

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт бизнеса и делового администрирования

Факультет международного бизнеса и делового администрирования

УТВЕРЖДЕНА

решением Ученого совета ИБДА

протокол от «13» сентября 2018 г.

№ 4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 Связи с инвестором / Investor Relations

38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

(код и наименование направления подготовки)

«МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

направленность (профиль)

МАГИСТР

квалификация

очная

форма обучения

Год набора – 2019

Москва, 2018

Автор(ы)–составитель(и):

к.э.н., доцент кафедры Количественных методов
в менеджменте ИБДА

Т.Т. Вашакмадзе

проф, д.э.н. заведующий кафедры
Количественных методов в менеджменте ИБДА

А.Н. Чеканский

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы	6
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины	7
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	15
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	15
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	16

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина **Б1.В.11 Связи с инвестором / Investor Relations** обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-12	способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ПК ОС-12.8	способность применять знания о моделях поведения фирмы в зависимости от различных условий внешней и внутренней среды для выработки ее экономической стратегии

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Разработка и реализация стратегий развития организаций (подразделений)	ПК ОС-12.8	<p><u>на уровне знаний</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Оценка деятельности компании, включая бизнес-специфику (сервис/продукт), корпоративное управление, рынок (существующий и потенциальный), конкурентное положение и макро-факторы - Стратегия и план компании по взаимодействию с инвестиционным сообществом (кредиторы, инвесторы, бизнес и инвестиционные аналитик, стейкхолдеры, партнеры) - Построение бизнес истории компании для создания корпоративного брэнда, репутации, реальной стоимости бизнеса, прозрачности и открытости бизнеса в соответствии с международными стандартами, построения долгосрочных и устойчивых взаимоотношений с инвестиционным сообществом и привлечения корпоративного финансирования - Проектное управление по реструктуризации бизнеса и привлечению финансирования (частного и публичного) - Управление структурой «Взаимодействие с инвесторами», включая ключевые зоны ответственности и инструментарий - Стратегические коммуникации, включая финансовые, корпоративные, анти-кризисные

		<ul style="list-style-type: none"> - Международные финансовые рынки, включая обзор стандартов, норм и регулирования, основных участников, финансовых инструментов, методов корпоративного финансирования и выхода на публичные рынки капитала - Лучшие мировые практики «Investor Relations»
		<p><u>на уровне умений</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Способность эффективно организовывать свою деятельность по выполнению поставленных руководством задач (по видам и областям профессиональной деятельности: взаимодействие с инвесторами) - Способность принимать участие в подготовке и проведение анализа деятельности компании, конкурентов, целевой аудитории, бренда и в определении основных вводных для последующей разработки стратегии - Умение анализировать закономерности развития коммуникационных процессов с инвестиционным сообществом, выявлять тенденции, оценить их современное состояние при решении задач в профессиональной деятельности - Умение создавать ключевых сообщений о компании для формирования инвестиционной истории компании, бренда, репутации, включая разработку презентационных материалов (пресс-релиз, презентация, справка о компании, годовые отчеты) - Умение выстраивать эффективные регулярные финансовые коммуникации с инвесторами и топ-менеджментом компании в соответствии с международными стандартами и лучшими практиками (деловая переписка, встречи, переговоры, ежеквартальные групповые встречи, конференц-звонки, роад-шоу, участие в конференциях) - Способность консолидировать, анализировать и интерпретировать финансовые и экономические показатели компании для различной аудитории в целях формирования инвестиционной истории компании, бренда, репутации, включая разработку ключевых сообщений, презентационных материалов (пресс-релиз, презентация, справка о компании, годовые отчеты) - Способность организовать работу проектных команд в зоне профессиональной ответственности - Умение вести переговоры высокого уровня и осуществлять представительскую функцию компании - Способность оценивать эффективность взаимодействия

		с инвесторами и стратегических коммуникационных кампаний
		<u>на уровне навыков</u> <ul style="list-style-type: none"> - Навыки применения полученных профессиональных знаний в области менеджмента, маркетинга, стратегии, корпоративных финансов и бухгалтерского учета, международного бизнеса и административного управления - Навыки выстраивания коммуникационных структур компании, систем внутренних и внешних коммуникаций (как с представителями инвестиционного сообщества, так и с медиа) - Навыки ведения письменной бизнес-коммуникации (на английском и русском языках) - Презентационные и представительские навыки (устные и письменные) - Аналитические навыки (сбор и анализ информации из внешних и внутренних источников)

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы.

