Фонд
оценочных средств

по дисциплине (практике)
«Организация корпоративного кредитования»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика

Образовательная программа «Финансы и кредит»
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Квалификация
бакалавр

Год набора 2026

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки (специальности) Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика, образовательная программа «Финансы и кредит» по дисциплине (практике) «Организация корпоративного кредитования».

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании Международной бизнес-школы Социогуманитарного института Кыргызско-Российского славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол № 1 от "03" сентября 2026 г.

Руководитель образовательной программы
«Финансы и кредит»
к.э.н., доцент Асанбекова Ф.Р.

Исполнители: к.э.н., доцент

Доцент Международной бизнес-школы Сулайманова А.Н.

РАЗДЕЛ 1. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-3: Способен анализировать состояние рынка банковских корпоративных кредитов и разработать механизмы продаж кредитных продуктов для корпоративных заемщиков
Знать:
• Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
Уметь:
• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа; • Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов; • Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов; • Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
Владеть:
• Современными методами получения,анализа,обработки информации; • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов
ПК-4: Способен анализировать и оценивать платежеспособность и кредитоспособность корпоративных заемщиков и сопряженных рисков
Знать:
•Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособноти корпоративных клиентов; •Современные методы получения, анализа, обработки информации
Уметь:
•Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков; •Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика; •Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа
Владеть:
•Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков; •Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита

ПК-6: Способен осуществлять и оформлять выдачу кредитов корпоративным заемщикам, а также сопровождать кредиты
Знать:
•Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; •Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; •Правила подготовки кредитной документации
Уметь:
•Формировать кредитное досье заемщика; •Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; •Структурировать кредит; •Заполнять и оформлять кредитную документацию
Владеть:
•Навыками структурирования кредита; •Навыками оформления кредитного договора, договора залога

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками
Знать:
•Особенности договоров с корпоративными заемщиками; •Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
Уметь:

•Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; •Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; •Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
Владеть:
•Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; •Навыками выявления отклонений от кредитного договора

ПК-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности
Знать:
•Критерии простроченной задолженности и проблемных кредитов; •Процедуры работы с залогом; •Процедуры реструктуризации и списания кредитов
Уметь:
•Стандартизировать и классифицировать кредиты; •Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; •Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
Владеть:
•Навыками подготовки заключения и необходимых документов для «Специалист по корпоративному кредитованию» реструктуризации и списания кредита; •Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам

РАЗДЕЛ 2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

Курс – 3, семестр – 6, отчетность – экзамен

Название модулей дисциплины согласно РПД	Контроль	Форма контроля	зачетный минимум	зачетный максимум	график контроля
Модуль 1					
Основы организации банковского корпоративного кредитования	Текущий контроль	Защита кластера и презентаций	3	5	26
	Рубежный контроль	Письменная работа	5	7	
Модуль 2					
Организация кредитного процесса	Текущий контроль	Защита кластера и презентаций	3	5	29
	Рубежный контроль	Письменная работа	5	8	
Модуль 3					
Этапы кредитного процесса	Текущий контроль	Защита кластера и презентаций	3	5	33
	Рубежный контроль	Письменная работа	5	10	

Модуль 4					
Управление кредитным риском	Текущий контроль	Защита кластера и презентаций	3	5	36
	Рубежный контроль	Письменная работа	5	10	
Модуль 5					
Работа с проблемными кредитами и их списание	Текущий контроль	Защита кластера и презентаций	3	5	38
	Рубежный контроль	Письменная работа	5	10	
ВСЕГО за семестр			40	70	
Промежуточный контроль (Экзамен)		экзамен	20	30	
Семестровый рейтинг по дисциплине			60	100	

РАЗДЕЛ 3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ / ПРАКТИКЕ (ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА)

Вопросы для контроля знаний на степень обученности. ЗНАТЬ

1. Понятие и классификация корпоративного кредитования.
2. Основные виды корпоративных заемщиков и их особенности.
3. Правовые основы кредитных отношений юридических лиц в РФ.
4. Основные этапы процесса корпоративного кредитования.
5. Виды кредитных продуктов для юридических лиц.
6. Требования банка к корпоративным клиентам.
7. Критерии оценки кредитоспособности предприятия.
8. Понятие и структура финансовой отчетности организации.
9. Коэффициенты ликвидности и их назначение.
10. Показатели рентабельности и их интерпретация.
11. Залоговое обеспечение: виды, требования, оценка.
12. Порядок работы с гарантиями и поручительствами.
13. Кредитный риск и методы его снижения.
14. Виды финансовых и нефинансовых рисков корпоративного заемщика.
15. Принципы формирования кредитного досье.
16. Методы мониторинга и сопровождения кредита.
17. Отличия краткосрочного и долгосрочного кредитования.
18. Порядок расчёта процентных ставок и эффективной ставки.
19. Основы договорной базы: кредитный договор, обеспечение, ковенанты.
20. Процедуры реструктуризации корпоративной задолженности.

