

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**»  
(Финансовый университет)

Институт развития профессиональных  
компетенций и квалификаций

Обсуждено и одобрено  
на Ученом совете институтов и школ  
дополнительного профессионального  
образования

Протокол № 57  
«23» 12 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному  
профессиональному образованию



Е.А. Диденко

«23» 12 2025 г.

# ПРОГРАММА

Повышения квалификации  
(вид дополнительной профессиональной программы)

«**IPO и привлечение капитала: путь к росту и ликвидности**»

Москва - 2025

## Программа повышения квалификации

### «IPO и привлечение капитала: путь к росту и ликвидности»

#### Общая характеристика программы

Цель программы повышения квалификации: формирование и совершенствование у слушателей компетенций, необходимых для формирования у слушателей системного понимания процессов подготовки и проведения IPO и других форм привлечения капитала, освоение практических инструментов для повышения инвестиционной привлекательности компании и максимизации стоимости при выходе на публичные рынки.

Наименование профессиональных стандартов, используемых при разработке программы повышения квалификации.

Программа повышения квалификации учитывает требования профессионального стандарта

- Профессиональный стандарт "Специалист по финансовому консультированию" (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 марта 2015 г. N 167н).
- Профессиональный стандарт "Специалист по управлению рисками" (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 апреля 2025 г. N 264н).

**Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в процессе обучения:**

- Способность разрабатывать и реализовывать стратегию привлечения капитала
- Способность оценивать инвестиционную привлекательность компании
- Способность готовить компанию к процедуре Due Diligence
- Способность формировать эффективную коммуникацию с инвесторами

Планируемые образовательные результаты по программе повышения квалификации:

По итогам освоения программы слушатели должны:

#### **Знать:**

- Критерии готовности компании к IPO и привлечению капитала
- Требования международных и российских бирж к компаниям-эмитентам
- Методы оценки компании и формирования инвестиционной истории
- Особенности юридической и налоговой структуризации сделок
- Процедуру Due Diligence и требования инвесторов

#### **Уметь:**

- Проводить диагностику готовности компании к привлечению капитала
- Формировать инвестиционную историю (Equity Story)
- Разрабатывать дорожную карту подготовки к IPO
- Оценивать альтернативные варианты привлечения финансирования
- Выстраивать эффективную коммуникацию с потенциальными инвесторами

#### **Владеть:**

- Навыками подготовки финансовой модели для инвесторов
- Методами построения системы корпоративного управления
- Инструментами управления стоимостью компании
- Навыками разработки презентационных материалов для инвесторов

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**»  
(Финансовый университет)

Институт развития профессиональных  
компетенций и квалификаций

Обсуждено и одобрено  
на Ученом совете институтов и школ  
дополнительного профессионального  
образования

Протокол № 57  
«23» 12 2025 г.



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по дополнительному  
профессиональному образованию  
Е.А. Диденко  
«23» 12 2025 г.

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
программы повышения квалификации  
«**ИРО и привлечение капитала: путь к росту и ликвидности**»

Требования к уровню образования слушателей	лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование; лица, получающие высшее образование
Категория слушателей	Лица, желающие совершенствовать профессиональные компетенции в рамках имеющейся квалификации в области привлечения капитала
Срок освоения программы	18 час, 2 недели
Форма обучения	Очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения
Режим занятий	2 - 8 часов в день

№ пп	Наименование дисциплины, темы	Всего часов трудоемкости	В том числе				Форма контроля
			Контактная работа <sup>1</sup>			Самостоятельная работа	
			Всего часов	из них			
	Лекции	Практические занятия					
1	<b>Тема 1. Стратегический выбор и диагностика готовности</b>	4	4	2	2	-	<b>Решение практических задач</b>
2.	<b>Тема 2. Финансовая и операционная подготовка</b>	4	4	2	2	-	<b>Решение практических</b>

<sup>1\*</sup> С возможным применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

							задач
3.	<b>Тема 3. Создание инвестиционной истории</b>	4	4	2	2	-	<b>Решение практических задач</b>
4.	<b>Тема 4. Реализация сделки и постинвестиционные отношения</b>	4	4	2	2	-	<b>Решение практических задач</b>
	<b>Всего</b>	16	16	8	8	-	
	<b>Итоговая аттестация</b>	2			2		<b>Зачет</b>
	<b>Общая трудоемкость программы</b>	18	16	8	10		

Разработчики программы:

Алла Годерич, финансовый директор, член Совета директоров ООО "ТСС Ритейл Маркетинг"

Кабеев Александр Вячеславович, генеральный директор ООО «Эдстар»

В реализации программы принимают участие профессорско-преподавательский состав Финансового университета, квалифицированные эксперты-практики.

