

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет
имени Владимира Даля»
(ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»)**

**Институт управления и государственной службы
Кафедра налоговой политики и таможенного дела**



УТВЕРЖДАЮ:
Директор ИУиГС
Харьковский Р.Г.

(подпись)

«22» 05 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

По дисциплине «Теория и история финансового консалтинга»

По направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Профиль подготовки Налоги и финансовый консалтинг

Луганск 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Теория и история финансового консалтинга» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Профиль подготовки Налоги и финансовый консалтинг – 65 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Теория и история финансового консалтинга» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по 38.03.01 Экономика. Профиль подготовки Налоги и финансовый консалтинг (утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 954).

СОСТАВИТЕЛЬ (СОСТАВИТЕЛИ):

канд. истор. н., доцент Лысенко И.А.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры налоговой политики и таможенного дела «22» 03 2023 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой налоговой политики
Таможенного дела



А.Е. Пожидаев

Переутверждена: « » 20 г., протокол №

Согласована (для обеспечивающей кафедры):

Переутверждена: « » 20 года, протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института управления и государственной службы «22» 04 2023 г., протокол № 8.

Председатель учебно-методической
комиссии Института управления
и государственной службы



А.А. Резник

1. Цели и задачи дисциплины освоения дисциплины

Цель изучения дисциплины – сформировать у обучающихся комплекс теоретических знаний и практических навыков о финансовой системе и финансовом рынке, истории развития финансовой системы и финансового рынка.

Задачи:

- формирование у студентов общих представлений о финансовом консалтинге (сущности, целях, задач, функций и содержания);
- изучение основных форм профессиональных услуг связанные с консалтингом, принципов организации и моделирования консалтинговых услуг, типов консалтинговых организаций;
- изучение научной теории и методологии, современных приемов и методов финансового анализа;
- освоение методик финансового анализа юридических и физических лиц, включая общую оценку структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса, анализ ликвидности баланса, анализ платежеспособности (по финансовым коэффициентам) и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица (по финансовым показателям, скорринговой оценке, изучение кредитной истории);
- определять кредитоспособность заемщика, а также рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика;
- освоение методик диагностики банкротства организаций, наиболее распространенных в России и за рубежом;
- формирование знаний по приемах финансового управления компанией, бизнес-планировании, моделировании последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Теория и история финансового консалтинга» входит в вариативную часть, формируемую участниками образовательных отношений дисциплин учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знания сущности финансового консультирования в экономической системе: классификацию, основные направления, принципы ведения консультационной работы с клиентами, экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; конъюнктуры финансовых рынков, включая рынки банковских продуктов и услуг, ценных бумаг, валютных, страховых, инвестиционных продуктов и услуг; умения оперировать нормативными и методическими аспектами консультирования по оформлению финансовых сделок; навыками финансового консалтинга по широкому спектру услуг, включая их виды, специфику и функции в экономической системе.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Русский язык и культура речи в сфере профессиональной коммуникации», «Бизнес-информатика», «Бизнес-информатика», «Экономическая теория и макроэкономика», «Математика», «Системный анализ» и служит основой для освоения дисциплин «Налоговая система и налогообложение», «Основы налогового администрирования», «Правовое регулирование налоговых отношений», «Практикум по исчислению налогов и сборов», «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных органов», «Экономико-математические методы и модели».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
--------------------------------	--	----------------------------------

ПК-3 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	ПК-3.2 Знает современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка	знать: современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка; уметь: анализировать современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка; владеть: навыками анализа современной финансовую системы и финансового рынка, истории развития финансовой системы и финансового рынка и применять на практике знания и умения финансового консалтинга.
---	---	---

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	216 (6 зач. ед)	216 (6 зач. ед)	(зач. ед)
Обязательная контактная работа (всего)	85	48	
в том числе:			
Лекции	34	18	
Семинарские занятия	–		
Практические занятия	51	30	
Лабораторные работы	–		
Курсовая работа (курсовой проект)	36	36	
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	–		
Самостоятельная работа студента (всего)	95	132	
Форма аттестации	Зачет, экзамен	Зачет, экзамен	

4.2. Содержание разделов дисциплины

Семестр 2

Тема 1. Введение в финансовый консалтинг.

Содержание лекционного курса

Сущность и виды консалтинговых услуг. Основные понятия финансового консалтинга. Характерные черты консалтинговой услуги. Субъекты и объекты консультирования. Классификация консалтинговых услуг. Формы профессиональных услуг, связанные с консалтингом. Подходы к консультированию и принципы, на которых осуществляют деятельность

консультанты. Типы консалтинговых организаций.

Содержание практических занятий

1. Финансовый консалтинг и экономика.
2. Финансовый консалтинг и инновации.
3. Основные методические подходы в консалтинге: исследовательско-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная).
4. Типы консалтинговых организаций и их виды услуг (классификация ФЕАКО).

Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга.

Содержание лекционного курса

Возникновение рынка консалтинговых услуг. Консалтинг в России и за рубежом. Возникновение управленческого консультирования в России (до перестроечный, перестроечный и современный). Основные особенности консалтингового бизнеса. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги.

Содержание практических занятий

1. Отличительные особенности финансового консалтинга в России и за рубежом.
2. Условия вхождения в консалтинговый бизнес.
3. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.

Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры.

Содержание лекционного курса

Функции консультирования (теория, исследования, прогноз, план, организация, активизация, стимул, эксперимент, регулирование, контроль). Принципы организации консалтингового сервиса (общие; специальные). Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе.

Содержание практических занятий

1. Общие принципы организации консалтингового сервиса: научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность.
2. Специальные принципы организации консалтингового сервиса: системность, коммуникация, независимость.
3. Назначение сертификации и лицензирования в финансовом консалтинге.

Тема 4. Конъюнктура финансовых рынков

Содержание лекционного курса

Рынок банковских продуктов и услуг. Рынок ценных бумаг. Валютный рынок. Рынок страховых продуктов и услуг. Рынок инвестиционных продуктов и услуг.

Содержание практических занятий

1. Анализ рынка банковских продуктов и услуг.
2. Анализ рынка ценных бумаг.
3. Анализ валютного рынка.
4. Анализ рынка страховых продуктов и услуг.
5. Анализ рынка инвестиционных продуктов и услуг.

Тема 5. Консультирование по оформлению финансовых сделок

Содержание лекционного курса

Нормативные и методические аспекты, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов. Нормативные и методические аспекты, регламентирующие вопросы оформления банковских депозитов и операций банка с драгоценными металлами. Нормативные и методические аспекты, регламентирующие вопросы оформления страховых продуктов. Нормативные и методические аспекты, регламентирующие вопросы оформления инвестиционных

продуктов. Нормативные и методические аспекты, регламентирующие вопросы оформления соглашений о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг.

Содержание практических занятий

1. Методики подбора кредитных продуктов.
2. Методики работы оформления депозитов и банковских операций с драгоценными металлами.

3. Методики подбора страховых продуктов.

4. Методики оформления инвестиционных продуктов.

5. Методики работы на рынке ценных бумаг.

Тема 6. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг.

Содержание лекционного курса

Понятие, экономическая сущность и значение финансовой услуги. Основные методы управления финансовыми услугами и их качеством. Методы управления оппортунизмом розничного потребителя в процессе оказания финансовой услуги. Основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы. Основные организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг и коллективного инвестирования. Основные организации и профессиональные участники страхового рынка.

Содержание практических занятий

1. Методы управления финансовыми услугами и их качеством.
2. Методы управления оппортунизмом розничного потребителя в процессе оказания финансовой услуги.

3. Работа с участниками рынка ценных бумаг коллективного инвестирования.

4. Работа с участниками страхового рынка.

Тема 7. Финансовое планирование и формирование целевого инвестиционного портфеля.

Содержание лекционного курса

Принципы формирования стоимости денег во времени и начисления сложных процентов. Принципы и методы дисконтирования денежных потоков. Методы оценки эффективности инвестиций. Российские и международные стандарты финансового планирования. Принципы портфельного управления инвестированием.

Содержание практических занятий

1. Начисление сложных процентов.

2. Методы дисконтирования денежных потоков.

3. Методы оценки эффективности инвестиций.

4. Внедрение принципов портфельного управления инвестированием.

Семестр 3

Тема 8. Внутреннее финансовое консультирование в коммерческих организациях.

Содержание лекционного курса

Финансовое консультирование в коммерческой организации. Роль согласования интересов заинтересованных сторон в осуществлении финансового консультирования в коммерческой организации. Финансово-экономическая оценка системы внутрихозяйственного управления при проведении финансового консультирования в коммерческой организации. Информационно-методическое обеспечение финансового консультирования в коммерческой организации. Организационная структура финансового консультирования в коммерческой организации.

Содержание практических занятий

1. Финансово-экономическая оценка системы внутрихозяйственного управления при проведении финансового консультирования в коммерческой организации.

2. Организационная структура финансового консультирования в коммерческой организации.

Тема 9. Основные стадии осуществления консалтингового проекта.

Содержание лекционного курса

Инициация. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.

Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.

Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.

Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

Содержание практических занятий

1. Схематизация процессов в финансовом консалтинге.
2. Факторы, оказывающие влияние на выработку консалтинговых решений, по поставленным задачам, на стадии диагностирования.
3. Роль консультанта в решении поставленной задачи.

Тема 10. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц.

Содержание лекционного курса

Для физических лиц. Этапы финансового консультирования физических лиц. Методики оценки финансового состояния физического лица (оценка платежеспособности по финансовым показателям, скорринговая оценка, изучение кредитной истории).

Для юридических лиц. Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Анализ ликвидности баланса. Анализ платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов. Приемы оценки финансовой устойчивости. Методика оценки достаточности источников финансирования организации.

Содержание практических занятий

1. Методики скорринговая оценки для физических лиц.
2. Источники финансовой информации для физических и юридических лиц.
3. Коэффициентный анализ финансового состояния юридических лиц.
4. Методика анализа и оценки структуры капитала юридических лиц.
5. Методика анализа источников финансирования юридических лиц.

Тема 11. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства.

Содержание лекционного курса

Сущность, цель и задачи анализа платежеспособности, кредитоспособности предприятия. Сущность банкротства, цели и задачи анализа прогнозирования банкротства. Методы диагностики вероятности банкротства. Проблема предсказания банкротства.