Вопросы для контроля знаний на степень обученности. УМЕТЬ

1. Определять цели и тип требуемого корпоративного кредита.
2. Проводить анализ финансовой отчетности предприятия.
3. Рассчитывать ключевые финансовые коэффициенты.

4. Оценивать кредитоспособность клиента по установленным критериям.
5. Диагностировать риски заемщика и проекта.
6. Формировать запрос на предоставление кредитной документации.
7. Проводить интервью с корпоративным заемщиком.
8. Анализировать бизнес-модель клиента.
9. Оценивать платежеспособность и финансовую устойчивость заемщика.
10. Оценивать качество залогового обеспечения.
11. Готовить заключение по кредитной заявке.
12. Проводить стресс-тестирование финансовых показателей компании.
13. Определять оптимальную структуру кредитного продукта.
14. Рассчитывать графики погашения кредита.
15. Применять методы расчёта процентных платежей.
16. Выявлять признаки проблемности и ранние индикаторы дефолта.
17. Осуществлять мониторинг использования кредита.
18. Оценивать целевой характер использования заемных средств.
19. Подготавливать рекомендации по реструктуризации долга.
20. Документировать выводы и корректно оформлять кредитное досье.

Вопросы для контроля знаний на степень обученности. ВЛАДЕТЬ

1. Владеть методиками финансового анализа предприятия.
2. Методиками моделирования денежных потоков (DCF).
3. Практиками оценки стоимости обеспечения (движимого/недвижимого).
4. Инструментами анализа отраслевых и рыночных рисков.
5. Навыками составления кредитного заключения.
6. Системами скоринговой оценки корпоративных клиентов.
7. Методами оценки эффективности кредитных проектов.
8. Техниками ведения переговоров с корпоративными клиентами.
9. Инструментами финансового мониторинга заемщиков.
10. Методами управления проблемной задолженностью.
11. Технологиями организации кредитного процесса в банке.
12. Моделями оценки вероятности дефолта (PD).
13. Анализом оборотов по счетам и платежной дисциплины.
14. Подготовкой отчетности для кредитного комитета.
15. Использованием ИТ-систем кредитного администрирования.
16. Процедурами проверки благонадёжности контрагентов.
17. Практиками анализа инвестиционных проектов и CAPEX.
18. Навыками работы с ковенантами и их контролем.
19. Техниками оценки деловой репутации клиента.
20. Методами разработки кредитных условий для разных типов заемщиков.

ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

1. Экспресс-опросы перед началом (или в конце) каждой лекции.
2. Презентация по предложенной тематике тем. Тема презентаций выбирается студентом согласно плану выполнения практических и семинарских занятий, а также перечня выполнения тематики самостоятельных работ.
Презентация должна в достаточной мере раскрывать избранную тематику. Презентация представляет собой результат
реферирования учебной литературы или иного источника по определенной теме, т.е. краткий обзор основного содержания
согласно тематике лекционных тем.
3. Контрольная работа
Проверка умения анализировать и применять знания

Перечень тем по СРС:

