

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры
международных финансов и
бухгалтерского учета
Протокол № 10 от 23.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.11 Финансовое консультирование
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	Финансовый менеджмент
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Кордович В.И.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

формирование у студентов целостной системы знаний и развития навыков в области финансового консультирования

Задачи дисциплины:

изучение теоретических основ финансового консультирования, нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере финансового консультирования, методики осуществления финансового консультирования;

оценка экономической эффективности финансовых продуктов;

развитие навыков работы с клиентами и поддержания связи с инвесторами;

развитие навыков работы с договорами, аналитическими отчетами и сопутствующим информационно-программным обеспечением финансового консультирования.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен оказывать консультационные услуги физическим и юридическим лицам по вопросам финансовых вложений	ПК-1.1 Знает текущую конъюнктуру рынка ценных бумаг, этику делового общения, правила деловой переписки. ПК-1.2 Умеет проводить деловые переговоры, работать с нормативными документами, большими объемами информации. ПК-1.3 Способен консультировать физические и юридические лица по вопросам вложения денежных средств в ценные бумаги и иные финансовые инструменты с позиций соотношения доходности и рисков, связанных с такими вложениями, консультировать по поводу различных способов инвестирования с использованием возможностей индивидуального и коллективного инвестирования.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист рынка ценных бумаг»
ПК-2 Способен оказывать консультационные услуги по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг	ПК-2.1 Знает законодательство Российской Федерации по ценным бумагам, по защите прав инвесторов и акционеров, о деятельности институтов коллективного инвестирования. ПК-2.2 Умеет проводить консультации клиентов, взаимодействовать с клиентами, использовать информационные и компьютерные технологии. ПК-2.3 Способен консультировать по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист рынка ценных бумаг»

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-3 Способен консультировать по оформлению документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг и нормативными правовыми актами, а также разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов	ПК-3.1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности нормативные и методические документы, включая порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»
	ПК-3.2 Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения, использовать персональный компьютер, оргтехнику, банкоматы и платежные терминалы, оформлять и проверять правильность заполнения документации по финансовым сделкам, разъяснять клиентам содержание таких документов.	
	ПК-3.3 Способен консультировать клиентов по вопросам оформления документов, связанных с различными финансовыми продуктами и услугами, ведения заявок, составления регулярной аналитической отчетности, анализа и проверки документов на предмет комплектности, обеспечения сохранности и конфиденциальности информации, осуществления контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов в области финансового консультирования.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает текущую конъюнктуру рынка ценных бумаг, этику делового общения, правила деловой переписки.	Знать текущую конъюнктуру финансового рынка
ПК-1.2. Умеет проводить деловые переговоры, работать с нормативными документами, большими объемами информации.	Уметь проводить деловые переговоры
ПК-1.3. Способен консультировать физические и юридические лица по вопросам вложения денежных средств в ценные бумаги и иные финансовые инструменты с позиций соотношения доходности и рисков, связанных с такими вложениями, консультировать по поводу различных способов инвестирования с использованием возможностей индивидуального и коллективного инвестирования.	Владеть методами консультирования физических и юридических лиц по вопросам вложения денежных средств в различные финансовые инструменты, методами оценки доходности и рисков, быть способным консультировать по поводу различных способов инвестирования с использованием возможностей индивидуального и коллективного инвестирования.
ПК-2.1. Знает законодательство Российской Федерации по ценным бумагам, по защите прав инвесторов и акционеров, о деятельности институтов коллективного инвестирования.	Знать законодательство Российской Федерации по ценным бумагам, по защите прав инвесторов и акционеров, о деятельности институтов коллективного инвестирования.
ПК-2.2. Умеет проводить консультации клиентов, взаимодействовать с клиентами, использовать информационные и компьютерные технологии.	Уметь консультировать клиентов, взаимодействовать с клиентами, использовать информационные и компьютерные технологии.
ПК-2.3. Способен консультировать по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг.	Владеть приемами консультирования по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.1. Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности нормативные и методические документы, включая порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг.	Знать необходимые для осуществления профессиональной деятельности нормативные и методические документы
ПК-3.2. Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения, использовать персональный компьютер, оргтехнику, банкоматы и платежные терминалы, оформлять и проверять правильность заполнения документации по финансовым сделкам, разъяснять клиентам содержание таких документов.	Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения.
ПК-3.3. Способен консультировать клиентов по вопросам оформления документов, связанных с различными финансовыми продуктами и услугами, ведения заявок, составления регулярной аналитической отчетности, анализа и проверки документов на предмет комплектности, обеспечения сохранности и конфиденциальности информации, осуществления контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов в области финансового консультирования.	Консультировать клиентов по вопросам оформления документов, анализа и проверки документов на предмет комплектности, обеспечения сохранности и конфиденциальности информации, осуществления контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов в области финансового консультирования.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-2.1 ПК-3.1	ПК-1.2 ПК-2.2 ПК-3.2	ПК-1.3 ПК-2.3 ПК-3.3
1	Основы финансового консультирования	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Тестирование №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Финансовые продукты	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Тестирование №1 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Методы взаимодействия с разными типами клиентов	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
4	Договорная работа	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1: Основы финансового консультирования Сущность и принципы финансового консультирования. Нормативно-правовая база финансового консультирования. Отечественный и зарубежный опыт финансового консультирования.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Методика финансового консультирования.</p>