Директор ИРПКК



Т.А. Болтенко

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
 высшего образования  
**"Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"**  
 (Финансовый университет)  
 Институт развития  
 профессиональных компетенций и квалификаций

**Календарный учебный график**  
 программы повышения квалификации  
**«Бизнес-анализ в управлении финансовыми потоками коммерческой организации»**

Срок освоения программы – 18 час.

Продолжительность обучения – 2 недели

Форма обучения – очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

Образовательный процесс по программе может осуществляться в течение всего учебного года. Занятия проводятся по мере комплектования учебных групп. Занятия могут проводиться с каждым слушателем индивидуально.

№	Наименование дисциплин (модулей), тем	1 неделя	2 неделя	КР	СР	ИА	Всего
1	Тема 1. Стратегический выбор и диагностика готовности	4		4			4
2.	Тема 2. Финансовая и операционная подготовка	4		4			4
3.	Тема 3. Создание инвестиционной истории		4	4			4
4	Тема 4. Реализация сделки и постинвестиционные отношения		4	4			4
	<b>Итоговая аттестация</b>					2	2
	<b>ИТОГО</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>18</b>

Условные обозначения	
КР	контактная работа
СР	самостоятельная работа
ИА	итоговая аттестация

Директор ИРПКК



Т.А. Болтенко

## Содержание тем

### Тема 1. Стратегический выбор и диагностика готовности

IPO как стратегический инструмент развития бизнеса. Критерии готовности компании к привлечению капитала. Диагностика по параметрам финансовой, операционной и корпоративной зрелости. Выбор между IPO, SPAC, частным размещением, долговым финансированием. Сравнительный анализ площадок размещения.

#### Содержание практических занятий

№	Форма практического занятия	Содержание практического занятия
1	Практикум 1	Диагностика готовности компании слушателя к привлечению капитала. Разбор кейсов успешных и неудачных IPO российских компаний
2	Практикум 2	Разработка дерева решений для выбора стратегии привлечения капитала. Сравнительный анализ IPO, SPAC, Private Placement

### Тема 2. Финансовая и операционная подготовка

Трансформация отчетности по МСФО. Построение системы KPI для инвесторов. Подготовка к Due Diligence: идентификация и минимизация рисков. Оптимизация юридической и налоговой структуры. Внедрение стандартов корпоративного управления.

#### Содержание практических занятий

№	Форма практического занятия	Содержание практического занятия
1	Практикум 1	Разработка чек-листа подготовки к Due Diligence. Анализ финансовых моделей для инвесторов
2	Практикум 2	Структурирование холдинга для IPO. Разбор налоговых рисков и способов их минимизации

### Тема 3. Создание инвестиционной истории

Разработка убедительной Equity Story. Методы оценки компании: сравнительный, доходный, затратный подходы. Подготовка инвестиционного меморандума и pitch deck. Язык и содержание коммуникации с инвесторами. Подготовка к roadshow.

### Содержание практических занятий

№	Форма практического занятия	Содержание практического занятия
1	Практикум 1	Разработка инвестиционной истории для компании слушателя. Подготовка тезисов для pitch deck
2	Тренинг	Тренировка проведения встреч с инвесторами. Разбор типичных ошибок в коммуникации

### Тема 4. Реализация сделки и постинвестиционные отношения

Выбор андеррайтеров и консультантов. Процесс букбилдинга и ценообразования. Life after IPO: новые требования к раскрытию информации и корпоративному управлению. Построение системы Investor Relations. Управление волатильностью акций.

### Содержание практических занятий

№	Форма практического занятия	Содержание практического занятия
1	Практикум 1	Разработка дорожной карты подготовки к IPO на 12-24 месяца. Критерии выбора консультантов
2	Практикум 2	Разработка плана адаптации компании к статусу публичной. Построение системы Investor Relations

## Организационно-педагогические условия реализации программы повышения квалификации

### 1. Материально-технические условия, необходимые для осуществления образовательного процесса

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебный интерактивный класс	Лекции Практические занятия	Мультимедийное оборудование, компьютеры. Компьютер, подключенный к сети Интернет, интернет-браузер. Прикладные программы для просмотра текстовых и видеоматериалов.

Материально-технические условия соответствуют действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

*Примечание.* В случае проведения учебных занятий с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ) у слушателя должен быть персональный компьютер, оснащенный аудиоколонками, с доступом в сеть интернет и установленным видеоплеером, способным воспроизводить видеофайлы.