1. Понятие и классификация корпоративного кредитования.
2. Роль корпоративного кредитования в экономике и банковской системе.
3. Регуляторная база КР по корпоративному кредитованию.
4. Этапы кредитного процесса в банке.
5. Принципы кредитования юридических лиц.
6. Кредитоспособность предприятия: критерии и методы оценки.
7. Анализ финансовой отчётности при принятии решения о выдаче кредита.
8. Анализ денежных потоков компании-заёмщика.
9. Роль кредитной истории в корпоративном кредитовании.
10. Структурирование корпоративной сделки: основные подходы.
11. Оценка обеспечения по корпоративным кредитам.
12. Ипотечное кредитование юридических лиц: особенности.
13. Ломбардные кредиты для корпораций.
14. Беззалоговое корпоративное кредитование: риски и условия.
15. Кредитные линии и их виды.
16. Овердрафтное кредитование юридических лиц.
17. Проектное финансирование: структура и риски.
18. Синдицированное кредитование: организация и участники.
19. Торговое финансирование: инструменты и механизмы.
20. Банковские гарантии как инструмент кредитной поддержки.
21. Аккредитивы и роль банков в международной торговле.
22. Лизинг как форма финансового обеспечения бизнеса.
23. Факторинг в корпоративном финансировании.
24. Роль кредитных комитетов при принятии решений.
25. Модели риск-менеджмента в корпоративном кредитовании.
26. Стресс-тестирование корпоративного кредитного портфеля.
27. Управление проблемной задолженностью.
28. Система скоринга юридических лиц.
29. Кредитование малого и среднего бизнеса.
30. Кредитование крупных корпоративных клиентов.
31. Отраслевые особенности корпоративного кредитования.
32. Оценка инвестиционных проектов в корпоративном кредитовании.
33. Ковенанты: назначение, виды, контроль исполнения.
34. Плавающие и фиксированные процентные ставки.

35. Методы ценообразования в корпоративном кредитовании.
36. Влияние ключевой ставки НБКР на корпоративные кредиты.
37. Кредитование компаний в условиях экономической нестабильности.
38. Роль рейтинговых агентств в корпоративном кредитовании.
39. ESG-факторы при выдаче корпоративных кредитов.
40. Цифровизация корпоративного кредитования.
41. Использование Big Data в анализе заёмщиков.
42. Автоматизация процессов корпоративного кредитования.
43. Сравнение российского и зарубежного опыта корпоративного кредитования.
44. Банковское сопровождение инвестиционных проектов.
45. Кредитование под госконтракты.
46. Государственные программы поддержки корпоративного кредитования.
47. Риски кредитования стартапов и инновационных компаний.
48. Залоговое страхование как элемент управления рисками.
49. Правовое регулирование банкротства корпоративных заёмщиков.
50. Реструктуризация корпоративной задолженности.
51. Мониторинг финансового состояния заёмщика.
52. Взаимодействие банков с корпоративными клиентами: сервис и коммуникации.
53. Кредитование экспортно-ориентированных компаний.
54. Управление лимитами кредитования.
55. Репутационные риски при работе с корпоративными клиентами.
56. Внутренний контроль и комплаенс в кредитовании.
57. Кредитные деривативы и их роль в хеджировании рисков.
58. Судебная практика по взысканию корпоративных долгов.
59. Этические аспекты корпоративного кредитования.
60. Перспективы развития корпоративного кредитования в КР.

КОНТРОЛЬНАЯ ПИСЬМЕННАЯ РАБОТА

РЕКОМЕНДАЦИИ К НАПИСАНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ ПИСЬМЕННОЙ РАБОТЫ

Контрольная письменная работа представляет самостоятельную работу, в которой студент излагает свои мысли относительно представленного вопроса. Раскрывается содержательная часть темы, кроме того проводится анализ проблемы, при необходимости используются существующие концепции и мнения ученых в данной области, делаются выводы.

Примерный вариант контрольной работы

ВАРИАНТ 1

1. **ДАЙТЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СЛЕДУЮЩИМ ПОНЯТИЯМ (5Б)**

АКЦИЯ-
ДЕПОЗИТ-
КРЕДИТ -

2. Вопросы «Верно/Неверно». Чтобы получить баллы вы должны дать объяснение вашего ответа: (10 Б)

А) Основные элементы кредитного рынка: краткосрочные кредиты и депозиты.
Б) Принципы кредитования создают основу кредитного соглашения.

3.ДАЙТЕ ПОДРОБНЫИ ОТВЕТ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ (10Б)

1) Кредитный рынок и его структура.
2) Принципы кредитования. Дайте подробное объяснение.

4. СОСТАВТЕ КЛАССТЕР «Депозитный рынок»(10Б)

ВАРИАНТ 2

1. ДАЙТЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СЛЕДУЮЩИМ ПОНЯТИЯМ (5Б)

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОСРЕДНИК-
БАНК-
ФОНДОВЫЙ РЫНОК-

2. Вопросы «Верно/Неверно». Чтобы получить баллы вы должны дать объяснение вашего ответа: (10 Б)

А) Потребительский кредит предоставляется только юридическим лицам.
Б) Коммерческие банки могут брать кредит у НБКР.