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
Лабораторная работа: -	
Тема 2: Финансовые продукты Виды финансовых продуктов и их характеристика. Оценка экономической эффективности финансовых продуктов. Технология продаж финансовых продуктов. Практические занятия/самостоятельная работа: Оценка доходности и рисков финансовых продуктов.	
Лабораторная работа: -	
Тема 3: Методы взаимодействия с разными типами клиентов Методы работы с разными типами клиентов. Деловая переписка. Деловое общение. Предотвращение и улаживание конфликтных ситуаций. Практические занятия/самостоятельная работа: Разработка индивидуального план-проекта, составление договора на обслуживание клиента.	
Лабораторная работа: -	
Тема 4: Договорная работа Основные понятия. Стадии договорной работы. Регламентация договорной работы. Структура и реквизиты договора. Формирование аналитических отчетов. Практические занятия/самостоятельная работа: Составление договора на обслуживание клиента.	
Лабораторная работа: -	
Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом	

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	72	72
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	65	65
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	65	65
Контроль самостоятельной работы (КСР)	7	7
Контактная работа (КоР)	79	79
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Основы финансового консультирования	7	8	8	0	14	8	
2	Финансовые продукты	7	10	10	0	18	10	
3	Методы взаимодействия с разными типами клиентов	7	8	8	0	16	8	
4	Договорная работа	7	10	10	0	17	10	
Итого:			36	36	0	65	36	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	12	12
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0

38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) "Финансовый менеджмент"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.11 Финансовое консультирование

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Практические занятия (Пр)	8	8
Самостоятельная работа студента (СР)	151	151
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	151	151
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	20	20
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Основы финансового консультирования	8	2	2	0	36	8	
2	Финансовые продукты	8	0	2	0	40	10	
3	Методы взаимодействия с разными типами клиентов	8	2	2	0	38	8	
4	Договорная работа	8	0	2	0	37	10	
Итого:			4	8	0	151	36	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	42	42
Лекционные занятия (Лек)	14	14
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	28	28
Самостоятельная работа студента (СР)	106	106
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	106	106
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	47	47
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Основы финансового консультирования	7	2	4	0	24	8	
2	Финансовые продукты	7	4	8	0	28	10	
3	Методы взаимодействия с разными типами клиентов	7	4	8	0	26	8	
4	Договорная работа	7	4	8	0	28	10	
Итого:			14	28	0	106	36	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. ФИНАНСЫ. Учебник для вузов / Под ред. Ивановой Н.Г. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 449 с. - ISBN 978-5-534-13894-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansy-496772>
2. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ. Учебник и практикум для вузов / Алехин Б. И. - Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва), 2022 г. - 182 с. - ISBN 978-5-534-10572-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/povedencheskie-finansy-495126>
3. КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ. ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ЦЕННОСТЬ ФИРМЫ. Учебное пособие для вузов / Ибрагимов Р. Г. - Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), 2022 г. - 184 с. - ISBN 978-5-534-02638-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/korporativnye-finansy-finansovye-resheniya-i-cennost-firmy-490545>

Дополнительная литература:

1. ФИНАНСЫ. СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ. Учебник для вузов / Ключников И. К., Молчанова О. А. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 206 с. - ISBN 978-5-9916-8768-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansy-scenarii-razvitiya-491298>
2. ФИНАНСОВЫЕ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА 3-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Под ред. Абрамовой М.А., Гончаренко Л.И., Маркиной Е.В. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 508 с. - ISBN 978-5-534-13530-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansovye-i-denezhno-kreditnye-metody-regulirovaniya-ekonomiki-teoriya-i-praktika-489150>
3. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ. Учебник и практикум для вузов / Жилкина А. Н. - Государственный университет управления (г. Москва), 2022 г. - 285 с. - ISBN 978-5-534-02401-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansovyy-analiz-489001>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный

4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arhiv.neicon.ru. - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
9. Цифровая экономика [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://data-economy.ru/2024>. - Текст: электронный
10. Молодежный Союз Экономистов и Финансистов [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.msef.ru>. - Текст: электронный
11. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный
12. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный
13. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля Коллоквиум/Проект (групповой проект) №1

1. Особенности консультирования по финансовым вопросам.
2. Связь финансового консультирования с другими дисциплинами.
3. Консалтинг как форма бизнеса.
4. Эволюция развития консалтинга.
5. Тенденции и перспективы развития финансового консалтинга в России.
6. Понятие профессионализма и культуры в консультировании.
7. Уровни культуры. Схема оценки организационной культуры.
8. Финансовое консультирование в условиях цифровой экономики
9. Особенности финансового консультирования предприятий устойчивого развития.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1

Имеются следующие данные о работе предприятия по пошиву женских меховых шапок:
-объем реализации продукции в год, шт. - 40 000;

-переменные издержки на единицу продукции, руб. - 2000;

-сумма постоянных издержек, млн. руб. – 20.

На предприятии ухудшилась ситуация из-за активизации конкурентов. В целях поиска путей увеличения прибыли менеджерами предприятия разработаны следующих три варианта улучшения финансового состояния предприятия:

1. Увеличить физический объем продаж на 15% за счет увеличения продолжительности рабочего времени, в результате чего переменные издержки на единицу продукции возрастут на 100 руб.
2. Повысить цену реализации на 10%, но при этом надо ожидать снижения физического объема продаж на 7%.
3. Снизить цену реализации на 10 % с целью стимулирования объема продаж на 8%. Необходимо определить по каждому из вариантов:
 - изменение точки безубыточности, зоны безопасности и уровня рентабельности (в процентах к общим издержкам);
 - установить, какой из вариантов является более выгодным и обосновать свой выбор.

Расчетно-графическая работа № 1

Фирма ООО «EASY» является торговым предприятием, реализующим только один продукт. На начало планирования на складе находится 20 единиц продукта. Данные о закупках и продаже представлены в следующей таблице.

Таблица - Данные о движении товара

Наименование операции	Период			
	1	2	3	4
Закупка товара	20	85	175	280
Продажа товара	25	55	100	180

Исходная информация:

Цена закупки 1 тыс.руб/ед.

Цена продажи 2 тыс.руб/ед.

Первоначальная стоимость основных средств 100 тыс.руб

Срок использования основных средств 20 лет

График оплаты поставщикам 80% в период поставки

20% в следующий период

График оплаты покупателей 60% в период поставки

40% в следующий период

Постоянные затраты, без процентов и амортизации 40 тыс.руб

Налог на прибыль 20%

Проценты по кредитам 10%

Минимальный объем денежных средств 10 тыс.руб

Налог взимается в период возникновения прибыли. Распределение прибыли происходит в следующем периоде. Проценты по кредитам начисляются по состоянию на начало периода.

Состояние на начало 1-го периода:

Основные средства 100 тыс.руб

Запасы 20 тыс.руб

Денежные средства 84 тыс.руб

Уставный капитал 200 тыс.руб

Кредиторская задолженность 4 тыс.руб

В конце 3-го периода планируется произвести инвестиции в основные средства в размере 100 тыс.руб, ожидаемый срок использования основных средств 20 лет.

Задание:

Составьте для четырех периодов баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, с учетом, что полученная прибыль распределяется в полном объеме. Сделайте выводы по расчетам

Собеседование, опрос/Контрольная работа №1

1. В чём важность финансового консультирования в современных экономических условиях?
2. Пути достижения целевых финансовых показателей?
3. Какие проблемы характерны для отношений между консультантом и клиентом?
4. Каковы преимущества работы финансовым консультантом?
5. Какие мотивы движут людьми, которые стремятся овладеть этой профессией?
6. Каковы принципы работы консультанта?
7. Как оценить рост активов предприятия?
8. Каким должно быть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности?
9. Приемы финансового консультирования в условиях цифровой экономики?

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача № 2

Анализ целесообразности принятия дополнительно партии заказа. Предприятие, планирующее выпустить 41000 ед изделия А и реализовать их по цене 80руб./ед., получило заказ на 3 тыс. изделий по цене 55 руб./ед., при этом его производственные мощности позволяют произвести дополнительный выпуск изделий.

