

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»  
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий  
Кафедра стратегического развития экономики

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор института



Т. М. Кожевникова  
«17» июня 2026 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине Б1.В.3 Поведенческие финансы

Направление подготовки/специальность: 38.04.01 - Экономика

Профиль/направленность/специализация: Финансовая и управленческая  
бизнес-аналитика

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2026

**Автор программы:**

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 - Экономика (уровень магистратуры) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «11» августа 2020 г. № 939).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры стратегического развития экономики «\_\_\_»\_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Протокол № \_\_\_\_

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Цели и задачи дисциплины.....                                                                                                                  | 4  |
| 2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры.....                                                                                              | 5  |
| 3. Объем и содержание дисциплины.....                                                                                                             | 5  |
| 4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....                                                                                  | 8  |
| 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....                                                                     | 18 |
| 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....                                                                               | 20 |
| 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы..... | 21 |

## 1. Цели и задачи дисциплины

### 1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-1 Способность определять цели, задачи, бизнес-возможности, критерии оценки будущей эффективности стратегических изменений в организации и выявлять заинтересованные в изменениях стороны

### 1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- проектно-экономический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга)

### 1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

| Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта) | Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия                                                                               | Индикаторы достижения компетенций                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                     | ПК-1 Способность определять цели, задачи, бизнес-возможности, критерии оценки будущей эффективности стратегических изменений в организации и выявлять заинтересованные в изменениях стороны | Владеет знаниями и практическими навыками оценки экономического поведения, пониманием универсальных методов исследования экономических агентов, инструментов и механизмов, которые влияют на их поведение и формируют его |

### 1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-1 Способность определять цели, задачи, бизнес-возможности, критерии оценки будущей эффективности стратегических изменений в организации и выявлять заинтересованные в изменениях стороны

| № п/п | Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи | Форма обучения  |   |   |   |
|-------|--------------------------------------------------------------|-----------------|---|---|---|
|       |                                                              | Очная (семестр) |   |   |   |
|       |                                                              | 1               | 2 | 3 | 4 |
| 1     | Бизнес-планирование инвестиционного проекта                  |                 | + | + |   |
| 2     | Корпоративные ESG финансы                                    |                 |   |   | + |

|   |                                                   |   |   |   |   |
|---|---------------------------------------------------|---|---|---|---|
| 3 | Моделирование стратегического развития бизнеса    |   |   |   | + |
| 4 | Ознакомительная практика                          |   | + |   |   |
| 5 | Практика по профилю профессиональной деятельности |   |   | + | + |
| 6 | Управленческая экономика                          |   | + |   |   |
| 7 | Финансовый бенчмаркинг                            | + |   |   |   |
| 8 | Цифровая экономика                                | + |   |   |   |

## 2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Поведенческие финансы» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 38.04.01 - Экономика. Дисциплина «Поведенческие финансы» изучается в 1 семестре.

## 3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 3 з.е.

Очная: 3 з.е.

| Вид учебной работы                   | Очная<br>(всего часов) |
|--------------------------------------|------------------------|
| <b>Общая трудоёмкость дисциплины</b> | <b>108</b>             |
| Контактная работа                    | 48                     |
| Лекции (Лекции)                      | 16                     |
| Практические (Практ. раб.)           | 32                     |
| Самостоятельная работа (СР)          | 60                     |
| Зачет                                | -                      |