3.ДАЙТЕ ПОДРОБНЫИ ОТВЕТ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ (10Б)

1) Кредит и его классификация.
2) Этапы кредитного процесса.

4. СОСТАВТЕ КЛАССТЕР «Кредитный рынок» (5Б)



1. Роль корпоративного кредитования в экономике и банковской системе.
2. Репутационные риски при работе с корпоративными клиентами.
3. Внутренний контроль и комплаенс в кредитовании.

По итогам изучения данной дисциплины проводится экзамен.

В экзаменационный билет включено три теоретических вопроса, соответствующие содержанию формируемых компетенций. Экзамен проводится в устной форме. На ответ и решение задачи студенту отводится 30 минут. За ответ на теоретические вопросы студент может получить максимально 20 баллов, за решение задачи 10 баллов. Перевод баллов в оценку: По итогам текущей успеваемости студент должен набрать максимально 70 баллов, минимально 40 баллов. На экзамене студент, чтобы

получить положительную оценку, должен набрать минимально 20 баллов, максимально 30 баллов.

По итогам выставляется оценка с учетом шкалы оценивания.

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОМЕЖУТОЧНОМУ КОНТРОЛЮ

При явке на экзамен обучающиеся обязаны иметь при себе зачётные книжки, которые они предъявляют в начале экзамена.

Преподавателю предоставляется право поставить оценку без опроса по билету тем бакалаврам, которые набрали более 60 баллов за текущий и рубежный контроли.

На промежуточном контроле бакалавр должен верно ответить на теоретические вопросы билета и решить ситуационное задание.

Бакалавры могут использовать технические средства, справочно нормативную литературу, наглядные пособия, учебные программы.

Оценка промежуточного контроля:

- min 10 баллов - Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ (в случае, если при ответах на заданные вопросы студент правильно формулирует основные понятия)
- 10-30 баллов – Задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ и ВЛАДЕТЬ (в случае, если студент правильно формулирует сущность заданной в билете проблемы и дает рекомендации по ее решению и полного выполнения контрольного задания)

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ.

Для понимания материала и качественного его усвоения рекомендуется такая последовательность действий:

1. После прослушивания лекции и окончания учебных занятий, при подготовке к занятиям следующего дня, нужно сначала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня.
2. При подготовке к следующей лекции, нужно просмотреть текст предыдущего материала, подумать о том, какая может быть тема следующей лекции.
3. В течение недели выбрать время для работы с рекомендуемой литературой.
4. Для подготовки к семинарским занятиям и выполнению самостоятельной работы необходимо сначала прочитать основные понятия и

подходы по теме задания. Рекомендуется использовать методические указания по курсу, конспекты лекций.

5. При выполнении задания нужно сначала понять, что требуется в нем, какой теоретический материал нужно использовать, наметить план выполнения, а затем приступить к заданию и сделать качественный вывод.

6. При подготовке к промежуточному и рубежному контролям нужно изучить теорию: определения всех понятий и подходы к оцениванию до состояния понимания материала и самостоятельно выполнить несколько типовых заданий.

7. Отработки пропущенных занятий.

Контроль над усвоением материала учебной программы дисциплины осуществляется систематически преподавателем кафедры и отражается в журнале преподавателя и в баллах.

Бакалавр, получивший неудовлетворительную оценку по текущему материалу, обязан подготовить данный раздел и ответить по нему преподавателю на индивидуальном собеседовании.

Пропущенная без уважительных причин лекция должна быть отработана методом устного опроса лектором или подготовки реферата по материалам пропущенной лекции в течение месяца со дня пропуска. Возможны и другие методы отработки пропущенных лекций (опрос на практических, тестовый контроль и т.д.).

Отработка семинарских занятий.