Таблица - Исходные данные

Показатели	Величина затрат
1. Прямые затраты на материалы, руб./ед.	18
2. Затраты на оплату труда производственным рабочим, руб./ед.	12
3. Переменные общепроизводственные затраты, руб./ед.	10
4. Постоянные общепроизводственные затраты, руб.	205000
5. Затраты на упаковку 1-го изделия, руб./ед.	6
6. Затраты на рекламу, руб.	123000
7. Прочие постоянные коммерческие и административные затраты, руб.	246000
Итого себестоимость, руб./ед.	
Цена единицы изделия, руб./ед	80

Суммарные оценочные затраты на упаковку крупной партии товара (доп заказа), руб.	5000
--	------

Необходимо дать обоснованный ответ на вопрос, принимать предложение о выпуске дополнительной партии товара или нет.

Тестирование №1

1. Объекты инвестиционной деятельности это –

- а) инвестиционные фонды, депозитарии, СМИ;
- б) страховые компании, подрядчики, субподрядчики, поставщики материалов;
- в) новые предприятия, ценные бумаги, имущественные права.

2. Основные виды франчайзинга:

- а) оперативный, финансовый, возвратный, рентинг, хайринг;
- б) товарный, деловой, региональный, лицензионный, комплексный;
- в) товарный, деловой, отраслевой, прямой;
- г) товарный, деловой, финансовый, комплексный, оперативный.

3. Определение венчурного капитала.

- а) краткосрочные инвестиции;
- б) инвестиции, связанные с формированием портфеля ценных бумаг;
- в) иностранные инвестиции;
- г) инвестиции в форме выпуска новых акций, направляемые в инновационные сферы

4. Что влияет на величину собственного капитала фирмы?

- а) соотношение собственного и заемного капитала;
- б) налог на прибыль; метод начисления амортизации;
- в) получение коммерческого кредита;
- г) грамотный менеджмент.

5. Паевой инвестиционный фонд.

- а) диверсифицированный набор ценных бумаг;
- б) средства мелких инвесторов, переданные в доверительное управление;
- в) фонд страховых выплат;
- г) фонд взаимного кредитования.

6. Франшиза это –

- а) регулярные отчисления от объема продаж при франчайзинге;
- б) регулярные отчисления на рекламу продукции франчайзера;
- в) вступительный взнос – плата за лицензию при франчайзинге;
- г) регулярные отчисления франчайзи франчайзеру.

7. Заемный капитал это –

- а) выпуск облигаций;
- б) выпуск акций;
- в) покупка облигаций;
- в) кредит коммерческого банка.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Определение и роль финансового консультирования
2. Цели, задачи и принципы финансового консультирования
3. Функции и организация финансового консультирования
4. Основные концепции финансового консультирования
5. Критерии и методы сбора информации для финансового консультирования
6. Содержание информационной системы финансового консультирования и требования, предъявляемые к финансовой информации
7. Финансовая отчетность как основа информационной базы финансового консультирования
8. Сущность и основные методы финансового анализа
9. Методика анализа финансовой устойчивости
10. Методика анализа платежеспособности организации
11. Методика анализа эффективности деятельности организации
12. Методы диагностики финансовой несостоятельности (банкротства)
13. Система финансовых планов организации
14. Разработка финансовой стратегии и финансовой политики организации. Методика прогнозирования финансовых показателей
15. Текущее планирование (бюджетирование) деятельности организации
16. Понятие инвестиций и инвестиционной деятельности
17. Статические методы оценки инвестиционных проектов
18. Динамические методы оценки инвестиционных проектов
19. Профессиональная ответственность консультанта, формы её отражения при выполнении консультационного задания
20. Формы контрактов (договоров) на оказание консультационных услуг
21. Виды оплаты консультационных услуг. Расчёт и правила установки величины вознаграждения
22. Этапы процесса консультирования
23. Антикризисный консалтинг
24. Методы проведения изменений и выработки идей
25. Формы участия консультантов на этапе проведения изменений
26. Документация при проведении консультационного задания
27. Оценка качества консультационных услуг
28. Консультирование и культура
29. Консультирование и обучение, формы обучения, цикл обучения
30. Классификация и теории изменений.
31. Формы участия консультантов на этапе проведения изменений.
32. Функции и организация финансового менеджмента
33. Документация при проведении консультационного задания.
34. Стадии творческого мышления и методы выработки идей.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

Типовая практическая задача

1. Выручка от продаж составила в предыдущем году 1000 тыс. руб., в отчетном 1200 тыс. руб.

Рентабельность продаж в предыдущем году 10%, в отчетном 11%. За счет увеличения выручки дополнительно получено прибыли:

- 1) 20 тыс.руб.
- 2) 200 тыс.руб.
- 3) 1200 тыс.руб.
- 4) 10тыс. руб.