## 3.2. Содержание курса:

| №<br>темы | Название<br>раздела/темы                                             | Вид учебной<br>работы, час. |                    |    | Формы текущего<br>контроля     |
|-----------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------|----|--------------------------------|
|           |                                                                      | Лек<br>ции                  | Пра<br>кт.<br>раб. | СР |                                |
|           |                                                                      | О                           | О                  | О  |                                |
| 1 семестр |                                                                      |                             |                    |    |                                |
| 1         | Теория принятия<br>решений в<br>экономике.                           | 4                           | 8                  | 15 | Реферат;<br>Собеседование      |
| 2         | Поведенческие<br>отклонения при<br>принятии<br>финансовых<br>решений | 4                           | 8                  | 15 | Реферат;<br>Собеседование      |
| 3         | Поведенческие<br>корпоративные<br>финансы                            | 4                           | 8                  | 15 | Собеседование;<br>Тестирование |

|   |                                            |   |   |    |                                |
|---|--------------------------------------------|---|---|----|--------------------------------|
| 4 | Поведенческие аспекты слияния и поглощения | 4 | 8 | 15 | Собеседование;<br>Тестирование |
|---|--------------------------------------------|---|---|----|--------------------------------|

## Тема 1. Теория принятия решений в экономике. (ПК-1)

### Лекция.

Концепция нерационального экономического агента. Поведенческие эффекты. Эффект Монте-Карло. Эффект репрезентативности. Эффект якоря. Эффект консерватизма. Эффект потраченных средств. Эффект чужих денег. Нерациональные теории принятия решения. Восприятие численной информации человеческим мозгом. Причины нерационального поведения – взгляд с точки зрения эволюции и биологии человека. Психологические механизмы поведения человека. Традиционные и поведенческие финансы. Развитие методологии поведенческих финансов.

### Практическое занятие.

План:

- 1 1. Теория принятия решений в экономике.
- 2 2. Рациональность и ее типы.
- 3 3. Исторические этапы возникновения поведенческой и экспериментальной экономики
- 4 4. Групповое поведение
- 5 5. Традиционные и поведенческие финансы

### Вопросы для самоконтроля:

- 1 1. Раскройте содержание концепции нерационального экономического агента
- 2 2. Перечислите поведенческие эффекты
- 3 3. Нерациональные теории принятия решения: раскройте их содержание.
- 4 4. Каковы причины нерационального поведения человека?
- 5 5. Дайте определение поведенческим финансам
- 6 6. Какие формы рыночной эффективности вы знаете?

В чем разница между традиционными и поведенческим финансами?

### Задания для самостоятельной работы.

- 1 1. В табличной форме распишите различия между поведенческой и экспериментальной экономиками.

В табличной форме проведите сравнение поведения рационального агента и реального человека.

## Тема 2. Поведенческие отклонения при принятии финансовых решений (ПК-1)

### Лекция.

Дивидендные теории. Модель оценки дивидендов. Модель роста Гордона. Теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера. Нерациональность поведения инвесторов. Возникновение «пузырей». Паника на рынках в период кризисов.

### Практическое занятие.

Практическое занятие.

План:

- 1 1. Оценка дивидендов
- 2 2. Дивидендная политика: эмпирика
- 3 3. Теория угождения
- 4 4. Нерациональность поведения в инвестиционной сфере (формы проявления).
- 5 5. Финансовые «пузыри» и кризисы

Вопросы для самоконтроля:

- 1 1. Какая взаимосвязь между дивидендами и свободным денежным потоком?

- 2 2. Каким образом характер активов влияет на дивидендную политику?
- 3 3. Какие существуют модели оценки дивидендов, в чем их содержание?
- 4 4. Что в дивидендной политике исследует модель роста Гордона?
- 5 5. Что утверждает теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера?
- 6 6. Как согласно литературе по поведенческим финансам психологические характеристики инвесторов влияют на поведение на финансовых рынках?
- 7 7. Кто и в каком году разработал Теорию угодения? В чем ее содержание?
- 8 8. Что такое «Сильная рыночная эффективность»?
- 9 9. Что такое «Слабая рыночная эффективность»?
- 10 10. Какие существуют формы проявления нерациональности инвесторов?

#### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Одно из современных объяснений снижения выплат дивидендов уходит своими корнями в теорию угодения, предложенную Бейке-ром и Веглером. Напишите, какие эмпирические доказательства были приведены авторами в рамках данной теории
2. Опишите, в чем заключается эффективность рынка и нерыночное поведение.