- Каждое занятие, пропущенное без уважительной причины, отрабатывается в обязательном порядке. Отработки проводятся по расписанию кафедры, согласованному с деканатом.
- Пропущенные занятия должны быть отработаны в течение 10 дней со дня пропуска. Пропущенные без уважительной причины семинарские занятия отрабатываются не более одного занятия в день. Пропущенные занятия по уважительной причине (по болезни, пропуски с разрешения деканата) отрабатываются по тематическому материалу без учета часов.
- Для бакалавров, пропустивших семинарские занятия из-за длительной болезни, отработка должна проводиться после разрешения деканата по индивидуальному графику, согласованному с кафедрой.
- В исключительных случаях (участие в межвузовских конференциях, соревнованиях, олимпиадах, дежурство и др.) декан и его заместитель по согласованию с кафедрой могут освобождать бакалавров от отработок некоторых пропущенных занятий.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К МОЗГОВОМУ ШТУРМУ

«Мозговой штурм» («мозговая атака») представляет собой разновидность групповой дискуссии, которая характеризуется отсутствием критики поисковых усилий, сбором всех вариантов решений, гипотез и предложений, рожденных в процессе осмысления какой-либо проблемы, их последующим анализом с точки зрения перспективы дальнейшего использования или реализации на практике. «Мозговой штурм» включает три этапа: подготовительный, этап генерирования идей, этап анализа и оценки идей.

Процедура проведения занятий по методу «мозгового штурма» состоит из следующих этапов:

1. Формулирование проблемы, которую необходимо решить, обоснование задачи для поиска решения. Определение условий групповой работы, знакомство с правилами поведения в процессе «мозгового штурма». Формирование рабочих групп по 5-7 человек и отдельно экспертной группы «критиков», в обязанности которой на следующем этапе будут входить разработка критериев, оценка и отбор лучших из выдвинутых идей.
2. Разминочная сессия, т.е. упражнения на быстрый поиск ответов на вопросы. Задача этого этапа – помочь участникам максимально освободиться от воздействия психологических барьеров (неловкости, стеснительности, замкнутости, скованности и пр.).
3. Рабочая сессия, т.е. сам «штурм» поставленной проблемы. Еще раз уточняются задачи, напоминаются правила поведения в ходе работы. Генерирование идей начинается по сигналу руководителя во всех рабочих группах. К каждой группе прикрепляется один эксперт, в задачу которого входит фиксирование на доске или большом листе бумаге все выдвигаемые идеи.
4. Экспертиза – оценка собранных идей и отбор лучших из них в группе «критиков» на основе разработанных ими критериев. Рабочие группы в это время отдыхают.
5. Подведение итогов - общее обсуждение результатов работы групп, представление лучших идей, их обоснование и публичная защита. Принятие общего группового решения, его фиксация.

Любой участник на каждом этапе «мозговой атаки» имеет возможность для высказывания в строго лимитированное время, обычно в пределах от одной до трех минут.

Ведущий «мозговую атаку» не имеет права комментировать или оценивать высказывания участников. Но может прервать участника, если он высказывается не по теме или исчерпал лимит времени, а также в целях уточнения сути высказанных предложений.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКОМУ ЗАНЯТИЮ ПО ПРОБЛЕМНОЙ ТЕМАТИКЕ

Этапы проведения:

1. Постановка и осмысление проблемы. Преподаватель либо кто-то из студентов предлагает некоторое видение определенной проблемы. Затем в ходе дискуссии (не более 5 минут) бакалавры предлагают свое понимание проблемной ситуации, определяются «правила игры», оговаривается то, что необходимо получить в конце занятия.
2. Генерирование вариантов решения проблемы. Бакалавры предлагают свои способы решения существующей проблемы, при этом высказываемые идеи озвучиваются без доказательств. Принимаются к рассмотрению все идеи: и реальные, и фантастические, и смешные, и трудновыполнимые. Их фиксация производится либо преподавателем, либо одним из студентов. Каждому из выступающих отводится не более 30 секунд. Максимальный предел идей – половина от числа обучаемых.
3. Поиск аргументов в поддержку предложенных решений. В ходе этого этапа группа делится на подгруппы (3-5 человек). Происходит жеребьевка ранее выдвинутых вариантов. Далее команды должны за 7-10 минут предоставить как можно больше предложений по аргументации доставшейся идеи. Следует отметить, что бакалавры должны будут работать даже с теми вариантами, которые им не нравятся, но достались в ходе жеребьевки.
4. Отбор наиболее аргументированных вариантов решений. Для отстаивания своей идеи от каждой подгруппы делегируется по 1 представителю, который должен представить работу подгруппы перед аудиторией за 1-2 минуты. По итогам выступлений отбирается половина наиболее удачных докладов, над которыми и продолжат работу бакалавры.
5. Критика отобранных решений. Студенческая группа вновь разбивается на подгруппы (3-5 человек), среди которых вновь и происходит жеребьевка оставшихся идей (вариантов). Задача подгрупп на этот раз также за 7-10 минут высказать наибольшее количество критических замечаний в адрес доставшейся идеи, обнаружить ее слабые стороны. Чем больше недостатков, слабостей, неясностей обнаружит подгруппа в варианте решения проблемы, тем лучше удастся найти решения на более поздних стадиях.
6. Отбор решений, наиболее устойчивых к критике. Этот этап аналогичен четвертому. В результате останется только половина идей, критика которой будет наиболее убедительной.
7. Продумывание способов реализации отобранных решений. Вновь происходит укрупнение подгрупп, а также осуществляется жеребьевка оставшихся способов решения проблемы, поставленной в начале занятия.

