.п.; краткое описание проблемы, желательно привести несколько различных точек зрения (как она видится разными участниками событий); определенная хронология развития ситуации с указанием действий или воздействующих факторов, желательно оценить результаты их воздействия; предпринятые действия по ликвидации проблемы (если таковые предпринимались), какие результаты они давали; какие ресурсы могут быть выделены на решение данной ситуации).
3. Методическая часть – разъясняет место данного кейса в структуре учебной дисциплины, формулирует задания по анализу кейса для студентов и записку по преподаванию конкретной ситуации для преподавателя.

Сюжетная и информационная части могут существовать как относительно независимые (информация может быть вынесена в приложение), так и тесно переплетаясь. Но в любом кейсе его назначение и задание должны быть четко сформулированы.

1.3. Этапы решения кейса

Первый этап – знакомство с ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – предложение концепций или тем для «мозгового штурма».

Четвертый этап – анализ последствий принятия того или иного решения.

Пятый этап – решение кейса – предложение одного или нескольких вариантов (последовательности действий), указание на возможное возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения.

1.4. Область применения кейсов

1. На практических занятиях (или при самостоятельной подготовке) в процессе индивидуальной работы студенты знакомятся с материалами ситуации (задачей) и готовят свои документы по вопросам, представленным в схеме анализа;
2. На практических занятиях (или при самостоятельной подготовке) ходе групповой работы (по 5-6 человек) происходит согласование различных представлений о ситуации, основных проблемах и путях их решения, нахождение взаимоприемлемого варианта решения, доработка и экспертиза предложений, оформление предложения в виде текста и плакатов для презентации;
3. В процессе сессионной работы каждая из малых групп представляет собственный вариант решения ситуации (задачи), отвечает на вопросы участников других групп и уточняет свои предложения, а после окончания докладов дает оценку или выражает отношение к вариантам решения, предложенным другими группами.

Итогом работы над кейсом является как устное обсуждение сформулированных проблем, так и письменные отчеты студентов.

4. На лекционном занятии.
5. Для проведения устных и письменных экзаменов. В ходе устного экзамена студенту можно предложить обсудить небольшой кейс, используя для этого теории, рассмотренные в ходе лекционного курса. Письменный экзамен продолжительностью 4-5 часов может проводиться в форме написания ответов на поставленные в кейсе вопросы.

Навыки составления и работы с кейсами помогут студентам и в их исследовательской работе над курсовыми и дипломными проектами.

2. Назначение оценочного средства

Применение кейсов в системе менеджмента качества образования позволяет определить уровень освоения студентами компетенций ФГОС СПО, установленными образовательной программой. Их оценка осуществляется в соответствии со следующими видами контролирующих мероприятий: в процессе изучения дисциплины (текущий контроль), по результатам изучения раздела дисциплины (рубежный контроль), по окончании изучения дисциплины (модуля) (промежуточная аттестация).

3. Процедура подготовки и представления обучающимися результатов выполнения оценочного средства

Задания кейса выполняются обучающимися в индивидуальной или групповой форме. Для их подготовки необходимо предварительно изучить основную и дополнительную литературу по предмету; нормативно-правовые акты, проанализировать современную практику по решению указанной проблемы. В ходе работы с кейсом обучающимся необходимо:

- внимательно ознакомиться с предлагаемой ситуацией и ее особенностями;
- выделить основную проблему (проблемы), а также факторы и субъектов, оказывающих влияние на ее возникновение;
- предложить концепции или темы для «мозгового штурма»;
- проанализировать последствия принятия того или иного решения;
- осуществить решение кейса (предложить один или несколько вариантов решения, указать на возможное возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения).

Процедура представления результатов может представлять собой письменную работу и/ или доклад (защиту), сопровождающуюся презентацией.

4. Время выполнения / подготовки заданий оценочного средства

На выполнение заданий кейса обучающимся предоставляется не менее часа. Их выполнение осуществляется в рамках лекционных, практических занятий, лабораторных работ; самостоятельной работы студентов, экзаменов (зачетов).

5. Система оценивания результатов

Оценка результатов выполнения заданий кейса осуществляется на основе их соотнесения с планируемыми результатами обучения по дисциплине и установленными критериями оценивания сформированности закрепленных компетенций.

