

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.18 Финансовое консультирование
Направление подготовки:	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):	Международные финансы
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 в Российской Федерации и зарубежных странах.

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-3 Способен проводить оценку действующих и потенциальных контрагентов, поддерживать отношения с существующими клиентами и осуществлять поиск новых, а также поддерживать контакты с различными субъектами экономических отношений	ПК-3.1 Знает технологию ведения переговоров, основы психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»
	ПК-3.2 Умеет работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых продуктов и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения	
	ПК-3.3 Способен вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами	

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-4 Способен оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг и нормативными правовыми актами, а также разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов	<p>ПК-4.1 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, а также документы, регламентирующие работы по информационному обеспечению, экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг, инвестиционное законодательство, стандарты финансового учета и отчетности</p> <p>ПК-4.2 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 и создавать комфортные условия для клиента в процессе оформления документов, систематизировать финансовую и юридическую информацию</p> <p>ПК-4.3 Способен консультировать клиентов по вопросам оформления документов, связанных с различными финансовыми продуктами и услугами, ведением заявок, составлением 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</p>	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.1. Знает технологию ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.	Студент должен знать технологию работы с клиентами, правила ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, опыт финансового консультирования в Российской Федерации и зарубежом и осуществление связи с инвесторами.
ПК-3.2. Умеет работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых продуктов и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения	Студент должен уметь работать с информационно-программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, осуществлять организацию и проведение деловые переговоры и презентации, оценивать параметры финансовых продуктов, предотвращать и улаживать конфликтные ситуации.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.3. Способен вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг, проведение переговоров, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами	Студент должен владеть навыками ведения клиентской базы, проведения оценки качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составления аналитических заключений, рейтингов и прогнозов, организации и поддержания постоянных контактов с контрагентами, развития и поддержания всех видов отношений с клиентами, в том числе поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг, проведение переговоров, встреч, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.
ПК-4.1. 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, а также документы, регламентирующие работы по информационному обеспечению, экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг, инвестиционное законодательство, стандарты финансового учета и отчетности	Студент должен знать необходимые для осуществления финансового консультирования нормативные-правовые и методические документы, включая порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг, а также документы, регламентирующие работу по информационному обеспечению, экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг, инвестиционное законодательство, стандарты финансового учета и отчетности
ПК-4.2. 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 и создавать комфортные условия для клиента в процессе оформления документов, систематизировать финансовую и юридическую информацию	Студент должен уметь 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 и создавать комфортные условия для клиента в процессе оформления документов, систематизировать финансовую и юридическую информацию
ПК-4.3. Способен консультировать клиентов по вопросам оформления документов, связанных с различными финансовыми продуктами и услугами, ведением заявок, составлением 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	Студент должен владеть приемами и методами консультирования клиентов по вопросам оформления документов, связанных с различными финансовыми продуктами и услугами, ведением заявок, составлением 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

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-3.1 ПК-4.1	ПК-3.2 ПК-4.2	ПК-3.3 ПК-4.3
1	Основы финансового консультирования.	ПК-3 ПК-4	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Расчетно- графическая работа №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс- задача №1 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-3.1 ПК-4.1	ПК-3.2 ПК-4.2	ПК-3.3 ПК-4.3
2	Финансовые продукты.	ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Методы работы с клиентами и поддержка связи с инвесторами.	ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	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> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Финансовые продукты. Виды финансовых продуктов и их характеристика. Оценка экономической эффективности финансовых продуктов. Технология продаж финансовых продуктов.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Оценка доходности и рисков финансовых продуктов.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: Методы работы с клиентами и поддержка связи с инвесторами. Методы работы с клиентами. Договорная работа с клиентами. Основы работы с инвесторами. Формирование аналитических отчетов о работе.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Разработка индивидуального план-проекта, составление договора на обслуживание клиента. Предотвращение и улаживание конфликтных ситуаций.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом</p>

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	64	64
Лекционные занятия (Лек)	32	32
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	32	32
Самостоятельная работа студента (СР)	40	40
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	40	40
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	68	68
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

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

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы финансового консультирования.	6	10	10	0	12	10
2	Финансовые продукты.	6	12	12	0	14	12
3	Методы работы с клиентами и поддержка связи с инвесторами.	6	10	10	0	14	10
Итого:			32	32	0	40	32

