

Осипова Алла Александровна

ПРИМЕНЕНИЕ КЕЙС-МЕТОДА В ОБУЧЕНИИ ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

Аннотация: в главе рассмотрена методика проведения группового кейса по прогнозированию продаж на основе интервьюирования экспертов в рамках дисциплины «Финансовое планирование и прогнозирование». Обоснована актуальность применения кейс-метода в образовательном процессе, позволяющих получить синергетический (мультиобразовательный) эффект формирования компетенций обучающихся. Предложен детальный алгоритм организации и проведения занятия в форме кейса по теме «Прогнозирование продаж», дополненный сведениями о материальном обеспечении и управлении рисками. Глава адресована преподавателям экономических дисциплин, заинтересованным во внедрении интерактивных методов обучения, и может быть полезна при разработке практико-ориентированных курсов по финансовым дисциплинам.

Ключевые слова: кейс метод, образовательные результаты, структура кейс-задания, организация занятия в форме кейса, финансовое планирование, прогнозирование продаж.

Abstract: the chapter discusses the methodology of conducting a group case study on sales forecasting based on expert interviews as part of the Financial Planning and Forecasting discipline. The relevance of using the case method in the educational process is substantiated, allowing for a synergistic (multi-educational) effect on the formation of students' competencies. A detailed algorithm for organizing and conducting a case study on the topic of Sales Forecasting is proposed, accompanied by information on material support and risk management. This chapter is intended for teachers of economic disciplines who are interested in implementing interactive teaching methods, and it may be useful in developing practice-oriented courses in financial disciplines.

Keywords: *case method, educational outcomes, case task structure, case-based lesson organization, financial planning, sales forecasting.*

Кейс-метод продолжает оставаться одним из популярных интерактивных методов обучения студентов экономических и управленческих направлений подготовки. С одной стороны, этому способствует необходимость достижения междисциплинарных результатов в обучении. С другой стороны, в условиях сближения образовательных и профессиональных стандартов к образовательным результатам обучающихся предъявляются требования высокой степени практико-ориентированности [1, с. 116]. Именно кейс-метод позволяет получить мультиобразовательные эффекты, формируя не только *hard skills*, но и *soft skills* (в том числе способности применять креативные подходы к решению профессиональных задач).

Дисциплины учебного плана бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент и 38.03.04 Государственное и муниципальное управления (частично) имеют целью формирование у студентов аналитических компетенций, в том числе способности анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента. То, что на практике к каждому конкретному специалисту предъявляются требования, связанные со способностью самостоятельно проводить анализ и интерпретировать его результаты, определяет повышенную интенсивность использования индивидуальных методов обучения (в том числе индивидуальных кейсов). Однако, это мало способствует формированию навыков создания и управления командой, самопрезентации, лидерства и др. [3, с. 4]. Кроме того, в некоторых дисциплинах групповая работа позволяет сформировать *hard skills* на более высоком уровне, повысить интерес обучающихся к образовательному процессу и его результатам, по-новому осознать те профессиональные действия, к выполнению которых обучающихся готовят. Примером может служить дисциплина «Финансовое планирование и прогнозирование» (или отдельные темы в составе дисциплин «Финан-

совый менеджмент», «Финансовое планирование и бюджетирование в организации» и др., затрагивающие тематику финансового планирования и прогнозирования).

Дисциплина «Финансовое планирование и прогнозирование» часто входит как самостоятельный курс в учебный план бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика, а также может быть содержательной частью дисциплин, связанных с управлением финансами хозяйствующего субъекта других направлений подготовки (например, как тематический модуль или отдельные темы). Индивидуальные расчётные задания по планированию и прогнозированию финансовых показателей объективно составляют основную часть аудиторной и самостоятельной внеаудиторной работы студентов. Вместе с тем, студентам можно предложить групповой кейс, связанный с отработкой умений применения на практике методов прогнозирования продаж. Ниже приведём описание занятия в форме группового кейса с названием: «Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента» в рамках темы «Планирование продаж».

Цель занятия: сформировать у студентов умение использовать интуитивные методы (на примере метода интервью) для планирования и прогнозирования продаж.

Для достижения указанной цели студенты должны сформировать программу интервьюирования эксперта, провести интервью эксперта, обработать результаты ответов экспертов, использовать ответы экспертов для обоснования / корректировки планов продаж и расширения ассортимента. Планы продаж и варианты расширения ассортимента разрабатываются студентами самостоятельно.

Кейс организован в форме последовательной групповой работы студентов, включает два этапа, каждый из которых состоит из аудиторного тайма и тайма самостоятельной внеаудиторной работы.

Структура кейса представлена на рисунке 1.