Планируемые результаты обучения и критерии их оценивания (пример)

Шифр компетенции	Знает умеет	Критерии оценки уровня демонстрации результатов обучения			
		Ниже базового уровня	Базовый уровень		Повышенный уровень
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Знает	Не имеет необходимых знаний	Имеет элементарные, житейские или фрагментарные научные представления. Знания не систематизированы.	Репродуктивно воспроизводит информацию, имеет научные традиционные (классические) представления о вариантах решения проблемы.	Демонстрирует глубокие знания, которые являются, как традиционными, так и современными представлениями о вариантах решения проблемы. Обобщает, систематизирует, демонстрирует

					хорошие междисциплинарные связи.
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умеет/владеет	Не умеет использовать предложенные преподавателем средства, методы и техники работы с проблемой	С незначительными ошибками использует предложенные преподавателем средства, методы и техники работы с проблемой. Владеет базовыми средствами, методами и техниками работы с проблемой	Корректно и без ошибок использует предложенные преподавателем средства, методы и техники работы с проблемой. Владеет традиционными методами и техниками работы с проблемой	Может самостоятельно подобрать валидный и надежный инструментарий и применить современные средства, методы и техники работы с проблемой. Владеет как традиционными, так и современными инновационными методами и техниками работы с проблемой

6. Кейсы по дисциплине (пример)

СГ.05 Основы финансовой грамотности

Формируемые компетенции:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

Кейс 1. «По доходу и расход»

Цель: научить делать выбор максимально выгодной покупки в магазине, проверить уровень сформированности компетенций.

Содержание:

Маша решила порадовать маму и испечь на 8 марта торт. Однако проведя ревизию продуктов на кухне, она увидела, что из продуктов ей не хватает: 300 граммов сахара, 180 граммов масла, 2 яйца, 1,5 стакана молока. У Маши имелись в наличии собственные средства в размере 400 рублей, которые ей удалось сэкономить из карманных денег. В доступности от дома находятся несколько магазинов. Из мобильных приложений Маша

узнала цены на продукты в магазинах «Магнит», «Пятерочка» и «Дикси», кроме того ей стало известно, что в магазине «Пятерочка» проводится «Акция!». Сделав необходимые подсчеты и взяв у родителей деньги на проезд (120 рублей), она отправилась в магазин.

Название магазина	Стоимость сахара, за 1 кг	Стоимость масла, за 180 грамм	Стоимость молока, за 1 литр	Стоимость яиц, за 1 десяток	Расстояние от дома до магазина
«Пятерочка»	57	136	96	102	2 остановки на транспорте
«Магнит»	58	147	86	119	В шаговой доступности
«Дикси»	56	129	96	119	4 остановки на транспорте

*проезд в наземном транспорте составляет 38 рублей

Ответьте на предложенные вопросы и выполните задания:
1) В какой магазин должна отправиться Маша, если учесть, что от всей массы продуктов, ей нужно было воспользоваться лишь частью, а остальное осталось бы на дальнейшее потребление в семье?
2) Какую сумму сможет сэкономить Маша для семейного бюджета?
3) В какой магазин, с точки зрения экономии, наиболее невыгодно отправляться Маше?
4) Произведите соответствующие вычисления, доказывающие правоту Вашей точки зрения.

Ответ:…….
Вычисления:……..

КЛЮЧ
Ответ:
Чтобы получить максимальную выгоду Маша должна воспользоваться предложением магазина «Магнит». Во-первых, данный магазин находится в шаговой доступности, и нет необходимости тратить деньги на проезд, хотя продукты нем стоят дороже. Во-вторых, при покупке продуктов в данном магазине Маша сможет сэкономить 110 рублей семейного бюджета. Самым невыгодным магазином для Маши оказался «Дикси».
Вычисления:
1) Стоимость продуктов в магазине «Пятерочка»: 57+136+96+102=391;
Стоимость продуктов с учетом проезда: 391+38=429;
Количество сэкономленных средств в бюджете семьи: 400+120-429=91.
2) Стоимость продуктов в магазине «Магнит»: 58+147+86+119=410;
Не хватает денежных средств на покупку продуктов: 410-400=10;
Экономия при использовании денег на проезд для закупки продуктов: 120-10=110.
3) Стоимость покупки в магазине «Дикси»: 56+129+96+119=400
Стоимость продуктов с учетом проезда: 400+38=438;
Количество сэкономленных средств в бюджете семьи: 400+120-438=82.