Содержание практических занятий

1. Отличие платежеспособности и кредитоспособности.
2. Методы диагностики вероятности банкротства.
3. Нормативные критерии банкротства в России.

Тема 12. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией.

Содержание лекционного курса

Построение системы финансового управления компанией. Цель, виды и направления финансового консалтинга. Финансовый анализ результатов деятельности компании. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. Моделирование последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Основные направления финансового консалтинга.

Содержание практических занятий

1. Результаты финансовой деятельности компании.

2. Цели и задачи бизнес-планирования финансовой деятельности компании.
3. Формы реорганизаций юридических лиц в России.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
Семестр 2				
1.	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг.	2	1	
2.	Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга.	2		-
3.	Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры.	2	1	-
4.	Тема 4. Конъюнктура финансовых рынков	5		-
5.	Тема 5. Консультирование по оформлению финансовых сделок	2	2	
6.	Тема 6. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг.	2	3	
7.	Тема 7. Финансовое планирование и формирование целевого инвестиционного портфеля.	2	3	
Семестр 3				
8.	Тема 8. Внутреннее финансовое консультирование в коммерческих организациях.	2	1	
9.	Тема 9. Основные стадии осуществления консалтингового проекта.	2	1	
10.	Тема 10. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц.	5	2	
11.	Тема 11. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства.	4	2	
12.	Тема 12. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией.	4	2	
. Итого:		34	18	-

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Финансовый консалтинг и экономика. Финансовый консалтинг и инновации. Основные методические подходы в консалтинге: исследовательско-познавательная,	2	1	

	совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная).			
2.	Типы консалтинговых организаций и их виды услуг (классификация ФЕАКО). Отличительные особенности финансового консалтинга в России и за рубежом.	2	1	
3.	Условия вхождения в консалтинговый бизнес. 7. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Общие принципы организации консалтингового сервиса: научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность.	2	1	
4.	Специальные принципы организации консалтингового сервиса: системность, коммуникация, независимость. Назначение сертификации и лицензирования в финансовом консалтинге.	2	1	
5.	Анализ рынка банковских продуктов и услуг.	2	1	
6.	Анализ рынка ценных бумаг.	2	1	
7.	Анализ валютного рынка.	2	1	
8.	Анализ рынка страховых продуктов и услуг.	2	1	
9.	Анализ рынка инвестиционных продуктов и услуг.	2	1	
10.	Методики подбора кредитных продуктов.	2	2	
11.	Методики работы оформления депозитов и банковских операций с драгоценными металлами. Методики подбора страховых продуктов.	2	2	
12.	Методики оформления инвестиционных продуктов. Методики работы на рынке ценных бумаг.	2	2	
13.	Методы управления финансовыми услугами и их качеством. Методы управления оппортунизмом розничного потребителя в процессе оказания финансовой услуги.	2	2	
14.	Работа с участниками рынка ценных бумаг коллективного инвестирования. Работа с участниками страхового рынка.	2	2	
15.	Начисление сложных процентов. Методы дисконтирования денежных потоков.	2	2	
16.	Методы оценки эффективности инвестиций.	2	1	
17.	Внедрение принципов портфельного управления инвестированием.	2		
Семестр 3				
18.	Финансово-экономическая оценка системы внутрихозяйственного управления при	2	1	

	проведении финансового консультирования в коммерческой организации.			
19.	Организационная структура финансового консультирования в коммерческой организации. Схематизация процессов в финансовом консалтинге. Факторы, оказывающие влияние на выработку консалтинговых решений, по поставленным задачам, на стадии диагностирования. Роль консультанта в решении поставленной задачи.	2	1	
20.	Методики скорринговой оценки для физических лиц. Источники финансовой информации для физических и юридических лиц.	2	1	
21.	Коэффициентный анализ финансового состояния юридических лиц. Методика анализа и оценки структуры капитала юридических лиц.	2	1	
22.	Методика анализа источников финансирования юридических лиц. Отличие платежеспособности и кредитоспособности. Методы диагностики вероятности банкротства.	3	1	
23.	Нормативные критерии банкротства в России. Результаты финансовой деятельности компании.	2	1	
24.	Цели и задачи бизнес-планирования финансовой деятельности компании.	2	1	
25.	Формы реорганизаций юридических лиц в России.	2	1	
Итого:		51	30	

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Форма/вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
Семестр 2					
1.	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	10	
2.	Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга.	Выполнение практических заданий (таблицы, задания проблемного характера)	6	10	
3.	Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	10	

	инфраструктуры.				
4.	Тема 4. Конъюнктура финансовых рынков	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	10	
5.	Тема 5. Консультирование по оформлению финансовых сделок	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	10	
6.	Тема 6. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	10	
7.	Тема 7. Финансовое планирование и формирование целевого инвестиционного портфеля.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	6	16	
Семестр 3					
8.	Тема 8. Внутреннее финансовое консультирование в коммерческих организациях.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	10	10	
9.	Тема 9. Основные стадии осуществления консалтингового проекта.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	10	10	
10.	Тема 10. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	11	10	
11.	Тема 11. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	11	10	
12.	Тема 12. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией.	Выполнение практических заданий (таблицы, кейсы, задания проблемного характера)	11	16	
Итого:			95	132	

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Теория и история финансового консалтинга»

1 Анализ финансового состояния компании (сравнительный анализ).