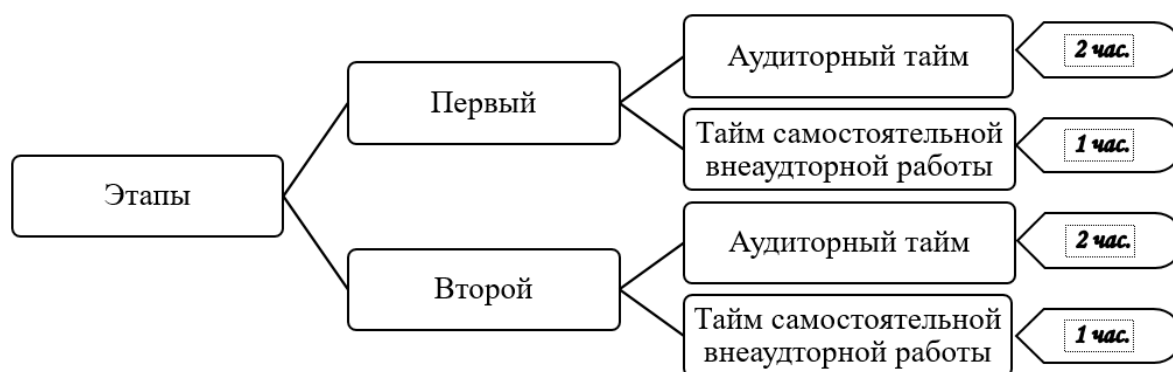


Рис. 1. Структура кейса «Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Общая продолжительность аудиторных занятий – 4 акад. часа, самостоятельная работа студента (внеаудиторная) – 2 акад. часа. Аудиторный тайм Второго этапа проводится через одну неделю после аудиторного тайма Первого этапа кейса. Каждый аудиторный тайм заканчивается таймом самостоятельной внеаудиторной работы; задания таймов самостоятельной работы выполняются студентами в течение одной недели после аудиторного тайма. Полный *тайм-дизайн кейса* представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Тайм-дизайн проведения кейса «Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Планируемые образовательные результаты:

1. Основные (на уровне умений):

- осуществлять сбор, анализ, систематизацию, оценку и интерпретацию данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- составлять прогнозы динамики основных экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов для формирования финансовых планов и прогнозов;
- применять инструменты финансового планирования и прогнозирования для решения задач экономического развития хозяйственного субъекта.

2. Soft skills (на уровне навыков):

развитие навыков командной работы (способность слушать коллег, подчиняться установленным требованиям);

формирование чувства ответственности перед другими участниками профессиональной деятельности;

развитие критического мышления и креативности;

формирование лидерских качеств и навыков самопрезентации;

развитие способности планировать время.

Материальное обеспечение занятия представлено в таблице 1.

Таблица 1

Материальное обеспечение занятия в форме группового кейса «Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Наименование позиции		Количество	Примечание
Проектор		1 шт.	Для демонстрации слайдов
Экран		1 шт.	
Бумага		1 пач.	Для оформления раздаточного материала и для работы студентов в процессе выполнения заданий аудиторных таймов кейса
Папки -скоросшиватели		по числу команд	Разные цвета
Конфеты	Альтернатива	количество видов – по числу команд	Из расчёта по 4–5 конфет каждого вида
Фишки		количество цветов – по числу команд	Из расчёта по 4–5 фишек каждого цвета

Схема организации пространства (примерная) приведена на рисунке 3.