### **Тема 3. Поведенческие корпоративные финансы (ПК-1)**

#### **Лекция.**

Теории структуры капитала: Неоклассические теории структуры капитала и эмпирические данные. Поведенческие аспекты изменения структуры капитала. Реакция рынка на способы управления капиталом. Механизм IPO-поведенческих эффектов. Психология агентов и принципалов. Психологические аспекты управления коммерческой организацией. Предпочтения при выборе стратегии.

#### **Практическое занятие.**

План:

- 1 1. Модели ценообразования на финансовые активы
- 2 2. Концепция и стратегии управления стоимостью компании
3. Максимизация акционерной стоимости фирмы
4. Модели инвестиционного выбора в условиях неопределенности
5. Дивидендная политика и стоимость акций.

Вопросы для самоконтроля:

для самоконтроля:

- 1 1. Назовите модели ценообразования на финансовые активы.
- 2 2. Перечислите способы максимизации акционерной стоимости фирмы
- 3 3. Какие существуют концепции и стратегии управления стоимостью компании?
- 4 4. Какие существуют модели инвестиционного выбора в условиях неопределенности?
- 5 5. Какие вы знаете теории структуры капитала?
- 6 6. Какие поведенческие аспекты влияют на изменение структуры капитала?
- 7 7. Назовите психологические аспекты управления коммерческой организацией

#### **Задания для самостоятельной работы.**

*Предложите свою арбитражную стратегию:*

Пусть имеются финансовые центры А и Б, валюты х и у. Брокерская комиссия, дилерский bid-ask спред, налоги и прочие транзакционные издержки равны нулю. Пусть  $S(x/y)$  – цена единицы товара у в единицах х. Тогда арбитраж валютной пары инициируется при условии, что:  $(/) \neq Б(())$ , т.е. курс обмена х на у имеет различные значения в двух центрах в одно и то же время. Для упрощения опустим единицы измерения (х/у). Важно, однако, помнить, что курс – это цена единицы  $у(S(x/y))$ , а не наоборот. Требуется разработать арбитражную стратегию, если условие  $(/) \neq Б(())$  нарушается следующим образом:  $SA > SB$ , т.е. валюта у дешевле в Б, чем в А (или валюта х дешевле в А).

## Тема 4. Поведенческие аспекты слияния и поглощения (ПК-1)

### Лекция.

Сделки слияния и поглощения. Реакция рынка. Реакция участников. Поведенческие реакции. Финансовые причины и последствия совершения сделок слияний и поглощений (поведенческие теории корпоративных захватов). Нерациональность агентов и принципалов (гипотеза гордыни, проклятье победителя, поведенческие эффекты). Волновые тренды слияний и поглощений: психологический и поведенческий анализ.

### Практическое занятие.

План:

- 1 1. Финансовые причины и последствия совершения сделок слияний и поглощений
- 2 2. Поведенческие теории корпоративных захватов.
- 3 3. Нерациональность агентов и принципалов (гипотеза гордыни, проклятье победителя, поведенческие эффекты).
- 4 4. Нерациональность инвесторов.
- 5 5. Волновые тренды слияний и поглощений: психологический и поведенческий анализ.

Вопросы для самоконтроля:

- 1 1. Каковы психологические аспекты слияния и поглощения?
- 2 2. От чего зависит успешность и эффективность сделки слияния и поглощения?
- 3 3. Чем отличаются «манипуляция» и «обман»? В чем их цель?
- 4 4. Перечислите аспекты манипулирования общественным мнением: психологический и поведенческий анализ
- 5 5. Какие существуют приемы корпоративной борьбы?
- 6 6. Каким образом компании, которая поглощается, можно увеличить стоимость своих акций перед началом процесса поглощения?