2 Выбор источников краткосрочного и долгосрочного финансирования (на примере конкретной компании).

- 3 Методы управления заемным капиталом (на примере конкретной компании).
- 4 Методы управления затратами компании (на примере конкретной компании).
- 5 Модели прогнозирования дефолта.
- 6 Модель управления стоимостью компании.
- 7 Оценка кредитоспособности компании (на примере конкретной компании).
- 8 Оценка финансовой устойчивости компании (на примере конкретной компании).
- 9 Оценка эффективности работы компании (на примере конкретной компании).
- 10 Проблемы отражения нематериальных активов в отчетности и их влияние на рыночную стоимость компании.
- 11 Модели современного анализа доходности фирмы.
- 12 Современная финансовая модель анализа компании: цели, методы, проблемы (на примере конкретной компании).
- 13 Стратегии управления оборотным капиталом (на примере конкретной компании).
- 14 Управление дебиторской задолженностью.
- 15 Управление денежными потоками компании.
- 16 Финансовое планирование в системе финансового менеджмента.
- 17 Финансовый контроль в системе управления компанией в России.
- 18 Формирование кредитной политики. Кредитный менеджмент.
- 19 Венчурное финансирование российских компаний (проектов).
- 20 Особенности проектного финансирования.
- 21 Особенности финансирования компании на ранних этапах ее развития.
- 22 Проектное финансирование, анализ неудачных проектов.
- 23 Сделки M&A как эффективный метод конкуренции на рынке (на примере конкретной отрасли).
- 24 Сравнительный анализ политики финансирования на разных этапах жизненного цикла организации.
- 25 Основные отличия показателей EVA и SVA.
- 26 Основные типы реальных опционов и их практическое применение в оценке бизнеса и инвестиционных проектов.
- 27 Отличительные особенности методов ДДП и реальных опционов.
- 28 Оценка чистого денежного потока для периода высокого роста.
- 29 Основные подходы к управлению стоимостью. Теория и практика.
- 30 Применимость EVA для оценки компаний различных отраслей.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины строится на основе компетентностного, личностно ориентированного, деятельностного, группоцентрированного подходов с использованием технологий: объяснительно-иллюстративного обучения, информационных технологий, проектного обучения, технологии кейсов с учетом следующих этапов обучения каждой темы:

- получение теоретической основы учебного материала на лекции;
- формирование оперативных умений и навыков в малых группах;
- индивидуальный контроль сформированности индикатора компетенции;
- этап предметной рефлексии и рефлексии способов деятельности.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература;

1. Цибульникова, В. Ю. Финансовый консалтинг: Учебное пособие [Электронный ресурс] / В.Ю. Цибульникова. – Томск: ТУСУР, 2018. – 128 с. – Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/8407>
2. Юзович Л.И. и другие. Финансовый консалтинг : Учебник / Л.И. Юзович, М.И. Львова, Н.Н. Мокеева [и др.] ; под ред. проф. Л.И. Юзович, доц. М.И. Львовой ; М-во науки и высшего

образования РФ. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. – 532 с. – Режим доступа: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/125413>

3. Яковлева Т.А. Финансовое консультирование [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Т.А. Яковлева; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. – СПб.: Изд-во СПбГУТИЭ, 2023. – 102 с. https://docviewer.yandex.ru/view/1365722198/?page=3&*=zoR8dvrz32ezgRVD02NHpRZG9Gp7InVyBCI6Imh0dHBzOi8vYWJzLmXpYnVtZS5ydS9ycnMtd2ViL2RiL01FREIBLzI4ZTY1YzY5LWYyNzUtNGQ5MC04NDQxLTJlZWE1MzRmZjlkZiIsInRpdGxIljoiMjhlNjVjNjktZjI3NS00ZDkwLTg0NDEtMmVlYTUzNGZmOWRmIiwibm9pZnJhbWUiOnRydWUsInVpZCI6IjEzNjU3MjIxOTgiLCJ0cyI6MTcyNDk0NTcwODc5OCwieXUiOiI2Nzg0MTU2MTcxNjEzNzNmMjkxIiwic2VycFBhcmFtcyI6InRtPTE3MjQ5NDUyMDgmdGxkPXJlJmXhbm9cnUmbmFtZT0yOGU2NWM2OS1mMjc1LTRkOTAtODQ0MS0yZWVhNTM0ZmY5ZGYmdGV4dD0lRDElODMIRDElODclRDAIQjUIRDAIQjEIRDAIQkQIRDAIQjglRDAIQkErJUQxJTg0JUQwJUI4JUQwJUJEJUQwJUIwJUQwJUJEJUQxJTgxJUQwJUJFJUQwJUIyJUQxJTg0JUQwJUI5KyVEMCVVCQSVEMCVCRSVEMCVCRVEMSVU4MSVEMCVCMCVEMCVVCQiVEMSVU4MiVEMCVCOCVEMCVCRVEMCVCMYzI1cmw9aHR0cHMIM0EvL2Ficy5saWJ1bWUucnUvcnJzLXdlYi9kYi9NRURJQS8yOGU2NWM2OS1mMjc1LTRkOTAtODQ0MS0yZWVhNTM0ZmY5ZGYmbHI9MjlyJm1pbWU9cGRmJmwxMG49cnUmc2lnbj01NDk4ZTdiODE5NmQ3MDBkYTJiYTg5Njc3YzgzMTFmMiZrZXlubz0wIn0%3D&lang=ru