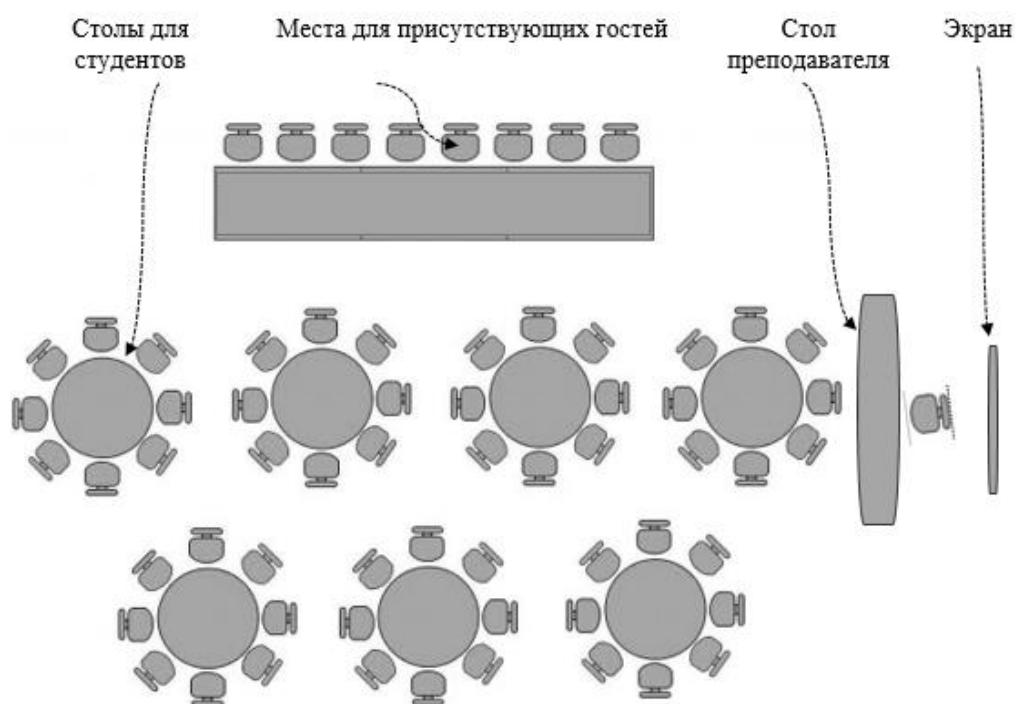


Рис. 3. Примерная схема организации пространства для проведения кейса «Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Подготовка к проведению занятия в форме кейса включает в себя шесть этапов.

1. Подготовку реквизита, организация пространства; адаптация под количество студентов, участвующих в занятии.
2. Выбор схемы формирования команд (студенты вытягивают конфеты или фишки, определяя принадлежность к команде). Желательно сформировать четное количество команд с равным числом участников.
3. Размножение раздаточного материала (текстов Первого и Второго этапов кейса по числу студентов, участвующих в занятии).
4. Выбор варианта проведения аудиторного тайма Второго этапа (проведение интервью).

Проведение интервьюирования экспертов может быть организовано двумя способами.

- 1) первый вариант «*Меняемся ролями*». Студенты поочередно играют роль экспертов и интервьюеров. Интервьюирование включает два периода по 20 мин.

В течение первых двадцати минут одни команды студентов (интервьюеры) опрашивают другие группы студентов (эксперты). Затем студенты меняются ролями, продолжая интервью в течение вторых двадцати минут.

В случае выбора первого варианта организации интервью, необходимо определить очерёдность исполнения студентами роли экспертов и интервьюеров. Схема очерёдности проведения интервью для четырёх команд представлена на рисунке 4.

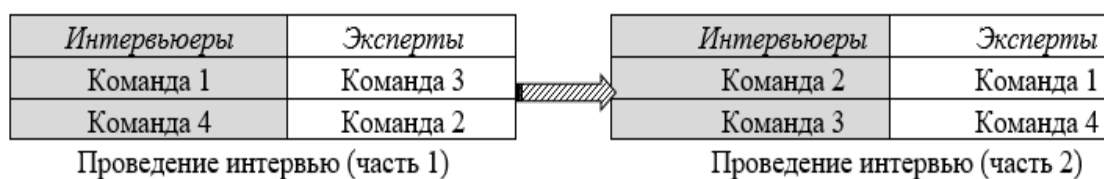


Рис. 4. Схема очерёдности проведения интервью для первого варианта проведения аудиторного тайма Второго этапа кейса: «Меняемся ролями»

Если сформировано нечётное количество команд или в командах неодинаковое количество участников, рекомендуется после формирования команд (начало аудиторного тайма Первого этапа кейса) составить список студентов с разбивкой по командам и «вручную» определить порядок выполнения ролей эксперта и интервьюера (или применить формулу $1+n$).

2) второй вариант – «У нас гости». Студенты опрашивают реальных приглашённых экспертов. В этом случае оформляются письма – приглашения экспертам, организуется встреча экспертов в день проведения аудиторного тайма Второго этапа кейса, схема работы студентов с экспертами (продолжительность интервьюирования – 40 мин.). Для четырёх команд студентов желательно пригласить не менее 10 экспертов.

5. Корректировка презентации (оформление слайдов для командообразования и схемы интервьюирования экспертов). Пример оформления слайда для закрепления стола за командами приведён на рисунке 5.

	Команда 1 / Стол 1
	Команда 2 / Стол 2
	Команда 3 / Стол 3
	Команда 4 / Стол 4

Рис. 5. Пример оформления слайда для визуализации действий студентов в процессе командообразования в процессе проведения аудиторного тайма Первого этапа кейса

6. Подготовка листов балльной оценки команд (размножение по числу команд).

Продолжительность процесса подготовки к занятию у преподавателя составляет 4 часа.

Алгоритм действий преподавателя в процессе проведения Первого и Второго этапов кейса включает в себя одиннадцать шагов, в том числе организацию самостоятельной работы и взаимодействия с преподавателем.