### Задания для самостоятельной работы.

- 1 1. Опишите финансовые причины и последствия совершения сделок слияний и поглощений
2. Опишите алгоритм процессов слияния и поглощения

## 4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

### 4.1. Распределение баллов:

1 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

| № те мы | Название темы / вид учебной работы | Формы текущего контроля / срезы | Мах. кол-во баллов | Методика проведения занятия и оценки |
|---------|------------------------------------|---------------------------------|--------------------|--------------------------------------|
|         |                                    |                                 |                    |                                      |

|    |                                      |         |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|--------------------------------------|---------|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Теория принятия решений в экономике. | Реферат | 20 | <p>Устное выступление автора по результатам доклада/реферата сосредоточено на принципиальных вопросах, таких как: актуальность темы исследования; методологический аппарат и основные научные подходы (школы), занимавшиеся решением вопросов; новизна работы и основные выводы, сформулированные в ходе изучения материала.</p> <p>Индивидуальная защита предполагает раскрытие личностного аспекта автора доклада/реферата в ходе работы над темой. Необходимо обосновать выбор темы и привести собственные методы и способы работы над проблемой, вынесенной в заглавие. Приведены оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты и идеи, полученные в ходе разработки материала. В докладе должна быть отражена личностная значимость проделанной работы и намечены перспективы продолжения исследования. Возможны презентации, раздаточный материал, слайды и т.д.</p> <p>20-15 баллов – студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических и эмпирических исследований последних 3-5 лет, демонстрирует оригинальные находки в решении проблемы, намечены перспективы исследования, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Грамотные ответы на дополнительные вопросы</p> <p>14-7 балла - студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических или эмпирических исследований последних 5 лет, демонстрирует отдельные оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены отдельными штрихами, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Даны грамотные ответы на отдельные дополнительные вопросы</p> <p>6-5 балла - логика выступления в отдельных местах нарушается, тема исследования раскрывается, опираясь на результаты теоретических исследований последних 10 лет, отсутствуют оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены пунктирно, продемонстрированы средние ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов, ответы на вопросы требуют уточнения.</p> <p>4-2 балла – представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, отдельные ответы на дополнительные вопросы требуют уточнения</p> <p>1 балл - представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, студент не может дать ответы на дополнительные вопросы</p> |
|----|--------------------------------------|---------|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |               |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | Собеседование | 10 | <p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный.</p> <p>10-8 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии</p> <p>7-5 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии.</p> <p>4-1 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p> |
|--|--|---------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |                                                          |         |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|----------------------------------------------------------|---------|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. | Поведенческие отклонения при принятии финансовых решений | Реферат | 20 | <p>Устное выступление автора по результатам доклада/реферата сосредоточено на принципиальных вопросах, таких как: актуальность темы исследования; методологический аппарат и основные научные подходы (школы), занимавшиеся решением вопросов; новизна работы и основные выводы, сформулированные в ходе изучения материала.</p> <p>Индивидуальная защита предполагает раскрытие личностного аспекта автора доклада/реферата в ходе работы над темой. Необходимо обосновать выбор темы и привести собственные методы и способы работы над проблемой, вынесенной в заглавие. Приведены оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты и идеи, полученные в ходе разработки материала. В докладе должна быть отражена личностная значимость проделанной работы и намечены перспективы продолжения исследования. Возможны презентации, раздаточный материал, слайды и т.д.</p> <p>20-15 баллов – студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических и эмпирических исследований последних 3-5 лет, демонстрирует оригинальные находки в решении проблемы, намечены перспективы исследования, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Грамотные ответы на дополнительные вопросы</p> <p>14-7 балла - студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических или эмпирических исследований последних 5 лет, демонстрирует отдельные оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены отдельными штрихами, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Даны грамотные ответы на отдельные дополнительные вопросы</p> <p>6-5 балла - логика выступления в отдельных местах нарушается, тема исследования раскрывается, опираясь на результаты теоретических исследований последних 10 лет, отсутствуют оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены пунктирно, продемонстрированы средние ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов, ответы на вопросы требуют уточнения.</p> <p>4-2 балла – представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, отдельные ответы на дополнительные вопросы требуют уточнения</p> <p>1 балл - представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, студент не может дать ответы на дополнительные вопросы</p> |
|----|----------------------------------------------------------|---------|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|    |                                     |                                |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|-------------------------------------|--------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                     | Собеседование                  | 10 | <p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный.</p> <p>10-8 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии</p> <p>7-5 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии.</p> <p>4-1 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p> |
| 3. | Поведенческие корпоративные финансы | Собеседование                  | 10 | <p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный.</p> <p>10-8 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии</p> <p>7-5 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии.</p> <p>4-1 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p> |
|    |                                     | Тестирование(контрольный срез) | 10 | <p>Тест состоит из вопросов по заданной теме.</p> <p>8-10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте</p> <p>5-7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте</p> <p>1-4 балла – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте.</p> <p>Менее 25% правильных ответов баллов не дает</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|    |                                                                              |                                |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. | Поведенческие аспекты слияния и поглощения                                   | Собеседование                  | 10  | <p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный.</p> <p>10-8 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии</p> <p>7-5 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии.</p> <p>4-1 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p> |
|    |                                                                              | Тестирование(контрольный срез) | 10  | <p>Тест состоит из вопросов по заданной теме.</p> <p>8-10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте</p> <p>5-7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте</p> <p>1-4 балла – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте.</p> <p>Менее 25% правильных ответов баллов не дает</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5. | Премияльные баллы                                                            |                                | 20  | <p>Дополнительные премияльные баллы могут быть начислены: - за проект, выполненный по заказу работодателя и реализованный на практике – 20 баллов;</p> <p>- постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов;</p> <p>- полностью подготовленная к публикации статья по тематике в рамках дисциплины – 10 баллов;</p> <p>- участие с докладом во всероссийской олимпиаде по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов;</p> <p>- публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в сборнике студенческих работ / материалах всероссийской конференции / журнале из перечня ВАК – 10 / 15 / 20</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6. | Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы |                                | 50  | Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 7. | Итого за семестр                                                             |                                | 100 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