Критерии выставления оценки

Критерии и показатели оценивания решения кейса	Оценка
Отсутствуют ответы на вопросы или дан хотя бы один неверный ответ, отсутствуют вычисления	неудовлетворительно
Даны только правильные ответы на вопросы, но вычисления	удовлетворительно

отсутствуют	
Даны правильные ответы, но вычисления представлены не в полном объеме	хорошо
Даны правильные ответы, и вычисления представлены в полном объеме	отлично

Кейс 2. «Депозит»

Цель: научить делать выбор максимально выгонного вложения через расчет депозита по предложениям банка, проверить уровень сформированности компетенций.

Содержание:

Теоретический материал

Вклад (депозит) - сумма денег, переданная человеком или организацией в банк с целью получения дохода. Банк проводит разные финансовые операции с этими деньгами, а за это вкладчик получает процентный доход.

Вклад до востребования - вклад, возвращаемый полностью или частично по первому требованию. Используется в основном для текущих платежей и расчётов.

Срочный вклад - банковский вклад, по которому устанавливается определенный срок хранения. Такой вклад хранится в банке в размере внесённой суммы и возвращается вкладчику полностью вместе с процентным доходом. По условиям вклада иногда возможен досрочный возврат. Но тогда лицо, открывшее вклад, несёт убытки: оно либо уплачивает штраф, либо лишается начисленных процентов.

Процентный доход (доход по вкладу) - доход, получаемый за предоставление денег в пользование кредитным организациям (банкам). Процентный доход зависит от величины процентной ставки и механизма начисления процентов, установленных банком. Процентная ставка по вкладу - процент вознаграждения от суммы вклада, которое банк обязуется выплатить вкладчику, как правило, отнесённый к году.

Простой процент - исчисление процента дохода по вкладу, при котором наращивание применяется только к начальной сумме вклада.

Сложный процент - исчисление процента дохода по вкладу, при котором наращивание применяется к накопленной сумме.

Капитализация процентов - добавление процентного дохода предыдущего периода к накопленной сумме вклада, позволяющее начислять сложный процент (проценты на проценты).

Инфляция - темп роста общего уровня цен в экономике.

Наращенная сумма депозита (ссуды, долга и т.д.) - первоначальная сумма с начисленными процентами к концу срока.

1. Доходность депозита.

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма вложений}} \times 100\%$$

2. Годовая доходность депозита.

$$\text{Доходность годовая} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма вложений}} \times \frac{12 \text{ месяцев}}{\text{T}} \times 100\%,$$

где: T – срок в месяцах, за которые получена прибыль.

3. Формула величины наращенной суммы депозита под простой процент, выданный на некоторый срок:

А. При сроке депозита в годах.

$$SUM = X \times (1 + p \times t),$$

где: X – начальная сумма вклада;
p –процентная ставка по вкладу (годовая)/100;
t– срок депозита в годах.

Б. При сроке депозита в днях.

$$SUM = X \times (1 + p \times d / B)$$

где: d – срок депозита в днях;
B – количество дней в году.

В. При сроке депозита в месяцах.

$$SUM = X \times (1 + p \times m / T)$$

где: m – срок депозита в месяцах;
T – количество месяцев в году.

Формула величины наращенной суммы депозита под сложный процент (капитализация процентов), выданный на некоторый срок:

$$SUM = X \times (1 + p / m)^n,$$

где: X – начальная сумма вклада;

m – количество раз начисления процентов в течение года (m=1 при ежегодной капитализации %, m=12 при ежемесячной капитализации %, m=365 при ежедневной капитализации %);

p – процентная ставка по вкладу /100, n – количество периодов, в которых осуществляется капитализация ($n = m \times t$ при сроке депозита в годах (t)).

Ситуация
Николай решил положить 500 000 рублей на депозит, чтобы воспользоваться средствами через 1 год для покупки автомобиля. Банки предлагают следующие условия размещения депозита указанной суммы: банк А - 6,5% годовых с ежеквартальным начислением и капитализацией процентов; банк Б - 6% годовых с ежемесячным начислением и капитализацией процентов; банк С - 6,7% годовых с выплатой процентов по окончанию вклада.

Ответьте на предложенные вопросы и выполните задания:
1) Какую сумму получил бы Николай в каждом случае?
2) Каким банком следует воспользоваться Николаю?
3) Приведите соответствующие расчеты.