б) дополнительная литература;

1. Андросова А. О. История развития и становления финансового консалтинга / А. О. Андросова, Е. Г. Дедкова // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. – 2022. – № 9. – С. 7-9. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_50020834_59212930.pdf (дата обращения: 11.02.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Гаджиев, Н.Г. Финансовый консалтинг : Учебное пособие / Н.Г. Гаджиев, А.М. Мусаева, У.З. Мамаева. – Махачкала : ДаГГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2019. – 145 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/116273> (дата обращения: 29.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. А.М. Мусаева и другие. / Финансовый консалтинг : Учебное пособие / А.М. Мусаева, У.З. Мамаева, Л.Ш. Оруджева, А.Ш. Ханчадарова. – Махачкала : ДаГГАУ имени М.М. Джамбулатова, 2021. – 259 с. – ISBN 978-5-00128-800-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система.— URL: <https://e.lanbook.com/book/254600> (дата обращения: 29.08.2024). – Режим доступа: для авториз. Пользователей.

В) интернет-ресурсы;

Министерство образования и науки Российской Федерации – <http://минобрнауки.рф/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/> Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>

Кодексы и законы – правовая навигационная система – <https://www.zakonrf.info/>

«Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии» - научно-практический журнал <http://akvest.donrta.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы

Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» – <https://www.studmed.ru>

Другие открытые источники

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации

Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

<http://www.aup.ru/> - Административно-управленческий портал.

<http://window.edu.ru/> - Единое окно доступа к информационным ресурсам.

<http://www.managment.aaanet.ru> – Библиотека менеджмента.

<http://www.pragmatist.ru> – Энциклопедия менеджмента.
<http://infomanagement.ru> - Информационный сайт «Info Management».
<http://www.pplus.ru> «Технология успеха» - деловой интернет-журнал.
<http://www.businessstest.ru> - «Деловые тесты».
<http://testme.org.ua> - «Тесты».
<http://uisrussia.msu.ru> - Университетская информационная система «Россия».
<http://www.gks.ru> - Госкомстат РФ.
<http://www.rts.ru> (РТС).
<http://www.rbc.ru> - информационное агентство РБК.
<http://www.zhuk.ru> статьи журнала Управление компанией.
<http://www.garant.ru/> - информационно-правовой портал «Гарант».
<http://www.consultant.ru/> - информационно-правовой портал КонсультантПлюс.
<http://www.dic.academic.ru> - Академик. Словари и энциклопедии.
<http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека.
<http://biblioclub.ru> - Базовая коллекция ЭБС «Университетская библиотека online».
<http://biblioclub.ru/> - Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».
<https://www.gks.ru/>
 -Федеральная служба государственной статистики Федерации.
<https://kaliningrad.gks.ru/> - Электронные версии официальных статистических публикаций.
www.buhgalteria.ru — Информационно-аналитическое электронное издание «Бухгалтерия.ru»
www.cbonds.ru — Рынок облигаций
www.cbr.ru — Центральный банк России
www.cofe.ru/Finance/ — Энциклопедия банковского дела и финансов
www.dir.yahoo.com/Business_and_Economy — Бизнес-ресурсы
www.dis.ru/fm/ — Журнал «Финансовый менеджмент»
www.ecsocman.edu.ru — Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»
www.fas.gov.ru — Федеральная антимонопольная служба
www.fd.ru — Журнал «Финансовый директор»
www.finam.ru — Финансовая информация
www.finanaliz.ru — Финансовый анализ
www.finansmag.ru — Журнал «Финанс.»
www.finansy.ru — Публикации по экономике и финансам
www.finmarket.ru — Информационное агентство ФинМаркет
www.finrisk.ru — Финансовые риски
www.ilovemoney.ru — сайт о личных финансах
www.investo.ru — Клуб инвесторов
www.k2kapital.com — Аналитическая информация о финансовых рынках
www.klerk.ru — Сайт о бухгалтерском учете, менеджменте, налоговом праве, банках
www.m3m.ru — Агентство финансовой информации

г) программное обеспечение;

д) методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

1. Методические указания по освоению дисциплины «Теория и история финансового консалтинга» для обучающихся очной и заочной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика. Налоги и финансовый консалтинг» /И.А. Лысенко; ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля». – Луганск: 2024. – с.

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Теория и история финансового консалтинга» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

8. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Теория и история финансового консалтинга»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ПК-3 Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	Пороговый	знать: знает современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка;
Основной		Базовый	уметь: применять знания современной финансовой системы и финансового рынка, истории развития финансовой системы и финансового рынка;
Заключительный		Высокий	владеть: навыками анализа современной финансовую системы и финансового рынка, истории развития финансовой системы и финансового рынка и применять на практике знания и умения финансового консалтинга.