1. *Аудиторный этап Первого этапа кейса* начинается с *организационной установки* (целеполагание и мотивация студентов, краткое описание последовательности выполнения заданий Первого этапа, системы оценивания результатов выполнения заданий кейса; выдача раздаточного материала (см. Пример оформления раздаточного материала для студентов: Первый этап кейса; приведён ниже); установка на чёткое соблюдение тайминга, использование стоп-слова). На слайде демонстрируется название этапа кейса (5 мин.).

2. *Командообразование*. Необходимо попросить студентов не разговаривать между собой, выстроиться полукругом, предложить вытянуть из непрозрачного пакета конфеты или фишки.

На экране демонстрируется слайд соотношения видов конфет / цветов фишек с номерами столов, куда следует пройти студентам, имеющим соответствующие виды конфет или цвета фишек. Студенты занимают места за столами, снимается запрет на общение между собой (10 мин.).

3. *Аналитическая часть.* В процессе аналитической активности студенты выбирают российскую организацию, определяют предполагаемые показатели роста объёма продаж и расширения ассортимента, следуя указаниям в тексте кейса Первого этапа (раздаточный материал).

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью активности. Преподаватель модерирует активность студентов и контролирует процесс выполнения задания (наблюдение) (30 мин.).

4. *Формирование программы интервью.* Студенты определяют цель интервьюирования, составляют программу интервьюирования эксперта, опираясь на рекомендации преподавателя (раздаточный материал). После окончания активности студенты передают преподавателю подготовленную программу интервью для проверки.

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью активности. Преподаватель модерирует активность студентов и контролирует процесс выполнения задания посредством наблюдения. Продолжительность – 45 минут.

5. *Тайм самостоятельной внеаудиторной работы студентов.* Преподаватель проверяет программы интервью и при необходимости письменно указывает на необходимость корректировок вопросов. Проверенные программы интервью передаются студентам не позднее трёх рабочих дней после завершения аудиторного тайма Первого этапа кейса. Студенты вносят необходимые коррективы в программы интервью до начала аудиторного тайма Второго этапа кейса. Откорректированные программы должны быть подготовлены студентами к началу аудиторного тайма Второго этапа кейса. Программа интервью должна быть в наличии у каждого члена команды. Продолжительность этого тайма для студентов – 1 час.

Продолжительность процесса проверки программ интервью преподавателем – 4–6 часов (в зависимости от количества участвующих в занятии студентов).

6. *Аудиторный тайм Второго этапа* начинается с *организационной установки*. Преподаватель информирует студентов о порядке выполнения заданий (см. Пример оформления раздаточного материала для студентов: Второй этап кейса; приведён ниже). На слайде демонстрируется название этапа кейса (5 мин.).

7. Студенты проводят интервью (по схеме, определённой преподавателем), фиксируют ответы экспертов.

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью этапа. Преподаватель модерирует активность студентов и контролирует процесс выполнения задания посредством наблюдения (общая продолжительность активности – 40 минут; если выбран вариант «Меняемся ролями», преподаватель организует смену ролей по заранее сформированной схеме, тайм-дизайн: два периода по 20 минут).

8. В процессе *обработки результатов интервьюирования экспертов* студенты систематизируют, структурируют, группируют ответы экспертов, формируют доклад, руководствуясь рекомендациями преподавателя.

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью активности. Преподаватель модерирует активность студентов и контролирует процесс выполнения задания посредством наблюдения; продолжительность – 15–20 минут (зависит от численности команд).

9. *Представление результатов интервьюирования экспертов* происходит в форме публичного выступления команды с докладом. Допускается делегирование одного или нескольких членов команды для доклада. В процессе доклада может быть использована презентация, если технические и временные условия позволяли её подготовить (можно дать задание после аудиторного тайма Первого этапа сделать заготовки слайдов).

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью активности. Преподаватель в течение 20–25 минут модерирует активность студентов, устанавливает связь между докладчиками и аудиторией.

10. Подведение итогов (рефлексия).

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием активности. Преподаватель кратко излагает основные вопросы занятия с акцентом на ключевых аспектах, оценивает степень достижения цели и выполнения задач занятия, реализует обратную связь со студентами (отвечает на возможные вопросы, принимает реплики), даёт рекомендации для дальнейшего изучения темы, даёт общую оценку работы студентов.

В случае, если активности аудиторного тайма Второго этапа кейса будут выполнены раньше установленного регламента (например, если количество команд небольшое), возможно включить в этап подведения итогов «гибкие» активности. Примером таких активностей могут быть резервные вопросы: «Как бы вы применили этот метод в [конкретной организации]?» или «Каковы риски использования интуитивных методов планирования и прогнозирования продаж?». Можно использовать метод «Одним предложением»: каждый студент формулирует главный вывод занятия. Ещё один вариант «гибкой» активности – «Синквейн» (студентам предлагается придумать 5-строчное стихотворение по теме «Планирование и прогнозирование продаж»).