### 2. Перечень информационных технологий и учебно-методическим условий, используемых при осуществлении образовательного процесса

При проведении занятий с применением ЭО и ДОТ проведение вебинаров для слушателей осуществляется в удаленном доступе. Преподавателями используются компьютерные презентации, работу в чате, индивидуальное консультирование слушателей.

Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды

Электронные информационные ресурсы	Вид занятий	Наименование оборудования, Программного обеспечения
Система дистанционного обучения, система видеоконференцсвязи	- Все виды контактной работы - Выполнения практического задания: практические задания по дисциплинам курса - Итоговое тестирование	Компьютер, подключенный к сети Интернет; интернет-браузер; Adobe Reader Прикладные программы для просмотра текстовых и видеоматериалов

### 3. Организация образовательного процесса

В образовательном процессе используются разнообразные формы работы со слушателями.

- лекция (видеолекция) с мультимедийным сопровождением по наиболее сложным вопросам программы;
- лекция-вебинар с использованием современных технических средств обучения;
- практические занятия и самостоятельная работа с использованием современных технических средств обучения;
- кейс-стади (в том числе видео-кейсы)– изучение конкретных ситуаций из практики (casestudy), для выполнения данного вида заданий обучающимся должна быть представлена в письменной форме информация относительно реальной ситуации (профессиональной или жизненной) и

поставлены конкретные задачи её изучения проблемы, обучающиеся анализируют различные аспекты проблемы и предлагают выработанные решения;

– тестирование метод оценки знаний, умений, навыков обучающихся и др.

Обучение проводится, в том числе с использованием ЭО и ДОТ, реализуемых посредством информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном взаимодействии слушателей и педагогических работников.

В процессе обучения слушатели обеспечиваются необходимыми для эффективного прохождения обучения учебно-методическими материалами и информационными ресурсами в объеме изучаемого курса, которые могут быть объединены в учебно-методический комплекс. Материалы учебно-методического комплекса доводятся до всех слушателей курса.

Итоговая аттестация проводится на образовательном портале Финансового университета посредством информационно-телекоммуникационных сетей.

#### **4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Учебный процесс со слушателями обеспечивают квалифицированные сотрудники Финансового университета, а также приглашенные специалисты и действующие практики с опытом проведения IPO и привлечения капитала.

#### **5. Выдаваемый документ.**

Удостоверение о повышении квалификации Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

### **Описание системы оценки качества освоения программы**

Контроль результатов освоения программы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости и итоговой аттестации.

**1. Текущий контроль успеваемости** осуществляется в процессе изучения слушателями учебного материала в форме выполнения практических заданий, разбора практических ситуаций в личном кабинете слушателя.

#### **2. Итоговая аттестация**

После успешного освоения всех тем программы и успешного прохождения текущего контроля, для слушателей, завершающих обучение, обязательной является итоговая аттестация.

**Проведение итоговой аттестации.** Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.

Порядок проведения итоговой аттестации: слушатель выполняет тестовое задание в личном кабинете СДО. Тест состоит из 12 вопросов. Тест считается сданным, если даны правильно ответы на 8 и более вопросов.

Оценка выставляется по 2 балльной шкале: «зачтено»; «незачтено».

Примеры тестовых вопросов для итоговой аттестации:

**1. Что является ПЕРВЫМ ключевым этапом в подготовке к привлечению инвестиций?**

- а) Разработка детального финансового плана.
- б) Стратегический анализ компании и диагностика ее инвестиционной готовности.
- в) Поиск и выбор потенциальных инвесторов.

2. Цель "Выход на новый региональный рынок" с точки зрения инвестора является:
- а) Операционной задачей.
  - б) Стратегической гипотезой роста, которую нужно обосновать.
  - в) Финансовым обязательством.
3. Что из перечисленного является признаком низкой стратегической готовности компании?
- а) Отсутствие четкого, измеримого и амбициозного видения роста после получения инвестиций.
  - б) Наличие долгосрочного бизнес-плана.
  - в) Понимание своей рыночной ниши и конкурентов.
4. "Investment Thesis" компании — это:
- а) Юридическая структура будущей сделки.
  - б) Убедительная история для инвестора, объясняющая, почему именно эта компания добьется успеха и принесет высокую доходность.
  - в) Финансовая модель с пессимистичным сценарием.
5. Что такое "стратегический выбор" в контексте привлечения инвестиций?
- а) Выбор банка для открытия расчетного счета.
  - б) Решение о типе инвестора (венчурный фонд, стратег, частный инвестор), типе финансирования (долг/акции) и условиях, которые соответствуют целям основателей.
  - в) Выбор места для проведения переговоров с инвесторами.