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1.В.11 «Связи с инвестором / Investor Relations» установлено:

- трудоемкость дисциплины – 2 з.е.,
- контактная работа с преподавателем – 24 часа, в том числе 8 часов – лекции, 16 часов – практические занятия;
- самостоятельная работа – 48 часов

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.11 «Связи с инвестором / Investor Relations», предназначена для студентов 2-го курса, изучается в 3 семестре.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

(очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Введение. Содержание, цели и задачи курса. Основные понятия и определения «Связей с инвесторами» (IR).	15	1		4		10	Д, О
Тема 2	Бизнес-трансформация от частной к публичной компании. Роль IR.	15	1		4		10	ГР, Д
Тема 3	Деятельность публичной компании. «Связи с инвесторами» как стратегическая функция в организации. Основные принципы и лучшие практики службы по связям с инвесторами (IR). Влияние IR на бизнес-цели и стратегию компании.	14	2		2		10	О, К, Д
Тема 4	Маркетинг и Storytelling, как основа создания рыночной стоимости компании и построения взаимодействия с инвесторами.	14	2		2		10	ГР
Тема 5	Перспективы развития IR	14	2		4		8	не проводит ся
Промежуточная аттестация								зачет
Всего:		72	8	0	16	0	48	

Примечание:

* – формы текущего контроля успеваемости:

Опрос (О)

Кейс (К)

Групповая работа (ГР)

Презентация (Пр)

Диспут (Д)

Тестирование (Т)

Содержание дисциплины

Тема 1. Введение. Содержание, цели и задачи курса. Основные понятия и определения «Связей с инвесторами» (IR).

Взаимодействие с инвесторами (IR), как стратегической функция в организации и ее содержание. Основные определения. Экономические предпосылки роста актуальности IR. Предпосылки роста эффективности IR. Исследования сектора в России и мире. Основные тенденции развития IR в мире.

Тема 2. Бизнес-трансформация компании: из частной в публичную. Роль IR.

Оценка деятельности компании и принятие стратегического решения собственником и/или основным акционером компании о выходе на международный рынок капитала. Причины привлечения публичного финансирования (IPO, Bonds, ADR/GDR, CLN, и тд). Ключевые международные финансовые рынки: специализация, нормы, стандарты и регулирование, основные участники.

Подготовка компании к привлечению публичного финансирования: трансформация корпоративного управления компании, структуры бизнеса, подготовка финансовой отчетности и бизнес-модели, выбор консультантов сделки, определение методов листинга, налогообложения. Утверждение новой долгосрочной стратегии компании.

Создание структуры «Связи с инвесторами» (IR).

Организационные и функциональные основы управления вовлеченностью менеджмента и ключевого персонала в подготовку компании к выходу на международные рынки (кросс-функциональное взаимодействие).

Основные этапы проектного финансирования и разработка маркетинговой стратегии. Подготовка к публичному раскрытию информации о компании в соответствии с международным регулированием финансовых рынков и лучшими практиками (бизнес этика, положение об инсайдерской информации, корпоративная коммуникация).

Актуальные кейсы.

Тема 3. Деятельность публичной компании. «Связи с инвесторами» как стратегическая функция в организации. Основные принципы и лучшие практики службы по связям с инвесторами (IR). Влияние IR на бизнес-цели и стратегию компании.

Управление взаимодействием с инвесторами и роль финансовых коммуникаций. Связь IR с эффективностью бизнеса и созданием стоимости для инвесторов.

Целевые аудитории IR и таргетирование. Определение стратегий для конкретных целевых аудиторий. Основные элементы и технологии реализации коммуникационных стратегий. Каналы и инструменты коммуникации. Разработка IR программы. Постановка SMART целей.