На слайде презентации демонстрируется слайд с названием и продолжительностью активности (5 минут).

11. Содержание *тайма самостоятельной внеаудиторной работы Второго этапа* кейса определено для студентов и для преподавателя:

11.1. *Для студентов*: сформировать, оформить отчётную документацию, сгруппировать вместе с раздаточным материалом в папку (отдельно каждой группой); представить на проверку преподавателю.

Каждая команда формирует папку с отчётной документацией. В состав папки включается:

- раздаточный материал, полученный в процессе аудиторных таймов Первого и Второго этапов кейса;
- заполненная таблица со списком команды и распределением обязанностей;

- название российской организации, для которой были определены показатели роста объёма продаж и расширения ассортимента;
- информация о показателях роста объёма продаж и расширения ассортимента, разработанные на основе анализа данных об организации с необходимым предварительным обоснованием;
- программа интервью эксперта, подготовленная ко Второму этапу кейса, с указанием цели интервьюирования;
- результаты систематизации, структурирования и группировки ответов экспертов;
- текст доклада о результатах интервьюирования экспертов.

Папка с подготовленной отчётной документацией представляется преподавателю не позднее трёх рабочих дней после завершения аудиторного тайма Второго этапа.

11.2. *Для преподавателя:* проверить представленные командами документы, оценить результаты работы студентов по выполнению заданий кейса.

Общая оценка выполнения заданий кейса включает оценку:

- программы интервью экспертов (таблица 2):

Таблица 2

Критерии и индикаторы оценки программы интервью экспертов

Параметр (критерий)	Баллы	Индикаторы
Релевантность вопросов	0–3	Вопросы напрямую связаны с финансовым планированием
Глубина проработки	0–2	Есть вопросы разных типов: открытые, закрытые, проективные
Логическая структура	0–2	Вопросы сгруппированы по темам
Практическая ценность	0–3	Ответы экспертов можно конвертировать в конкретные финансовые показатели
Итого	0–10	

- оценку систематизации ответов экспертов и публичное представление результатов интервьюирования экспертов (таблица 3):

Таблица 3

**Критерии и индикаторы оценки систематизации ответов экспертов
и публичного представления результатов интервьюирования**

Параметр (критерий)	Баллы	Индикаторы
Структурирование	0–3	Ответы классифицированы по темам
Сравнительный анализ	0–2	Наличие данных о вопросах, на которые эксперты дали одинаковые ответы и по которым мнения экспертов разделились
Аналитическая обработка	0–3	Данные переведены в количественные показатели или визуализированы (таблицы, графики)
Использование результатов интервью для корректировки планового роста продаж и расширения ассортимента	0–4	Результаты интервью использованы для корректировки планового роста продаж и расширения ассортимента (или наличие аргументации об отсутствии необходимости корректировки плана роста продаж и расширения ассортимента)
Качество публичного представления результатов интервьюирования экспертов	0–3	Лаконичность, последовательность, понятность представления результатов интервьюирования экспертов, соответствие требованиям к содержанию доклада (раздаточный материал, кейс 2), соблюдение тайминга выступления
Итого	0–15	

Система перевода полученных обучающимися баллами в пятибалльную систему оценивания приведена в таблице 4.

Таблица 4

Шкала оценивания (перевод в пятибалльную шкалу оценивания)

Сумма баллов	Интерпретация образовательных результатов	Оценка по пятибалльной шкале
22–25 баллов	Полученные результаты сразу могут быть применены для обоснования или корректировки роста объёма продаж и расширения ассортимента	<i>Отлично</i>
19–22 баллов	Анализ проведён, полученные результаты недостаточно структурированы и визуализированы. Полученные результаты могут быть использованы обоснования или корректировки роста объёма продаж и расширения ассортимента	<i>Хорошо</i>
16–18 баллов	Анализ проведён, полученные результаты недостаточно структурированные и детальные, слабо визуализированы. Полученные результаты частично или корректировки роста объёма продаж и расширения ассортимента	<i>Удовлетворительно</i>

15 и менее баллов	Выявлены проблемы с релевантностью анализа и/или систематизацией данных. Анализ недостоверен, нуждается в доработке, не может быть использован для обоснования или корректировки роста объёма продаж и расширения ассортимента	<i>Неудовлетворительно</i>
-------------------	--	----------------------------

В процессе организации и проведения занятия могут возникнуть риски, состав и способы снижения последствия которых представлены в таблице 5.