Ответ:…….
Вычисления:……..

КЛЮЧ
Ответ:
Если Николай воспользуется предложением банка А, то по окончания действия срока депозита он получит сумму в 533000 рублей. Воспользовавшись предложением банка Б – 530850 рублей. А в случае выбора банка С, Николай сможет получить сумму в 533500 рублей. Николаю следует воспользоваться предложением банка С, так как только в этом случае он получит максимальную прибыль.
Вычисления:
1) Банк А: формула ……, расчет……
2) Банк Б: формула ……, расчет……
3) Банк С: формула ……, расчет……

Критерии выставления оценки

Критерии и показатели оценивания решения кейса	Оценка
Отсутствуют ответы на вопросы или дан хотя бы один неверный ответ, отсутствуют вычисления	неудовлетворительно
Даны только правильные ответы на вопросы, но вычисления отсутствуют	удовлетворительно
Даны правильные ответы, но вычисления представлены не в полном объеме	хорошо
Даны правильные ответы, и вычисления представлены в полном объеме	отлично

Кейс 3. «Кредит»

Цель: научить делать выбор максимально выгонного получения кредита, проверить уровень сформированности компетенций.
Содержание:
Теоретический материал
Кредит - предоставление банком денег во временное пользование на условиях платности, возвратности, обеспеченности (не является обязательным условием) на определенный срок.
Потребительский кредит - кредит, предоставленный банком физическому лицу на приобретение товаров (работ, услуг) для удовлетворения личных, бытовых и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Процентная ставка по кредиту - процент, который составляет плата за пользование кредитом от суммы кредита за конкретный период (год, месяц, день).
Полная стоимость кредита - все платежи заёмщика по кредиту в дополнение к сумме основной задолженности и сумме по процентам.
Переплата по кредиту - сумма в рублях, которую заёмщик должен переплатить банку сверх того, что получил от него в качестве кредита за весь срок его действия.
Обеспечение - материальные ценности, наличие которых у заёмщика гарантирует возможность возвращения долга.
Автокредит - кредит для физических лиц на покупку транс портного средства с одновременным его использованием в качестве залога.
Ипотечный кредит (в просторечии «ипотека») - долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, помещений, сооружений.
Кредитная карта - электронное средство платежа за счёт банка в пределах лимита, позволяющего получить краткосрочный кредит, отсрочку платежа.
Дифференцированный платеж - способ погашения кредита, при котором заемщик выплачивает сумму основного долга кредита равными долями, а проценты начисляются лишь на оста ток задолженности.
Аннуитентный платеж – вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда размер ежемесячного платежа остается постоянным на всем периоде кредитования.

1. Формула стоимости кредита под простой процент, выданный на некоторый срок с погашением единым платежом в конце срока:

А. При сроке кредита в годах.

$$SUM = X \times (1 + p \times t),$$

где: X – сумма выданного кредита;
p –процентная ставка по кредиту (годовая)/100;
t– срок кредита в годах.

Б. При сроке кредита в днях.

$$SUM = X \times (1 + p \times d / B)$$

где: d – срок кредита в днях;

B – количество дней в году.

В. При сроке кредита в месяцах.

$$SUM = X \times (1 + p \times m / T),$$

где: m – срок кредита в месяцах;
T – количество месяцев в году.

2. Формула стоимости кредита под сложный процент (капитализация процентов), с погашением единым платежом в конце срока:

$$SUM = X \times (1 + p / m)^{n},$$

где: X – сумма выданного кредита;
m – количество раз начисления процентов по кредиту в течение года (m=1 при ежегодной капитализации %, m=12 при ежемесячной капитализации %, m=365 при ежедневной капитализации %);

p – процентная ставка по кредиту/100;

n – количество периодов, в которых осуществляется капитализация ($n = m \times t$ при сроке кредита в годах (t)).

3. Формула определения ежемесячного аннуитетного платежа по кредиту.

В соответствии с формулой аннуитетного платежа размер периодических (ежемесячных) выплат будет составлять:

$$A = K \times S$$

где: A – ежемесячный аннуитетный платеж;

K – коэффициент аннуитета;

S – сумма кредита.

$$K = \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

где: i – месячная процентная ставка по кредиту (годовая ставка / 12);

n – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

4. Формула расчета ежемесячного дифференцированного платежа по кредиту.