2. За отчетный период произведено муки первого сорта 150 т, муки второго сорта 20 т. Цена реализации муки первого сорта 35 тыс. руб./т, муки второго сорта 27 тыс. руб./т. Резерв роста прибыли от продаж за счет улучшения каче-ства продукции равен:

- а) 700 тыс. руб.;
- б) 160 тыс. руб.; 102
- в) 540 тыс. руб.;
- г) 1200 тыс. руб.

3. На основе данных таблицы провести маржинальный анализ финансового результата и определить наилучший ассортимент выпускаемой фармацевтической продукции. Постоянные затраты на весь объем продукции 127233 тыс. руб.

Таблица - Исходные данные

Показатели	Мази	Растворы	Косметика	Настойки
Выручка, тыс. руб.	233855	206231	137889	220369
Переменные затраты, тыс. руб.	104751	83774	74912	90635
Маржинальная прибыль, тыс. руб.				
Доля маржинальной прибыли в выручке, %				

4. Определить влияние факторов на изменение средней цены реализации продукции на основе данных таблицы.

Таблица — Исходные данные

Вид продукции	Объем продаж, тыс. л		Цена продаж, руб./л	
	базисный период	отчетный период	базисный период	отчетный период
Бензин –92	26	30	23	29
Бензин -95	14	26	26	32
Итого	40	56		

5. Плановая прибыль от реализации продукции составляет 200 тыс. руб., фактическая 230 тыс.руб. Плановый объем реализации 620 тыс. руб., фактический 650 тыс. руб. Фактический объем реализации при плановой цене 670 тыс. руб. Определить влияние изменения цен на изменение общей суммы прибыли от реализации.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 3)

1. Затраты на сырье в расчете на единицу продукции снизились на 400 руб. по сравнению с планом. Удельный вес сырья в себестоимости продукции планового периода 35%. Плановый уровень себестоимости единицы продукции 2750 руб./ед. Как изменилась фактическая себестоимость за счет изменения затрат на сырье?
2. Определите коэффициент текущей ликвидности, если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составляет 0,6.
3. Организация имеет внеоборотные активы на сумму 5000 тыс. руб., долгосрочные обязательства – 3000 тыс. руб., текущие оборотные активы – 8000 тыс. руб., собственный капитал – 7000 тыс. руб. Собственный оборотный капитал составит:
4. Фирма «Гарант» будет выпускать новую продукцию с суммой поступлений 12 млн. рублей через 3 года. Среднегодовые затраты для обеспечения производства составляют 1,5 млн. рублей. Капитальные вложения равны 5 млн. рублей. Ставка дисконта определена в размере 12 % в год. Требуется рассчитать: 1) индекс доходности дисконтированных инвестиций; 2) простой срок окупаемости; 3) срок окупаемости с учетом дисконтирования.

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Знать текущую конъюнктуру финансового рынка Знать законодательство Российской Федерации по ценным бумагам, по защите прав инвесторов и акционеров, о деятельности институтов коллективного инвестирования. Знать необходимые для осуществления профессиональной деятельности нормативные и методические документы	30
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сфор-мированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Уметь проводить деловые переговоры Владеть методами консультирования физических и юридических лиц по вопросам вложения денежных средств в различные финансовые инструменты, методами оценки доходности и рисков, быть способным консультировать по поводу различных способов инвестирования с использованием возможностей индивидуального и коллективного инвестирования. Уметь консультировать клиентов, взаимодействовать с клиентами, использовать информационные и компьютерные технологии. Владеть приемами консультирования по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг. Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения. Консультировать клиентов по вопросам оформления документов, анализа и проверки документов на предмет комплектности, обеспечения сохранности и конфиденциальности информации, осуществления контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов в области финансового консультирования.	30

38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) "Финансовый менеджмент"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.11 Финансовое консультирование

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №3 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сфор-мированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Уметь проводить деловые переговоры Владеть методами консультирования физических и юридических лиц по вопросам вложения денежных средств в различные финансовые инструменты, методами оценки доходности и рисков, быть способным консультировать по поводу различных способов инвестирования с использованием возможностей индивидуального и коллективного инвестирования. Уметь консультировать клиентов, взаимодействовать с клиентами, использовать информационные и компьютерные технологии. Владеть приемами консультирования по поводу прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг. Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения. Консультировать клиентов по вопросам оформления документов, анализа и проверки документов на предмет комплектности, обеспечения сохранности и конфиденциальности информации, осуществления контроля подготовки и исполнения договоров и контрактов в области финансового консультирования.	40