| 100-балльная система | Традиционная система |
|----------------------|----------------------|
| 50 - 100 баллов      | Зачтено              |
| 0 - 49 баллов        | Не зачтено           |

## 4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

### Реферат

Тема 1. Теория принятия решений в экономике.

1. Концепция нерационального экономического агента.
2. Нерациональные теории принятия решения.
3. Эволюция человека и формирование нерационального поведения.
4. Психологические механизмы поведения человека.
5. Рациональность поведения человека и эффективность рынка.

Тема 2. Поведенческие отклонения при принятии финансовых решений

1. Экспериментальная экономика и реальный хозяйственный процесс.
2. Реакция рынка на способы управления капиталом.
3. Бихевиоризм, как направление в психологии человека.
4. Концепция и стратегии управления стоимостью компании
5. Влияние Интернета на принятие решений

### Собеседование

Тема 1. Теория принятия решений в экономике.

Раскройте содержание концепции нерационального экономического агента

Перечислите поведенческие эффекты

Нерациональные теории принятия решения: раскройте их содержание.

Каковы причины нерационального поведения человека?

Дайте определение поведенческим финансам

Какие формы рыночной эффективности вы знаете?

В чем разница между традиционными и поведенческим финансами?

Тема 2. Поведенческие отклонения при принятии финансовых решений

Какая взаимосвязь между дивидендами и свободным денежным потоком?

Каким образом характер активов влияет на дивидендную политику?

Какие существуют модели оценки дивидендов, в чем их содержание?

Что в дивидендной политике исследует модель роста Гордона?

Что утверждает теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера?

Как согласно литературе по поведенческим финансам психологические характеристики инвесторов влияют на поведение на финансовых рынках?