Таблица 5

Управление рисками в процессе организации и проведения занятия
в форме кейса «Анализ влияния экспертных оценок
на корректировку планов продаж и ассортимента»

Содержание рисковой ситуации	Способы снижения рисковых последствий
Нехватка времени для выполнения заданий аудиторного тайма Второго этапа кейса (риск выявляется в процессе проведения аудиторного тайма Первого этапа кейса)	- Допускается выдать студентам раздаточный материал Второго этапа кейса сразу после окончания аудиторного тайма Первого этапа кейса; - чёткая установка студентам на соблюдение тайминга, контроль соблюдения тайминга (наблюдение), использование стоп-слова.
Аудиторный тайм Второго этапа закончился раньше времени по регламенту (если команд немного и они небольшие по составу студентов)	Выдать «гибкие» задания подробнее – в п.10 раздела V настоящих методических рекомендаций.
Отсутствие электричества и невозможность использования слайдов	- Дать указание студентам придерживаться указаний, содержащихся в раздаточном материале; - на доске нарисовать схему интервьюирования.
Отсутствие организации пространства	- Заблаговременно проверить аудиторию; - дать указание студентам каждой команды сдвинуть стулья около произвольно выбранного для команды стола.
Неточная оценка численности студентов (студентов участвует больше, чем запланировано)	Размножить запасные экземпляры раздаточного материала.
Неявка студентов	Сделать напоминание студентам о графике проведения занятия в форме кейса.
Внешние чрезвычайные обстоятельства	Перенести выполнение заданий кейса в онлайн-режим (с использованием дистанционных образовательных технологий)

Подводя итог, следует указать на то, что кейс-технологии позволяют обеспечить выполнение требований образовательных стандартов по использованию

активных и интерактивных методов обучения, а главное – повысить эффективность формирования компетенций за счёт синергетического (мультиобразовательного) эффекта, получаемого в результате выполнения обучающимся комплексных практико-ориентированных заданий в ограниченные условиями кейса сроки.

В процессе выполнения кейс-заданий у студентов формируются профессиональные навыки – умение анализировать, ставить и решать проблемы, находить правильное или выбирать наилучшее из решений, а также мягкие навыки, необходимые, например, в процессе взаимодействия с другими участниками профессиональной деятельности.

Эффективность использования кейс-метода в обучении зависит от:

- тщательности подготовки материалов;
- активного вовлечения студентов;
- грамотной модерации деятельности студентов.

Реализация кейс-подхода сопряжена для преподавателя с необходимостью тщательной и достаточно трудоёмкой подготовкой занятия. Предложенные рекомендации помогут в организации и проведении занятия в форме кейса по дисциплине «Финансовое планирование и прогнозирование».

Пример оформления раздаточного материала для студентов: Первый этап кейса

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Кейс

«Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Первый этап

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ УСТАНОВКА

Цели и задачи кейса

Кейс способствует формированию у студентов бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика способности анализировать, интерпретировать и оценивать финансовое состояние экономического агента.

Цель: сформировать у студентов умение использовать интуитивные методы (на примере метода интервью) для планирования и прогнозирования продаж.

Для достижения указанной цели студенты должны сформировать программу интервьюирования эксперта, провести интервью эксперта, обработать результаты ответов экспертов, использовать ответы экспертов для обоснования / корректировки планов продаж и расширения ассортимента. Планы продаж и варианты расширения ассортимента разрабатываются студентами самостоятельно.

Форма организации выполнения заданий

Кейс организован в форме последовательной групповой работы студентов, включает два этапа, каждый из которых состоит из аудиторного тайма и тайма самостоятельной внеаудиторной работы.

Результаты выполнения заданий Первого этапа Кейса будут использоваться для принятия, обоснования и документального оформления экономических решений в процессе выполнения заданий Второго этапа кейса.

Следует строго придерживаться ограничений, установленных в описательной части кейса и руководствоваться указаниями преподавателя.

ОПИСАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Аудиторный тайм (2 акад. часа)

1. Организационная установка. Получение раздаточного материала (5 минут).
2. Формирование команды (4–5 чел.) по инструкции преподавателя (10 минут).

Заполнение таблицы 1:

Таблица 1

Список экспертов-участников проектной команды – (форма)

№	ФИО (полностью)	Обязанности*

* Колонка «Обязанности» заполняется в процессе выполнения кейса и корректируется в процессе тайма самостоятельной работы Второго этапа кейса.

3. Аналитическая часть (30 минут).

Перед организацией стоит задача повышения объёма продаж и расширение ассортимента. Используя метод «интервью», оценить возможность реализации прогнозов.

Условия выполнения:

3.1. Выбрать реально действующую российскую организацию.