IR планирование и бюджет.

Формирование комплексной системы обратной связи с рынка и от сотрудников компании. Анализ От "случайных контактов" к "постоянным отношениям". Разработка проактивных действий, адаптация IR стратегии и стратегических предложений для топ-менеджмента. Формы и методы получения обратной связи.

Оценка эффективности IR (KPI).

Актуальные тенденции и кейсы.

Тема 4. Маркетинг и Storytelling, как основа создания рыночной стоимости компании и построения взаимодействия с инвесторами.

Интегрированные маркетинговые коммуникации: комплексность и выбор. Оценка эффективности. Основные тенденции.

Актуальные бизнес-модели инвестиционных аналитиков, частных и институциональных инвесторов. Факторы инвестиционной привлекательности. Формирование истории компании под основные драйверы стоимости компании.

Открытость, прозрачность, доступность, как ключевые принципы IR. Формирование бренда, бизнес узнаваемости, репутации и инвестиционной истории:

- Стандарты, правила и лучшие мировые практики создания маркетингового материала (ключевые сообщения о компании, пресс-релизы, презентации, отчеты для инвесторов, отчеты для топ-менеджмента). Метод Design Thinking.
- Корпоративный веб-сайт, раздел «Для инвесторов» как основной инструмент для инвесторов.
- Годовой отчет и отчет о социальной ответственности, как важная информация для принятия инвестиционного решения.
- Диджитал коммуникации и new media: инвестиционная онлайн среда и онлайн инструменты.
- Road-show, видео конференции, дни инвесторов, ежеквартальные групповые конференции, ГОСА, как основные инструменты для взаимодействия с инвесторами.

Тема 5. Перспективы развития IR.

IR в эру глобализации и fintech (ICO, онлайн биржи, система blockchain, как новаторство в корпоративном управлении, раскрытии и хранении информации и привлечение финансирования).

Важность кросс-культурных коммуникаций в мульти национальных компаниях. Корпоративные ценности. Интеллектуальный капитал (персонал), как основной фактор оценки стоимости компании.

Бум рынка startup и инноваций. Формирование новой роли для IR в секторе венчурных инвестиций. Актуальные кейсы.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Введение. Содержание, цели и задачи курса. Основные понятия и определения «Связей с инвесторами» (IR).	Обсуждение пройденного материала (диспут) и опрос
Тема 2. Бизнес-трансформация от частной к публичной компании. Роль IR.	Обсуждение пройденного материала (диспут), групповая

	работа по разбору актуальных примеров
Тема 3. Деятельность публичной компании. «Связи с инвесторами» как стратегическая функция в организации. Основные принципы и лучшие практики службы по связям с инвесторами (IR). Влияние IR на бизнес-цели и стратегию компании.	Обсуждение пройденного материала (диспут), опрос, выступление с докладами по бизнес кейсу
Тема 4. Маркетинг и Storytelling, как основа создания рыночной стоимости компании и построения взаимодействия с инвесторами.	групповая работа по разбору актуальных примеров
Тема 5. Перспективы развития IR.	Не проводится

4.1.2. Зачет проводится в группах (3-4 группы на поток) в форме case-study письменно.

Преподаватель оценивает групповую работу студентов – подготовку анализа case-study в презентационном формате (отчет для менеджмента в Word или презентация для инвесторов в Ppt).

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Типовые оценочные материалы по теме 1

Примерные вопросы и темы для дискуссии:

- Роль лидеров и топ-менеджмента в организации внутрикорпоративных коммуникации.
- Роль и функция службы по “Связям с инвесторами” в структуре менеджмента компании.
- Актуальность финансовых коммуникаций для современных компаний.
- Основные навыки, которыми необходимо обладать, чтобы стать экспертом в области «Связи с инвесторами».
- Самые успешные публичные компании в России и мире.
- Источник получения финансово-экономической информации о компании, актуальных новостей.
- В чем разница IR и PR.