Платеж включает две части, для расчета каждой из них используется своя формула. Первая часть – это выплата основного долга. Вторая часть – это проценты, которые нужно заплатить за расчетный месяц.

$$b = B + p,$$

где: b – размер ежемесячного платежа;

B – первая часть основного платежа;

p – сумма начисленных процентов.

Первая часть считается по формуле:

$$B = S / N,$$

где: B – первая часть основного платежа;

S – сумма взятого кредита;

N –количество месяцев в периоде, на который взят кредит.

Величины процентов, которые нужно выплатить определяется по формуле:

$$p = Sn \times P / 12,$$

где: p – сумма начисленных процентов к уплате;

Sn – размер оставшейся заемной суммы;

P – годовая процентная ставка, которая установлена договором кредитования.

Для подсчета, какова на определенный момент времени величина оставшейся задолженности, нужно воспользоваться формулой:

$$Sn = S – (B \times n),$$

где: n – это количество прошедших расчетных периодов.

Ситуация

Предприниматели А., Б., В., Г. решили обратиться в банк за кредитом. Прежде чем одобрить кредит Банк рассчитывает размер ежемесячных платежей по кредиту, которые позволят им полностью погасить кредит. При этом Банк внимательно изучает представленные документы.

Заявки предпринимателей представлены в таблице.

Предприниматель	Запрашиваемая сумма кредита, тыс. руб.	Ежемесячный платеж, тыс. руб.	Доходы заемщика, тыс. руб.	Стоимость недвижимости, тыс. руб.
А.	2000	31,0	79,5	2900
Б.	3000	55,0	111,0	3850
В.	2900	46,7	98,7	5920
Г.	1500	24,2	87,5	1700

Согласно условиям кредитования:

1. Доля ежемесячного аннуитентного платежа не должна превышать 40% от совокупного дохода заемщика (П/Д < 40%).
2. Коэффициент ипотечной задолженности (соотношение суммы кредита и стоимости залога) составляет не более 80%. К/З < 80%.

Ответьте на предложенные вопросы и выполните задания:

1) Кто из предпринимателей удовлетворяет требованиям банка и может получить кредит?
2) При каких условиях другие предприниматели смогут получить кредит в данном банке (что им необходимо сделать, что бы соответствовать условиям кредитовании)?
3) Произведите соответствующие расчеты.

Ответ:…….
Вычисления:……..

КЛЮЧ

Ответ:

Произведя соответствующие расчеты, можно сделать вывод о том, что только предприниматель А. может удовлетворять требованиям Банка и получить кредит.

Чтобы удовлетворять требованиям Банка, предпринимателю Б. необходимо понизить ежемесячный платеж до 44,4 тыс. руб. Чтобы удовлетворять требованиям Банка, предпринимателю В. также необходимо понизить ежемесячный платеж, но до 39, 5 тыс. руб. А вот для предпринимателя Г. необходимо снизить сумму запрашиваемого кредита до 1360 тыс. руб.

Вычисления:

1) Расчет для предпринимателя А. ……..
2) Расчет для предпринимателя Б. ……..
3) Расчет для предпринимателя В. ……..
4) Расчет для предпринимателя Г. ……..

Критерии выставления оценки

Критерии и показатели оценивания решения кейса	Оценка
Отсутствуют ответы на вопросы или дан хотя бы один неверный ответ, отсутствуют вычисления	неудовлетворительно
Даны только правильные ответы на вопросы, но вычисления отсутствуют	удовлетворительно
Даны правильные ответы, но вычисления представлены не в	хорошо

полном объеме	
Даны правильные ответы, и вычисления представлены в полном объеме	отлично

Кейс 4. «Инвестиции»

Цель: научить определять затраты инвестиционных компаний, при инвестировании в строительство; рассчитывать доходность вложений, проверить уровень сформированности компетенций.

Содержание:

Теоретический материал

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

Ценная бумага - документ, соответствующий установленным законом требованиям и удостоверяющий обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов (документарные ценные бумаги). Ценными бумагами признаются также обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями за кона, и осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со статьей 149 Гражданского Кодекса РФ (бездокументарные ценные бумаги).

Примеры классических документарных ценных бумаг: век сель; разного рода чеки; депозитные и сберегательные сертификаты; банковские книжки.

Примеры бездокументарных ценных бумаг: акции, облигации.