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
-------	-----------------	---	---	-------------------------	---------------------------------------

1	ПК-3	Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговым и организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	ПК-3.2 Знает современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка	<p>Тема 1. Введение в финансовый консалтинг.</p> <p>Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга.</p> <p>Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры.</p> <p>Тема 4. Конъюнктура финансовых рынков</p> <p>Тема 5. Консультирование по оформлению финансовых сделок</p> <p>Тема 6. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг.</p> <p>Тема 7. Финансовое планирование и формирование целевого инвестиционного портфеля.</p> <p>Тема 8. Внутреннее финансовое консультирование в коммерческих организациях.</p> <p>Тема 9. Основные стадии осуществления консалтингового проекта.</p> <p>Тема 10. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц.</p> <p>Тема 11. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства.</p> <p>Тема 12. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией.</p>	<p>Основной ОФО-2 ОЗФО-2</p> <p>Основной ОФО-3 ОЗФО-3</p>
---	------	---	---	---	---

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-3. Организует и поддерживает постоянные контакты с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными,	ПК-3.2 Знает современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка	знать: знает современную финансовую систему и финансовый рынок, историю развития финансовой системы и финансового рынка; уметь: применять знания современной финансовой системы и финансового рынка, истории развития финансовой системы и финансового рынка; владеть: навыками анализа современной финансовую системы и финансового рынка, истории развития финансовой системы и финансового рынка и применять на практике знания и умения финансового консалтинга.	Тема 1. Понятие, значение и процесс квалификации преступлений. Тема 2. Квалификация преступлений по объективным и субъективным признакам состава преступления. Тема 3. Квалификация неоконченных преступлений и преступлений, совершённых в соучастии. Тема 4. Квалификация таможенных преступлений.	доклад, сообщение, реферат, тест, контрольная работа, задания проблемного характера, эссе, самостоятельная работа, зачет

	рекламным и агентствам и				
--	-----------------------------------	--	--	--	--

(примерный перечень оценочных средств)

1. Тестовые задания

(пороговый уровень)

1

Выберите ВСЕ правильные варианты ответа

Клиент обратился с запросом приобрести квартиру через год с помощью льготной ипотеки (родился ребенок после 2018 года), задача подобрать финансовый продукт для хранения и накопления первоначального взноса. Возможность купить квартиру позже у клиента нет, так как ожидается пополнение семейства и надо переезжать.

Подобрать клиентам допустимые финансовые продукты для решения этой задачи.

- 1 Банковский вклад сроком на год с пополнением;
- 2 Открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и подобрать облигации федерального займа (ОФЗ) со сроком погашения через год;
- 3 Открыть брокерский счет и подобрать облигации федерального займа (ОФЗ) со сроком погашения через год;
- 4 Подобрать структурные продукты с защитой от падения до 35%;
- 5 Оформить вложения на краудфинговую платформу и ежемесячно их пополнять.

2

Выберите один правильный ответ

Клиент обратился к консультанту с просьбой помочь определить финансовые инструменты для Размещения «подушки безопасности».

Указать наименее подходящий способ для размещения (сохранения) «подушки безопасности».

- 1 Наличные денежные средства;
- 2 Накопительный банковский счет с возможностью снятия и пополнения;
- 3 Брокерский счёт, облигации;
- 4 ИИС, акции;
- 5 Валюта, наличные денежные средства;
- 6 Золотые монеты.

3

Выберите один правильный ответ

Инвестиционному советнику:

1 необходимо в обязательном порядке информировать клиента о необходимости своевременно уведомлять инвестиционного советника об изменении информации, предоставленной ранее для определения инвестиционного профиля;

2 необходимо в обязательном порядке информировать клиента о необходимости своевременно уведомлять инвестиционного советника об изменении информации, предоставленной ранее для определения инвестиционного профиля, а также об ответственности, связанной с неполучением такой информации;

3 рекомендуется информировать уведомлять инвестиционного советника об изменении информации, предоставленной ранее для определения инвестиционного профиля, а также об освобождении инвестиционного советника от любой ответственности, связанной с неполучением такой информации.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тестирование»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	85 – 100% правильных ответов
4	71 – 85% правильных ответов
3	61 – 70% правильных ответов
2	60% правильных ответов и ниже

2. Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений)
(пороговый уровень)

Семестр 2

Тема 1. Введение в финансовый консалтинг.

Содержание практических занятий

1. Финансовый консалтинг и экономика.

2. Финансовый консалтинг и инновации.

3. Основные методические подходы в консалтинге: исследовательско-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная).

4. Типы консалтинговых организаций и их виды услуг (классификация ФЕАКО).

Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга.

1. Отличительные особенности финансового консалтинга в России и за рубежом.

2. Условия вхождения в консалтинговый бизнес.

3. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.

Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры.

1. Общие принципы организации консалтингового сервиса: научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность.

2. Специальные принципы организации консалтингового сервиса: системность, коммуникация, независимость.

3. Назначение сертификации и лицензирования в финансовом консалтинге.

Тема 4. Конъюнктура финансовых рынков

1. Анализ рынка банковских продуктов и услуг.

2. Анализ рынка ценных бумаг.

3. Анализ валютного рынка.

4. Анализ рынка страховых продуктов и услуг.

5. Анализ рынка инвестиционных продуктов и услуг.

Тема 5. Консультирование по оформлению финансовых сделок

1. Методики подбора кредитных продуктов.

2. Методики работы оформления депозитов и банковских операций с драгоценными металлами.

3. Методики подбора страховых продуктов.

4. Методики оформления инвестиционных продуктов.