Типовые оценочные материалы по теме 2

Примерные темы для групповой работы и дискуссии:

- Основные причины выхода компании на публичные финансовые рынки.
- Методы финансирования бизнеса.
- Плюсы и минусы становления «публичной» компанией.
- Основные участники выхода компании на рынки капитала.
- Корпоративное управление до и после становления компании «публичной».
- В чем разница между частной и публичной компанией.
- Как меняется система финансовой отчетности и управленческого учета.
- Зачем маркетинг при подготовке к IPO.
- Кто общается с потенциальными инвесторами и несет ответственность за раскрытую информацию.
- Проведите оценку соответствия любой публичной компании нормам и стандартам международного регулирования.

Типовые оценочные материалы по теме 3

Примерные темы для дискуссии, опроса, кейса:

- Сегментация целевых аудиторий IR.
- Функция рейтинговых агентств (Fitch, S&P, Moody's).
- Самые крупные инвесторы, инвестиционные банки и хедж фонды.
- Проведите сравнительный анализ стратегий нескольких институциональных инвесторов.
- Что такое принцип «одного окна».

Кейс: выберите одну публичную компанию и проанализируйте текущий информационный фон о ней.

- Как это может повлиять на стоимость акций?
- Зачем инвесторами нужна персонализированная коммуникация и общение с топ-менеджментом.

Кейс по кризисной ситуации в компании: какие ваши действия, как эксперты по IR.

- Внутрикorporативные коммуникации в кризисных ситуациях.
- Что такое road-show.

Обсуждение практических примеров преподавателя из личной практики.

Основные IR мероприятия: индикаторы эффективности. [1] [SEP]

Какую IR играет роль в адаптации корпоративной стратегии и принятии менеджерских решений.

Как оценить эффективность взаимодействия с инвесторами.

Рейтинги по IR и международные ассоциации по IR.

Типовые оценочные материалы по теме 4:

Примерные темы для опроса, групповой работы:

- Разбор бизнес истории Uber.
- Как разные информационные факты и сообщения влияют на стоимость компании.
- Как формировать ключевые сообщения.
- Есть ли принцип подготовки инвестиционной презентации.
- Почему инвесторов интересует Годовой отчет компании и отчет социальной ответственности.
- Зачем маркетинг для взаимодействия с инвесторами.
- Что самое важное для создания лояльности инвесторов и построения долгосрочных отношений.
- Как сформировать географию роад-шоу и понять, с какими инвесторами встречаться.

Типовые оценочные материалы по теме 5:

Текущий контроль не проводится

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-12	способность оценивать	ПК ОС-12.8	способность применять

	конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия		знания о моделях поведения фирмы в зависимости от различных условий внешней и внутренней среды для выработки ее экономической стратегии
--	--	--	---

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК ОС-12.8	<ul style="list-style-type: none"> - способность анализировать текущую ситуацию, делать обоснованные выводы и опираться на факты - способность учитывать источники информации, делать вывод о релевантности фактов и составлять свое мнение - способность предлагать нестандартные стратегические решения и новое видение ситуации - способность мыслить, как менеджмент компании, как инвестор и как инвестиционный аналитик 	<ul style="list-style-type: none"> - самостоятельный анализ предоставленного материала с помощью основных инструментов дисциплин - логичное изложение ответов на вопросы кейса в структуру, соответствующую стандартам бизнес-коммуникации и лучшим международным практикам IR - демонстрация глубоких знаний дисциплины и пройденных ранее курсов по стратегии, маркетингу, корпоративных финансов и международному бизнесу - умение делать обоснованные выводы и опираться на факты - умение выделить основные факторы, воздействующие на функционирование конкретной компании - высокий грамматический и стилистический уровень документа - слаженная групповая работа и активное участие каждого члена группы

4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Промежуточная аттестация по дисциплине – зачет, который проводится письменно в форме ответа на вопросы Case-study (форма документа может быть выбрана из одного из предоставленных маркетинговых инструментов IR в течение курса).

Кейсы выбираются преподавателем на дату проведения курса и соответствуют реальным инвестиционным кейсам.