3.2. Для выбранной организации определить предполагаемые (прогнозные) показатели роста объёма продаж и расширение ассортимента. Прогнозные значения роста объёма продаж и изменения ассортимента определяются студентами самостоятельно и требуют обоснования на основе анализа финансовой отчётности, а также данных об организации, размещённых в открытых источниках:

Сайт выбранной организации

Сайт ФНС/ «Прозрачный бизнес» <https://pb.nalog.ru/index.html>

Сайт Росстата

Сайт Интерфакс / Сервис «Картотека» <https://www.kartoteka.ru>

Сайт Контур-Фокус /Комплексная проверка контрагентов и клиентов
<https://clck.ru/3NNiUX>

Сайт СКРИН <https://skrin.ru>

Сайты аналитических агентств: РБК <https://www.rbc.ru> и Коммерсантъ
<https://www.kommersant.ru>

Результат выполнения заданий аналитической части:

Количественное определение и обоснование плановых показателей роста объёма продаж и расширения/изменения ассортимента выбранного хозяйствующего субъекта

4. Формирование программы интервьюирования эксперта (45 минут)

Составить программу интервью эксперта, состоящую из 20 вопросов, предварительно определив цель интервью.

При составлении программы интервьюирования эксперта рекомендуется исходить из возможности:

– получения экспертных знаний, основанных на опыте и компетенции эксперта;

- мнения эксперта о текущих и будущих тенденциях в определённой области;
- формирования данных о ключевых проблемах, рисках или ограничениях в рассматриваемой области;
- получения практических советов и предложений по решению проблем или улучшению ситуации, нестандартных решений эксперта.

Вопросы интервью должны быть релевантными к теме (связаны с финансовым планированием и прогнозированием), глубоко проработаны (включать вопросы разных типов: открытые, закрытые, проективные и др.), подчинены логической структуре (сгруппированы по тематическим блокам), позволять получить ответы экспертов, которые можно конвертировать в конкретные финансовые показатели.

Программа интервью должна соответствовать цели интервью.

Результат выполнения заданий, связанных с формированием интервью эксперта:

Программа интервьюирования эксперта, состоящая из 20 вопросов, составленная на бумажном носителе.

Составленная программа интервьюирования эксперта передаётся преподавателю для предварительного контроля и вынесения рекомендаций по корректировке вопросов.

Тайм самостоятельной внеаудиторной работы студентов (1 акад. час)

Программа интервьюирования эксперта проверяется преподавателем и не позднее трёх рабочих дней после завершения аудиторного тайма Первого этапа кейса передаётся командам студентов для внесения корректировок в вопросы интервью (при необходимости).

Команды студентов изучают замечания и предложения преподавателя и вносят необходимые корректировки.

Предварительный контроль вопросов интервью и внесение необходимых корректировок осуществляется в течение недели между аудиторными таймами Первого и Второго этапов кейса. Откорректированная программа интервью

должна быть подготовлена к началу аудиторного тайма Второго этапа кейса. Откорректированная программа интервью должна иметься у каждого студента – участника команды.

Результат самостоятельной внеаудиторной работы студентов:

Откорректированные программы интервью в наличии у каждого студента команды.

Пример оформления раздаточного материала для студентов: Второй этап кейса

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Кейс

«Анализ влияния экспертных оценок на корректировку планов продаж и ассортимента»

Второй этап

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ УСТАНОВКА

В процессе выполнения второго этапа кейса студенты проводят интервьюирование экспертов, обрабатывают и представляют результаты интервьюирования экспертов, оформляют отчётную документацию.

Выполнение заданий Второго этапа кейса основано на результатах выполнения заданий Первого этапа кейса.

Следует строго придерживаться ограничений, установленных в описательной части кейса и руководствоваться указаниями преподавателя.

Необходимо в точности соблюдать временной регламент выполнения заданий аудиторного тайма Второго этапа кейса. Рекомендуется разделить обязанности между членами команды и сочетать групповую и индивидуальную форму выполнения заданий.

ОПИСАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Аудиторный тайм (2 акад. часа)

1. Организационная установка. Получение раздаточного материала (5 минут).
2. Проведение интервью (40 минут).

2.1. Студенты проводят опрос экспертов, используя программу интервью, подготовленную в результате выполнения заданий Первого этапа кейса. Форма проведения интервью – индивидуальная (каждый студент самостоятельно должен опросить эксперта).

2.2. В процессе проведения интервьюирования необходимо обозначить цель интервью и назвать российскую организацию, для которой разработаны прогнозы роста объёма продаж и расширение ассортимента. При необходимости можно ознакомить эксперта с конкретными значениями показателей роста объёма продаж и изменения ассортимента

2.3. Эксперту задаются все вопросы, составляющие программу интервью, ответы эксперта фиксируются в письменной форме. Допускается фиксация ответов экспертов с использованием электронных устройств.

Важно!

Порядок организации интервьюирования экспертов определяется преподавателем
--

Результат проведения интервью:

Получение информации от экспертов с целью обоснования достижимости / внесения корректив в планы роста объёма продаж и изменения ассортимента выбранной российской организации (зафиксированной в письменной форме).