5. Методики работы на рынке ценных бумаг.

Тема 6. Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг.

1. Методы управления финансовыми услугами и их качеством.

2. Методы управления оппортунизмом розничного потребителя в процессе оказания финансовой услуги.

3. Работа с участниками рынка ценных бумаг коллективного инвестирования.

4. Работа с участниками страхового рынка.

Тема 7. Финансовое планирование и формирование целевого инвестиционного портфеля.

1. Начисление сложных процентов.

2. Методы дисконтирования денежных потоков.

3. Методы оценки эффективности инвестиций.

4. Внедрение принципов портфельного управления инвестированием.

Семестр 3

Тема 8. Внутреннее финансовое консультирование в коммерческих организациях.

1. Финансово-экономическая оценка системы внутрихозяйственного управления при проведении финансового консультирования в коммерческой организации.

2. Организационная структура финансового консультирования в коммерческой организации.

Тема 9. Основные стадии осуществления консалтингового проекта.

1. Схематизация процессов в финансовом консалтинге.

2. Факторы, оказывающие влияние на выработку консалтинговых решений, по поставленным задачам, на стадии диагностирования.

3. Роль консультанта в решении поставленной задачи.

Тема 10. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц.

1. Методики скорринговой оценки для физических лиц.

2. Источники финансовой информации для физических и юридических лиц.

3. Коэффициентный анализ финансового состояния юридических лиц.

4. Методика анализа и оценки структуры капитала юридических лиц.

5. Методика анализа источников финансирования юридических лиц.

Тема 11. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства.

1. Отличие платежеспособности и кредитоспособности.

2. Методы диагностики вероятности банкротства.

3. Нормативные критерии банкротства в России.

Тема 12. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией.

1. Результаты финансовой деятельности компании.

2. Цели и задачи бизнес-планирования финансовой деятельности компании.

3. Формы реорганизаций юридических лиц в России.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству

«доклад, сообщение»

Шкала оценивания	Критерий оценивания
------------------	---------------------

(интервал баллов)	
5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

3. Реферат (базовый уровень) Темы рефератов

1. Сущность и виды финансового консалтинга.
2. Субъекты и объекты консультирования.
3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
4. Классификация консалтинговых услуг, согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.
5. Цель и задачи деятельности консультантов согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.
6. Консалтинг в России и за рубежом.
7. Положительные и отрицательные стороны использования зарубежных финансовых консультантов в российских условиях.
8. Формы профессиональных услуг связанные с консалтингом.
9. Финансовый консалтинг: система финансового управления компанией.
10. Построение системы финансового управления компанией.
11. Финансовый анализ результатов деятельности компании.
12. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ.
13. Моделирование последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.
14. Система консолидации бюджетов и отчетов.
15. Система управленческой отчетности и система управления инвестициями.
16. Система управленческого учета и система бюджетирования.
17. Система ключевых показателей эффективности и диагностика системы.
18. Цель финансового консалтинга и виды финансового анализа.
19. Результаты финансового планирования и результаты финансового анализа.
20. Основные направления финансового консалтинга.
21. Деятельность финансовых консультантов на рынке консалтинговых услуг.
22. Анализ финансового состояния организации: сущность, предмет и ви-ды.
23. Этапы и цели анализа финансового состояния организации.
24. Предварительный обзор экономического и финансового положения организации.
25. Оценка и анализ экономического потенциала организации.

26. Оценка и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.
27. Анализ структуры пассивов, активов, состава и объема дебиторской и кредиторской задолженности организации.
28. Анализ финансовой устойчивости организации.
30. Экономическая сущность и классификация капитала.
31. Бизнес-планирование: сущность, цель и задачи.
32. Бизнес-план организации: сущность, функции и особенности составления.
33. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии.
34. Механизм разработки бизнес-плана организации.
35. Финансовый план – важнейший раздел бизнес-плана.
36. Сущность, значение и виды финансового планирования.
37. Перспективное финансовое планирование.
38. Текущее финансовое планирование (бюджетирование)
39. Оперативное финансовое планирование.
40. Бюджетирование как инструмент финансового планирования.
41. Методы финансового планирования.
42. Анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия.
43. Анализ банкротства организации.
44. Методы диагностики вероятности банкротства.
45. Разработка механизма привлечения капитала.
46. Формирование капитала предприятия.
47. Научные подходы к содержанию понятия финансовых потоков.
48. Целесообразность управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта.
49. Финансовый механизм предприятия.
50. Сущность, задачи управления капиталом организации и их классификация.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «реферат»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Реферат представлен на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.). Оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
4	Реферат представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.). В оформлении допущены некоторые неточности в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
3	Реферат представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.). В оформлении допущены ошибки в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ
2	Реферат представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

4. Кейс задание (высокий уровень)

Кейс 1.

Банку необходимо эффективно управлять имеющейся краткосрочной ликвидностью на НОСТРО счете в ЦБ. Если совсем просто, то можно сформулировать следующие условия:

1) Потоки на этом счете состоят из платежей и зачислений клиентов Банка – Физических и Юридических лиц (например, вы переводите деньги из зеленого банка в желтый – происходит списание, вы снимаете деньги с Банкомата – происходит списание, вы платите налоги или совершаете платеж государству – происходит списание. И наоборот – нашему клиенту юр. лицу совершают платеж – происходит зачисление и т.д.).