* 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 7
Аудиторные занятия (АЗ):	6	6
Лекционные занятия (Лек)	2	2
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	93	93
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	93	93
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	11	11
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы финансового консультирования.	7	2	0	0	28	10
2	Финансовые продукты.	7	0	2	0	33	12
3	Методы работы с клиентами и поддержка связи с инвесторами.	7	0	2	0	32	10
Итого:			2	4	0	93	32

* 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 6
Аудиторные занятия (АЗ):	36	36
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	18	18
Самостоятельная работа студента (СР)	69	69
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	69	69
Контроль самостоятельной работы (КСР)	3	3
Контактная работа (КоР)	39	39
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

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

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы финансового консультирования.	6	6	6	0	20	10
2	Финансовые продукты.	6	6	6	0	25	12
3	Методы работы с клиентами и поддержка связи с инвесторами.	6	6	6	0	24	10
Итого:			18	18	0	69	32

* 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

6. ИБС "БИСквит для ВУЗов"

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: agch.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://instituciones.com>. - Текст: электронный

9. Молодежный Союз Экономистов и Финансистов [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.msef.ru>. - Текст: электронный

10. Цифровая экономика [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://data-economy.ru/2024>. - Текст: электронный

11. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный

12. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный

13. Центральный Банк Российской Федерации: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://www.cbr.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. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - практических занятий – компьютерный класс, оборудованный рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; 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

3. 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

4. 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
	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	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 №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.

Собеседование, опрос / Контрольная работа №1

В чём важность финансового консультирования в современных экономических условиях?

Пути достижения целевых финансовых показателей?

Какие проблемы характерны для отношений между консультантом и клиентом?

Каковы преимущества работы финансовым консультантом?

Какие мотивы движут людьми, которые стремятся овладеть этой профессией?

Каковы принципы работы консультанта?

Как оценить рост активов предприятия?

Каким должно быть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности?

Приемы финансового консультирования в условиях цифровой экономики?

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

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

Для реализации бизнес-плана требуется 25 млн. рублей. После реализации бизнес-плана денежные потоки по годам составили: 1-й год 15 млн. рублей; 2-й год 10 млн. рублей; 3-й год 3 млн. рублей; 4-й год 5 млн. рублей. Требуется определить целесообразность реализации бизнес-плана на основе расчета чистого дисконтированного дохода, индекса доходности дисконтированных инвестиций, срока окупаемости. Ставка дисконта равна 11 %.

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;
 - г) кредит коммерческого банка.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет

Примерный перечень теоретических вопросов к зачету

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 зачету

Задача 1: Величина текущих активов организации (сумма итогов I и II разделов актива баланса) на конец отчетного периода – 2350тыс. р., срочные обязательства организации – 1680тыс. р. Какой должна быть прибыль организации в последующие шесть месяцев, чтобы достичь нормативного значения коэффициента покрытия, равного двум, при условии, что сумма срочных обязательств не возрастет.

Задача 2: Рассчитать порог рентабельности и запас финансовой прочности торговой организации по нижеследующим данным: - объём продаж – 100 шт.; - отпускная цена - 180 р. -переменные издержки единицу продукции – 80 р.; -постоянные расходы – 5000р. Какое влияние на запас финансовой прочности и порог рентабельности окажут: а) увеличение объёма продаж на 25%?,

б) уменьшение цены продаж на 40р.?, в) увеличение постоянных расходов на 2500р.?

Задача 3. Оценить уровень ликвидности активов организации на основании данных баланса
Годовой баланс ОАО «Альфа»

АКТИВ, тыс.р.		ПАССИВ, тыс.р.	
Основные активы	3 500	Собственные средства	2000
Запасы сырья	400	Резервы	1 000
Незавершенное производство	200	Долгосрочная задолженность	2000
Запасы готовой продукции	600	Краткосрочная банковская задолженность	1 000
Дебиторская задолженность	1 800	Кредиторская задолженность	1 200
Денежные средства	200		
Краткосрочные финансовые вложения	200		
Другие текущие активы	300		
БАЛАНС	7200		7200

Рассчитать коэффициенты ликвидности организации: абсолютной, критической и текущей.
Разработать рекомендации по повышению платёжеспособности организации