Эмиссионные бумаги, такие как облигации, а также акции, выпускаются в обеих формах, как в документарной, так и в без документарной.

Эмитент - организация, которая выпускает (эмитирует) ценные бумаги для развития и финансирования своей деятельности.

Акция - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществ и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Дивиденды - часть прибыли компании, которую с определенной периодичностью получают акционеры по своим акциям.

Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение в срок, предусмотренный в ней, от эмитента облигации ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение установленных в ней процентов либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и (или) дисконт.

Инвестиционный портфель - набор инвестиций в различные инструменты, принадлежащий одному инвестору и сформированный в соответствии с определённой стратегией.

Инвестиционный риск - вероятность потери средств, неполучения от них полной отдачи, обесценения вложений инвестора.

Фондовый рынок - совокупность экономических отношений по поводу эмиссии и обращения ценных бумаг между его участниками.

Недвижимость - вид имущества, признаваемого в законодательном порядке недвижимым (например, земля, участки недр и все, что прочно связано с землей, иное имущество). Бизнес - это предпринимательская деятельность для получения прибыли.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - форма коллективных инвестиций, при которых инвесторы являются собственниками долей имущества фонда. Управление имуществом

фонда осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг - специализированной управляющей компанией.
Управляющая компания - юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по доверительному управлению имуществом паевых инвестиционных фондов. Основные функции Управляющей компании: доверительное управление активами фонда, своевременное раскрытие информации как о фонде, так и о себе перед пайщиками и контролирующими органами.
Инвестиционный пай - именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, право требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления паевым инвестиционным фондом, право на получение де нежной компенсации при прекращении договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом со всеми владельцами инвестиционных паев этого фонда (прекращении паевого инвестиционного фонда).

Надбавка – денежные средства, уплачиваемые инвестором сверх стоимости покупаемых инвестиционных паев в ПИФе как вознаграждение за принятие заявки на приобретение. Её размер не должен превышать 1,5% расчётной стоимости покупаемого инвестиционного пая.

Скидка – денежные средства, удерживаемые при возврате пая в фонд с целью вернуть вложенные средства. Её размер не должен превышать 3% расчетной стоимости выкупаемого инвестиционного пая.

Основные формулы по разделу:

1. Доходность инвестиций.

$$\text{Доходность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма вложений}} \times 100\%$$

2. Годовая доходность инвестиций.

$$\text{Доходность годовая} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма вложений}} \times \frac{12 \text{ месяцев}}{\text{Т}} \times 100\%,$$

где Т – срок в месяцах, за которые получена прибыль.

3. Доходность инвестиционного портфеля определяется как доля инвестируемых средств на доходность данной доли:

$$Дп = \sum Доля_i \times Д_i,$$

где: Дп – доходность портфеля;
$Доля_i$ – доля денежных средств, вложенных в i-ю бумагу;
$Д_i$ – доходность i-й доли.

Ситуация
Инвестиционная компания, решила вложить 2 миллиарда рублей в строительство логистического комплекса с целью по следующей продажи его за 2,7 миллиарда рублей. Через несколько месяцев, в связи со снижением цены на стройматериалы сметная стоимость строительства снизилась на 8%, а кварталом позже поднялись на 7%. Проведённый тендер на строительство выиграла компания «Альфа», снизившая цену на 8% от последней расчётной суммы.

Ответьте на предложенные вопросы и выполните задания:
1) Какова окончательная сумма затрат инвестиционной компании?
2) Рассчитайте доходность вложений инвестиционной компании по первому и по окончательному варианту строительства логистического центра.

Ответ:…….
Вычисления:……..

КЛЮЧ
Ответ: Окончательная сумма затрат инвестиционной компании составила 1,77192 млрд. руб.
Доходность вложений инвестиционной компании по первому варианту строительства логистического центра составила 35%.
Доходность вложений инвестиционной компании по окончательному варианту строительства логистического центра составила 52,38%.
Вычисления:…..

Критерии выставления оценки

Критерии и показатели оценивания решения кейса	Оценка
Отсутствуют ответы на вопросы или дан хотя бы один неверный ответ, отсутствуют вычисления	неудовлетворительно
Даны только правильные ответы на вопросы, но вычисления отсутствуют	удовлетворительно
Даны правильные ответы, но вычисления представлены не в полном объеме	хорошо
Даны правильные ответы, и вычисления представлены в полном объеме	отлично