Кто и в каком году разработал Теорию угождения? В чем ее содержание?

Что такое «Сильная рыночная эффективность»?

Что такое «Слабая рыночная эффективность»?

Какие существуют формы проявления нерациональности инвесторов?

Тема 3. Поведенческие корпоративные финансы

Назовите модели ценообразования на финансовые активы.

Перечислите способы максимизации акционерной стоимости фирмы

Какие существуют концепции и стратегии управления стоимостью компании?

Какие существуют модели инвестиционного выбора в условиях неопределенности?

Какие вы знаете теории структуры капитала?

Какие поведенческие аспекты влияют на изменение структуры капитала?

Назовите психологические аспекты управления коммерческой организацией

#### Тема 4. Поведенческие аспекты слияния и поглощения

Каковы психологические аспекты слияния и поглощения?

От чего зависит успешность и эффективность сделки слияния и поглощения?

Чем отличаются «манипуляция» и «обман»? В чем их цель?

Перечислите аспекты манипулирования общественным мнением: психологический и поведенческий анализ

Какие существуют приемы корпоративной борьбы?

Каким образом компании, которая поглощается, можно увеличить стоимость своих акций перед началом процесса поглощения?

### Тестирование

#### Тема 3. Поведенческие корпоративные финансы

1. Что показывают большинство исследований о поведенческих финансах?

1 А. Разумно предположить, что информация, полученная в результате вдумчивого фундаментального и технического анализа, приведет инвесторов к принятию логичных решений относительно своих портфелей.

В. Разумно предположить, что инвесторы, как правило, будут следовать стандартным протоколам для создания богатства.

С. Иногда инвесторам не хватает самоконтроля, они ведут себя иррационально и принимают решения, основанные больше на эмоциях, чем на анализе фактов.

Д. Фундаментальный анализ может привести к более высокой доходности инвестиций, в то время как технический анализ, как правило, этого не делает

2. Какие из приведенных ниже утверждений точно описывают инвестиционную предвзятость, отраженную в поведенческих финансах?

1 А. Чрезмерная самоуверенность связывает инвестиционную прибыль с мастерством инвестора, а инвестиционные потери – с невезением.

2 В. Закрепление происходит, когда инвесторы основывают решения на возможностях, связанных с волатильностью.

3. Большинство экономистов сообщили о минимуме в деловом цикле и достижении дна на фондовых рынках. Какие из следующих действий инвестора, который обычно избегает предвзятости в отношении инвестиций, был бы наиболее склонен предпринять?

А. Продайте акции, которые в настоящее время находятся в ее портфелях.

В. Инвестируйте все свободные денежные средства в драгоценные металлы, такие как золото, серебро и платина.

С. Бай ставит на акции из своего портфеля.

Д. Инвестирует свои денежные средства, которые не предназначены для других целей, в акции.

4. Оценка вероятности получения положительного финансового исхода после нескольких периодов убытков называется:

1 А. эффектом прогнозирования;

2 В. эффектом Монте-Карло;

3 С. эффектом оптимизма;

4 D. эффектом Монако.

5. Эффект репрезентативности проявляется:

- А. когда человек обобщает полученные результаты для прогнозирования на будущее;
- В. когда человек принимает решение под воздействием позитивных новостей рынка;
- С. когда человек принимает решение под воздействием негативных новостей рынка;
- Д. когда человек ориентируется на небольшое количество типичных проявлений свойства и переносит полученные выводы на более общий уровень.

6. Когда новая поступающая информация игнорируется или принимаются во внимание только те данные, которые подтверждают уже принятое решение, то это называется:

- А. эффектом консерватизма;
- В. эффектом позитивизма;
- С. эффектом настойчивости;
- Д. эффектом информированности.

7. Традиционно поведенческий подход ? это:

- А. попытка проследить поведение участников рынка;
- В. попытка предложить дополнительное объяснение явлениям, которые не могут быть объяснены при классическом подходе;
- С. попытка игнорировать поведение участников рынка;
- Д. попытка предложить дополнительное объяснение рациональным явлениям.