Задача каждой из подгрупп – разработка конкретных способов реализации оставшихся предложений, т. е. собственно решения проблемы.

8. Обсуждение этих способов. В ходе третьего тура обсуждения допускаются как позитивные, так и негативные выступления. Целесообразно, чтобы в итоге оказалось несколько победителей. Следовательно, основная задача данного этапа – показать студентам, что не существует единственно верного способа решения проблемы.

9. Подведение итогов. Здесь преподаватель подводит итог проделанной работы. Он может отметить способы решения проблемы, которые оказались вне поля зрения студентов, может предложить план конкретных действий, а также попросить студентов произвести самоанализ прошедшего занятия и своей работы в нем.

ТРЕБОВАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ И ЕЕ ЗАЩИТЕ

1. Тема презентации выбирается студентом из предложенного списка ФОС и должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме занятия.

2. Этапы подготовки презентации

Составление плана презентации (постановка задачи; цели данной работы)

Продумывание каждого слайда (на первых порах это можно делать вручную на бумаге), при этом важно ответить на вопросы:

- как идея этого слайда раскрывает основную идею всей презентации?
- что будет на слайде?
- что будет говориться?
- как будет сделан переход к следующему слайду?

3. Изготовление презентации с помощью MS PowerPoint:

- Имеет смысл быть аккуратным. Неряшливо сделанные слайды (разнобой в шрифтах и отступах, опечатки, типографические ошибки в формулах) вызывают подозрение, что и к содержательным вопросам студент - докладчик подошёл спустя рукава.
- Титульная страница необходима, чтобы представить аудитории Вас и тему Вашего доклада.
- Количество слайдов не более 15.
- Оптимальное число строк на слайде — от 6 до 11.
- Распространённая ошибка — читать слайд дословно. Лучше всего, если на слайде будет написана подробная информация (определения, формулы), а словами будет рассказываться их содержательный смысл. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.
- Оптимальная скорость переключения — один слайд за 1–2 минуты.

- Приветствуется в презентации использовать больше рисунков, картинок, формул, графиков, таблиц. Можно использовать эффекты анимации.
- При объяснении таблиц необходимо говорить, чему соответствуют строки, а чему — столбцы.
- Вводите только те обозначения и понятия, без которых понимание основных идей доклада невозможно.
- В коротком выступлении нельзя повторять одну и ту же мысль, пусть даже другими словами — время дорого.
- Любая фраза должна говориться зачем-то. Тогда выступление будет цельным и оставит хорошее впечатление.
- Последний слайд с выводами в коротких презентациях проговаривать не надо.
- Если на слайде много формул, рекомендуется набирать его полностью в MS Word (иначе формулы приходится размещать и выравнивать на слайде вручную). Для этого удобно сделать заготовку — пустой слайд с одним большим Word-объектом «Вставка / Объект / Документ Microsoft Word», подобрать один раз его размеры и размножить на нужное число слайдов. Основной шрифт в тексте и формулах рекомендуется изменить на Arial или ему подобный; шрифт Times плохо смотрится издалека. Обязательно установите в MathType основной размер шрифта равным основному размеру шрифта в тексте. Никогда не выравнивайте размер формулы вручную, вытягивая ее за уголок.

4. Студент обязан подготовить и выступить с докладом в строго отведенное время преподавателем, и в срок.

5. Инструкция докладчикам.

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; дискуссия - 5 мин.;

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей:
вступление, основная часть и заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать:

- название презентации;
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;

- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио - визуальных и визуальных материалов.

Заключение — это ясное четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.