3. Обработка результатов интервьюирования экспертов (до 20 минут)

Продолжительность выполнения задания определяет преподаватель.

Важно!

Результатом интервьюирования эксперта является <i>комплексная информация</i> , которая помогает глубже понять проблему, сформировать обоснованные выводы и разработать эффективные решения.

3.1. Студентам необходимо структурировать, систематизировать, проанализировать и обобщить ответы экспертов, действуя по (примерному) плану:

– распределение ответов эксперта по темам / блокам, вопросам / ключевым аспектам (например, «Проблемы», «Рекомендации», «Прогнозы»);

– выделить основные предложения и выводы эксперта;

- определить повторяющиеся темы или мнения, которые могут указывать на общие тенденции;
- идентифицировать проблемы, о которых упоминал эксперт, их возможные последствия;
- сформулировать выводы и практические предложения, основанные на экспертных оценках.

3.2. На основании результатов интервьюирования экспертов обосновать планы роста объёма продаж и изменения ассортимента выбранной российской организации (разработаны в процессе выполнения заданий Первого этапа кейса) или внесения корректив в эти показатели.

Результат выполнения заданий, связанных с обработкой ответов экспертов:

Систематизированная и структурированная информация, необходимая для формирования выводов и принятия плановых решений роста объёма продаж и изменения ассортимента (в письменной форме).

4. Представление результатов интервьюирования экспертов (20–25 минут)

Общая продолжительность (для всех команд); определяется преподавателем.

4.1. Результаты интервьюирования экспертов представляются публично в форме доклада.

4.2. Доклад о результатах интервьюирования экспертов должен содержать:

- указание на хозяйствующий субъект, показатели объёма продаж и расширение ассортимента которого выбраны в качестве предмета оценки;
- цель интервьюирования экспертов;
- параметры показателей роста объёма продаж и расширения ассортимента;
- краткая характеристика сформулированных вопросов;
- краткая характеристика ответов экспертов (по результатам выполнения заданий 3 части аудиторного тайма Второго этапа кейса;

– оценка возможности реализации планов роста объёма продаж и изменения ассортимента выбранной российской организации (разработаны в процессе выполнения заданий Первого этапа кейса) или внесения корректив в эти показатели.

4.3. Продолжительность доклада – до 5 минут.

Справочно:

Доклад о результатах интервьюирования экспертов может сопровождать слайдами (при наличии организационной и временной возможности их подготовки)

Тайм самостоятельной внеаудиторной работы студентов (1 акад. час)

1. Каждая команда формирует папку с отчётной документацией. В состав папки включается:

– раздаточный материал, полученный в процессе аудиторных таймов Первого и Второго этапов кейса;

– заполненная таблица со списком команды и распределением обязанностей*;

– название российской организации, для которой были определены показатели роста объёма продаж и расширения ассортимента*;

– информация о показателях роста объёма продаж и расширения ассортимента, разработанные на основе анализа данных об организации с необходимым предварительным обоснованием*;

– программа интервью эксперта, подготовленная ко Второму этапу кейса, с указанием цели интервьюирования*;

– результаты систематизации, структурирования и группировки ответов экспертов*;

– текст доклада о результатах интервьюирования экспертов*.

* Письменная форма представления с использованием текстового редактора, на бумажном носителе.

2. Папка с подготовленной отчётной документацией представляется преподавателю не позднее трёх рабочих дней после завершения аудиторного тайма Второго этапа.

Рекомендуется разделить обязанности между членами команды и сочетать групповую и индивидуальную форму выполнения задания.

Результат самостоятельной внеаудиторной работы студентов:

Надлежащим образом сформированная отчётная документация.

Список литературы

1. Осипова А.А. Кейс-технологии: опыт конструирования и применения в обучении бакалавров экономических и управленческих направлений: монография / А.А. Осипова, Н.А. Маслюк. – Хабаровск: Дальневосточный институт управления-филиал РАНХиГС, 2018. – 101 с. – ISBN 978–5-94456–261–6.

2. Осипова А.А. Кейсы по экономическим и управленческим дисциплинам: учебно-методическое пособие / А.А. Осипова, Н.А. Маслюк, Г.В. Цветова. – Хабаровск: Дальневосточный институт управления-филиал РАНХиГС, 2019. – 126 с. – ISBN 978–5-94456–269–2. EDN RAPNFE

3. Осипова А. А. Многоэтапные кейсы как инструмент интенсификации образовательных результатов экономической подготовки в высшей школе / А.А. Осипова // Педагогика и психология образования. – 2020. – №1. – С. 116–124. – DOI 10.31862/2500–297X-2020–1-116–124. EDN WNCRAH

Осипова Алла Александровна – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и цифровых технологий, Дальневосточный институт управления (филиал) ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Хабаровск, Россия.