8. На повышение эффективности рынка влияет:

- А. ликвидность
- В. наличие сходных финансовых инструментов (субститутов);
- С. количество игроков;
- Д. количество финансовых инструментов.

9. Исследователи концепции поведенческих финансов Д. Канеман и В. Смит были отмечены Нобелевской премией:

- А. в 1974 г.
- В. в 1984 г.
- С. 2002 г.
- Д. в 2010 г.

10. Модель ВАРМ представляет собой:

- А. модифицированную модель ТАРМ
- В. модифицированную модель САРМ; ;
- С. сумму объективного и субъективного рисков, отдельные элементы которых могут фиксироваться на основе специальных социологических опросов инвесторов;
- Д. разницу объективного и субъективного рисков, отдельные элементы которых могут фиксироваться на основе специальных социологических опросов инвесторов.

#### Тема 4. Поведенческие аспекты слияния и поглощения

1. Для поведенческих финансов главный вопрос — почему участники рынка делают ошибки:

- 1 А. систематические;
- 2 В. случайные.

2. Чтобы преодолеть когнитивные трудности и сосредоточиться на интересующей нас проблеме, мы используем небольшое число \_\_, которые часто не отражают всю логику решений:

- 1 А. выражений;
- 2 В. концепций;
- 3 С. эвристик.

3. Стандартные финансы расходятся с реальностью, потому что люди не всегда инвестируют свои сбережения по рациональным соображениям:

- 1 А. правда;

- 2 В. ложь.
4. Кого можно назвать отцом-основателем поведенческой экономики:
- 1 А. Ричарда Талера;
  - 2 В. Вернона Смита ;
  - 3 С. Амоса Тверски?
5. Быть рациональным — значит, получив новую информацию, корректно обновить свои убеждения, пользуясь байесовским правилом, и при данных убеждениях выбирать вариант с минимальной субъективной ожидаемой полезностью в условиях риска:
- 1 А. правда;
  - 2 В. ложь.
6. Тенденция следовать за большой группой, которая может действовать как рационально, так и нерационально. Какое это поведение:
- 1 А. импульсивное;
  - 2 В. стадное;
  - 3 С. близорукое неприятие убытков;
  - 4 D. следование за лидером?
7. Согласно поведенческим финансам, когда нерациональные агенты вызывают отклонения цены от инвестиционной стоимости, рациональные агенты часто оказываются бессильными, потому что операции по устранению этих отклонений могут быть рискованными и затратными, так что рынок остается эффективным:
- 1 А. правда;
  - 2 В. ложь.
8. Инвестор предпочитает выбор определенного (гарантированного) результата вероятностному результату вопреки базовому принципу рационального поведения — максимизации полезности. Какая теория рисует эту картину (эффект определенности):
- 1 А. теория ожидаемой полезности;
  - 2 В. теория перспектив;
  - 3 С. теория эффективного рынка капитала;
  - 4 D. триединая теория выбора?
9. Участник рынка — активный инвестор, тренд — дни, несколько недель. Какой это горизонт инвестиций:
- 1 А. кратковременный;
  - 2 В. тактический;
  - 3 С. стратегический;
  - 4 D. долговременный;
  - 5 Е. все варианты неверны?
10. Главная идея триединой теории рынков — инвесторы часто рациональны, а не эмоциональны:
- 1 А. ложь;
  - 2 В. правда.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

### **Типовые вопросы зачета (ПК-1)**

Теория принятия решений в экономике.

Рациональность и ее типы.

Исторические этапы возникновения поведенческой и экспериментальной экономики

Групповое поведение

Традиционные и поведенческие финансы

Оценка дивидендов

Дивидендная политика: эмпирика

Теория угодения

Нерациональность поведения в инвестиционной сфере (формы проявления).