Вопросы кейсов связаны с анализом причин падения/роста стоимости акций компании, анализу стратегии компании и перспектив, разбору кризисных ситуаций, повлекших резкое падение стоимости компании, принятия корпоративных решений, влияние внешних факторов и анализу их релевантности, определением инвестиционной привлекательности выбранной компании, best-practise стратегии по взаимодействию с инвесторами.

Например, 3 кейса на выбор по российским компаниям X5 Retail Group и Магнит:

- Группа инвестиционных аналитиков: Проанализируйте, с чем связано резкое падение стоимости акций Магнит после публикации финансовой отчетности по итогам 9 месяцев 2017 г. Является ли это сигналом кризиса или краткосрочной бычьей реакцией рынка. Какие действия по антикризисным коммуникациям необходимо провести главе службы IR и какие стратегические действия необходимо произвести менеджмента, чтобы восстановить лидерские позиции на рынке розничной торговли?
- Группа IR представителей компании X5 Retail Group. Проанализируйте основные факторы успеха группы, которые были сделаны менеджментом компании в 2014 году, когда стоимость компании резко обвалилась. Расскажите об успешной реализации стратегии разворота и перспективах развития группы в ближайшие 3 года.
- Группа инвесторов, которые потеряли деньги на инвестициях в X5 Retail Group в 2014 году и которые рассматривают возврат инвестиций в растущий бизнес компании на конец 2017 года. Какие вопросы инвесторы зададут генеральному и финансовому директору при личной встрече по итогам публикации финансовой отчетности за 9 месяцев 2017 года.

Шкала оценивания курса

85-100 баллов	Задание выполнен в установленные сроки и соответствует международным стандартам лучших практик. Структура и текст предоставлены в стандартах бизнес-коммуникации. Содержание документа строго соответствует выбранной теме, работа логически выстроена, сделаны выводы, автор (в данном случае группа авторов) демонстрирует глубокое знание пройденного материала курса и понимание сути описываемых проблем, проведен самостоятельный анализ с помощью основных инструментов дисциплин, проявлена инициатива и расширен объем рабочей информации, предложено авторское решение изложения материала
84-70 баллов	Задание выполнен в установленные сроки. Содержание документа строго соответствует выбранной теме, в работе присутствует содержательная

	часть, сделаны выводы, просматривается умение автора логически мыслить, знание теоретического материала и умение соединять его с практикой, не использован весь предоставленный материал и не все финансово-экономические показатели учтены, работа содержит незначительные грамматические и стилистические ошибки
69-55 баллов	Задание выполнен в установленные сроки. Содержание работы не строго соответствует выбранной теме, в работе присутствует содержательная часть, анализ материалов произведен частично или недостаточно соответствует теме; выводы или не сделаны или носят нечёткий характер; наличие фактических и логических ошибок, работа содержит грамматические и стилистические ошибки
Менее 55 баллов	Задание выполнено с существенными недочетами. Отсутствует структура документа, не использованы предоставленные материалы для кейса, не проведен самостоятельный анализ с помощью основных инструментов дисциплины, низкий уровень письменной презентации (грамматические ошибки, отсутствие корпоративного/бизнес стиля), работа не сдана вовремя

Перевод баллов в традиционную систему оценки:

Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки	Система оценивания «зачтено-не зачтено»
85-100 баллов	отлично	Зачтено
70-84 баллов	хорошо	зачтено
55-69 баллов	удовлетворительно	зачтено
Менее 55 баллов	неудовлетворительно	незачтено

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Зачет проходит в письменной форме.

Студенты объединяются в группы по 4-6 человек в соответствии с выбранным кейсом и готовят групповой проект.

На подготовку отводится 7 рабочих дней с момента получения задания. Можно использовать весь доступный публичный и непубличный материал и пользоваться всеми доступными инструментами и техникой.