## Тема 2. Финансовая и операционная подготовка

1. Какой стандарт отчетности наиболее понятен международным инвесторам?
- а) РСБУ (российские стандарты).
  - б) МСФО (международные стандарты финансовой отчетности).
  - в) Внутренняя отчетность в Excel.
2. Главная цель подготовки качественной управленческой отчетности перед due diligence — это:
- а) Уменьшить сумму уплачиваемых налогов.
  - б) Продемонстрировать прозрачность, контроль над бизнесом и обеспечить инвестора достоверными данными для принятия решения.
  - в) Запутать конкурентов.
3. Что такое "нормализация финансовой отчетности" (adjustments)?
- а) Подделка финансовых результатов.
  - б) Исключение разовых, неоперационных доходов/расходов для отражения реальной операционной эффективности бизнеса.
  - в) Переход на отчетность по МСФО.
4. Что такое "финансовая модель" в контексте привлечения инвестиций?
- а) Фотография CFO компании.
  - б) Динамическая таблица (обычно в Excel), прогнозирующая финансовые результаты компании на 3-5 лет вперед на основе ключевых допущений.
  - в) Шаблон баланса по РСБУ.
5. "Cash Flow Statement" (Отчет о движении денежных средств) важен, потому что он показывает:
- а) Бухгалтерскую прибыль компании.
  - б) Реальную способность компании генерировать денежные средства (ликвидность).
  - в) Рыночную капитализацию компании.

### Тема 3. Создание инвестиционной истории

- 1. Основное назначение Pitch Deck (инвестиционной презентации) — это:**
  - а) Полностью раскрыть все финансовые и юридические детали.
  - б) Кратко, ярко и убедительно донести суть бизнеса и инвестиционную возможность, чтобы заинтересовать инвестора и получить следующую встречу.
  - в) Заменить собой бизнес-план.
- 2. Идеальный объем Pitch Deck для первой встречи:**
  - а) 50-60 слайдов.
  - б) 10-15 слайдов.
  - в) 3-5 слайдов.
- 3. Какая структура Pitch Deck считается классической?**
  - а) Введение, Заключение, Спасибо за внимание.
  - б) Проблема, Решение, Продукт, Рынок, Бизнес-модель, Команда, Финансы, Инвестиционный раунд.
  - в) История компании с момента основания по годам.
- 4. В слайде "Команда" важно акцентировать:**
  - а) Личные хобби всех сотрудников.
  - б) Релевантный предыдущий опыт и успехи членов команды, которые доказывают, что они могут реализовать заявленные планы.
  - в) Высшее образование всех членов совета директоров.
- 5. Главный посыл инвестиционной истории (Investment Story) должен быть:**
  - а) Запутанным, чтобы у инвестора было много вопросов.
  - б) Простым, логичным, убедительным и отвечающим на вопрос "Почему именно эта компания станет победителем на большом рынке?".
  - в) Сфокусированным исключительно на технологических особенностях продукта.

### Тема 4. Реализация сделки и постинвестиционные отношения

- 1. Due Diligence (DD) — это:**
  - а) Однодневная формальность перед подписанием договора.
  - б) Всесторонняя проверка компании инвестором (финансовая, юридическая, операционная, налоговая) перед совершением сделки.
  - в) Проверка инвестора компанией.
- 2. Какой тип due diligence проверяет договоры, лицензии, судебные дела и структуру капитала?**
  - а) Финансовый DD.
  - б) Юридический DD.
  - в) Операционный DD.
- 3. Что такое "Vesting" акций основателя?**
  - а) Продажа акций на бирже.
  - б) Механизм, при котором основатель получает права на акции постепенно в течение нескольких лет, что "привязывает" его к компании.
  - в) Оценка акций независимым аудитором.
- 4. "Closing" сделки — это момент:**
  - а) Подписания term sheet.

○ б) Фактического перевода денег инвестором и обмена на акции/доли после выполнения всех условий.

○ в) Начала due diligence.

**5. Цель соглашения о неразглашении (NDA) на поздних стадиях переговоров —**

○ а) Запретить компании разговаривать с другими инвесторами.

○ б) Защитить конфиденциальную информацию компании, раскрываемую в ходе due diligence.

○ в) Обязать инвестора совершить сделку.

Обсуждено и одобрено на заседании Научно-методического совета Института развития профессиональных компетенций и квалификаций, протокол № 36 от 16 октября 2025 г.

Директор ИРПКК



Т.А. Болтенко