Финансовые «пузыри» и кризисы

Модели ценообразования на финансовые активы

Концепция и стратегии управления стоимостью компании

Максимизация акционерной стоимости фирмы

Модели инвестиционного выбора в условиях неопределенности

Дивидендная политика и стоимость акций.

Финансовые причины и последствия совершения сделок слияний и поглощений

Поведенческие теории корпоративных захватов.

Нерациональность агентов и принципалов (гипотеза гордыни, проклятье победителя, поведенческие эффекты).

Нерациональность инвесторов.

Волновые тренды слияний и поглощений: психологический и поведенческий анализ

### Типовые задания для зачета (ПК-1)

не предусмотрено

#### 4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

| Оценка                          | Компетенции | Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «зачтено»<br>(50 - 100 баллов)  | ПК-1        | Демонстрирует владение знаниями и практическими навыками оценки экономического поведения, пониманием универсальных методов исследования экономических агентов, инструментов и механизмов, которые влияют на их поведение и формируют его.   |
| «не зачтено»<br>(0 - 49 баллов) | ПК-1        | Демонстрирует отсутствие знаниями и практическими навыками оценки экономического поведения, пониманием универсальных методов исследования экономических агентов, инструментов и механизмов, которые влияют на их поведение и формируют его. |

### 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

#### 5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

#### 5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

### 5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

### 5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1 Основная литература:**

1. Алехин Б. И. Поведенческие финансы : учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 182 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/541935>
2. Алехин Б. И. Поведенческие финансы : Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 182 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/456408>
3. Богатырев С. Ю. Поведенческие финансы : учебное пособие. - Москва: Прометей, 2018. - 210 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494852>
4. Гребенников П. И., Тарасевич Л. С. Корпоративные финансы : учебник и практикум для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2024. - 252 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/535448>
5. Никитушкина И. В., Макарова С. Г., Студников С. С. Корпоративные финансы. Практикум : учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 189 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/535880>
6. Берзон Н. И., Теплова Т. В., Григорьева Т. И. Корпоративные финансы : учебное пособие для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2024. - 229 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/537089>

### **6.2 Дополнительная литература:**

1. Овечкина А. И., Петрова Н. П. Корпоративные финансы. Практический курс : учебное пособие для академического бакалавриата. - 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2024. - 215 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/534351>
2. Теплова Т. В. Корпоративные финансы (продвинутый уровень) : учебник и практикум для вузов. - 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2024. - 750 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/542522>
3. Никитушкина И. В., Макарова С. Г., Студников С. С. Корпоративные финансы : учебник для вузов. - пер. и доп; 3-е изд.. - Москва: Юрайт, 2024. - 588 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/535777>
4. Потемкин В. К., Вельмисова Д. В. Корпоративные социальные инновации : монография. - Санкт-Петербург: Инфо-Да, 2023. - 417 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710965>

5. Поворозник И. Корпоративные закупки: как построить эффективную систему закупок в компании : практическое пособие. - Москва: Альпина Паблишер, 2023. - 344 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=707642>

### 6.3 Иные источники:

1. Сайт журнала Экономист on-line - <http://www.economist.com/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» - <http://www.garant.ru>
3. ЭБС «Znaniy.com» - <http://www.znaniy.com/index.php?item=main>
4. Электронная библиотека учебников - <http://studentam.net/content/category/1/2/5/>
5. Справочно-правовая система Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru>

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

Google Chrome

Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows "Лаборатория Касперского" 26.07.2018

Office 2007, 2010, 2016

Abby FineReader 10.0

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <https://www.tsutmb.ru/biblio/elektronnyj-katalog/>
3. Юрайт: образовательная платформа, электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
4. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
5. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина: официальный сайт. – URL: <http://www.tambovlib.ru>

### Электронная информационно-образовательная среда

[https://auth.tsutmb.ru/authorize?response\\_type=code&client\\_id=moodle&state=xyz](https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz)

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.