Подготовленный документ должен соответствовать академической этике:

Все имеющиеся в докладе цитаты необходимо давать с указанием на источник. Случаи плагиата должны быть исключены. Плагиат - это ни что иное, как присвоение авторства. К плагиату относятся: а) включение в свою работу выдержек из работ других авторов без указания на это (в виде соответствующей ссылки); б) близкий к тексту пересказ какого-то "места" из чужой работы без отсылки к ней; в) использование чужих идей без указания первоисточника. Данное требование относится также и к источникам, найденным в Интернете. Нужно просто указать полный адрес сайта (сайтов). Студенты должны писать работы своими

словами, упоминая все использованные источники информации. Прямое цитирование используется в случае необходимости, в первую очередь, для аргументации своего высказывания или подтверждения сделанных выводов. В конце доклада дается список всех использованных источников.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для выполнения задания по кейсу необходимо внимательно изучить и проанализировать предоставленный материал, включая слайды преподавателя, ссылки на компании, пресс-релизы и презентации. Составить структуру и логику документа, исходя из предоставленных инструментов на курсе.

Оформление важно и будет оцениваться умение использовать Word, Excel и Power Point в соответствии с международными бизнес-практикам.

Все примеры дизайна, оформления и изложения информации доступны на сайте любой публичной компании в разделе «Для инвесторов».

Работа выполняется в произвольном формате и может быть сделана или в форме пресс-релиза, или презентации для инвесторов или отчета для менеджмента или рекомендации аналитика.

Ссылки на сайты предоставляются после выбора студентом кейса.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

Investor Relations:

Investor Relations: The Comprehensive Guide. Steven Bragg. 2008

Managing Investor Relations. Strategies for Effective organizations. Alexander Laskin. 2010

Investor Relations strategy. Best Practice Investor Relations. Claire Fargeot

IR as a Value-Creation Strategy. PYI Consulting. 2014

Research: Investor Relations: Communicating Strategy from a Business Model Perspective. Christian Nielsen and Per Nikolaj Bukh

CFO Insights Investor relations: What new CFOs should know. Deloitte

IR Compensation review. NIRI. 2016

Proactively Attract Investors in an Increasingly Passive World. Niri Analytics. 2017

6.2 Дополнительная литература

Оценка компании:

The Little Book of Valuation. Aswath Damodaran. 2010

Рынки капитала и финансовый кризис:

The Big Short, Michael Lewis, 2010

Too Big to Fail, Andrew Ross Sorkin

The end of the Wall Street Wall, Roger Lowenstein

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не используются

6.4 Нормативные правовые документы

Не используются

6.5 Интернет-ресурсы

- <http://www.instituteforpr.org/investor-relations/>

- <https://www.niri.org/about/origins.cfm>
- ["Shareholder ESG Proposals on the Rise," September 2017](#)
- ["Is the Information Morass Undermining Your IR Efforts?" June-July 2017](#)
- ["The Current State of Sustainability Communications," June-July 2017](#)
- ["Staying Active in a Passive World," May 2017](#)
- ["Messaging in Makeovers & Mergers," April 2017](#)
- ["Engaging with Institutional Sales Teams," March 2017](#)
- ["Dressing the Part," February 2017](#)
- ["The Upward Trajectory of IR Salaries," February 2017](#)
- ["Commentary: Investing in Social Media," January 2017](#)
- ["Employees: A Critical IR Audience," December 2016](#)
- ["IRC Credential Holders Share Their Views on Certification," December 2016](#)
- ["IROs Persevere and Overcome -- And That's Just for Fun," November 2016](#)
- ["IR Teams With a Revolving Door," October 2016](#)
- [How The Economic Machine Works by Ray Dalio \(BridgeWater Hedge Fund\) -
https://youtu.be/PHe0bXAIuk0](#)

6.6 Иные источники

Не используются

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения лекций и практических занятий необходимы:

- 1) Аудитория, оборудованная для проведения компьютерных презентаций, включая возможность частичного затемнения аудитории по адресу
Проспект Вернадского, 82, корпус 5, аудитория 129 для лекций, аудитории 505 и 506 для практических занятий, компьютер/ноутбук и проектор в наличии
 - 2) Мультимедийное оборудование для компьютерной презентации – персональный компьютер, проектор, экран
 - 3) Обычное оборудование аудитории - доска, фломастеры
- Требования к программному обеспечению при прохождении учебной дисциплины:
комплект офисных программ: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint, Microsoft Internet Explorer.