2) Нам нужно построить модель, которая будет прогнозировать сумму всех поступлений и списаний на конец следующего дня, причем делать это полностью автоматически.

3) По результатам прогноза, мы можем целый день крутить потенциальные поступления на фин. рынках и получим примерно ключевую ставку.

4) Если мы перепрогнозим – в конце дня размер перепрогноза приходится занимать у других банков под ставку, выше ключевой. 5) Если недопрогнозим – в конце дня мы можем сами одолжить эту сумму, но по ставке чуть ниже ключевой.

Вопросы:

1. Как бы вы сформировали признаковое пространство?

2. Как бы вы выбирали метрику качества?

3. Какую предобработку данных вы бы сделали?

4. Как бы вы выбирали значимые факторы?

5. Какие алгоритмы вы бы попробовали применить?

6. Что необходимо учесть, учитывая, что модель будет применяться автоматически (без участия разработчика, пользователь будет видеть только число - прогноз)?

Кейс 2.

Банк принял решение снизить затраты на опросы удовлетворенности клиента. Для этого решено построить модель, которая предсказывает удовлетворенность. В наличии: e-mail опросы клиентов с марта 2024 года (примерно 150 ответов респондентов в месяц по 5ти бальной шкале, где 60% оценок 5, остальные оценки распределены равномерно). Данные по звездам (примерно 10000 кликов на звезды, появляющиеся после оформления продуктов в мобильном приложении, 5ти бальная шкала, где 95% оценок 5).

Кейс 3.

Юридические лица пользуются услугами банка часть из которых не имеет формальной даты окончания договора. Вам поставили задачу предсказать для оттока клиентов для одного из таких продуктов. В данном случае отток – прекращение юридическим лицом использования продукта. Стандартно у каждой услуги есть, как минимум, количественный (штуки) и объемный (рубли) показатели, распределенные во времени (по месяцам).

Вопросы:

1. Формализуйте задачу.

2. С чего вы начнете решение задачи?

3. Какие данные Вам понадобятся?

4. На что будете обращать внимание при сборе и подготовке данных?

5. Какие недостатки данных вам могут встретиться и как бы Вы их исправили?

6. Какие методы машинного обучения будете использовать, а какие нет?

7. Какие метрики будете использовать для оценки качества?

8. Какую вспомогательную модель / модели Вы могли построить, и чем они Вам помогут?

Кейс 4.

Заказчик по проекту – предприятие по производству отделочных материалов для строительства.

Относится к группе средних предприятий. Является одним из старейших производителей в отрасли, было приватизировано и в настоящее время находится в частной собственности. Собственники являются топ-менеджерами.

Предприятие выпускает широкий ассортимент однотипной продукции. Имеет три технологические линии, специализированные на выпуске ассортиментных групп. Старое отечественное оборудование было модернизировано с привлечением иностранных специалистов и в настоящее время позволяет выпускать товары, соответствующие по уровню качества зарубежным аналогам. Однако, предприятие не имеет возможности производить продукцию для самых высокодоходных сегментов рынка.

Продукция предприятия представлена на рынках регионов РФ, в СНГ и странах Балтии. Доля предприятия в общем объеме производства аналогичных товаров в РФ на момент начала проекта составляла порядка 5%.

Проблемы, с которыми заказчик обратился к бизнес-консультантам, заключались в снижении объемов продаж, затоваривании склада традиционной продукцией предприятия, а также в необходимости вывода на рынок новой продукции.

Консультационный проект получил название «Повышение рыночной эффективности производственного предприятия». Концепция проекта, сформированная консультантами совместно с собственниками и топ-менеджерами предприятия, заключалась в том, что повышение рыночной эффективности – это комплексная задача, охватывающая различные аспекты деятельности предприятия.

В качестве основной цели проекта рассматривалось повышение эффективности деятельности предприятия за счет обеспечения равномерности сбыта продукции и загрузки производственных мощностей, оптимизации ассортиментной и ценовой политики, улучшения управления оборотным капиталом.

Для достижения основной цели в ходе реализации проекта предусматривалось решение следующих задач:

- Совершенствование деятельности служб маркетинга и сбыта;
- Проведение маркетингового исследования и разработка стандарта мониторинга рынков сбыта силами маркетинговой службы предприятия;
- Постановка финансово-экономического планирования;
- Внедрение элементов управленческого учета;
- Повышение квалификации персонала;

Сроки выполнения проекта составляли – 6 месяцев.

Проект финансировался за счет собственных средств заказчика.

Представление результатов по проекту осуществлялось в следующих формах:

1. На стадии диагностики - в виде аналитических материалов.
2. На стадии разработки бизнес-решений - в виде программных продуктов, адаптированных применительно к специфике предприятия-заказчика, внутренних регламентирующих документов (концепций, политик, Положений, должностных инструкций, проектов приказов и т.п.).

3. На стадии внедрения бизнес-решений и обучения персонала – в виде семинаров, консультаций, совместного выполнения работ, услуг по аттестации и подбору персонала.

Описание работы бизнес-консультантов

Проект был выполнен группой экспертов, включая бизнес-консультантов, маркетологов, финансовых консультантов, разработчиков CRM-системы.

Со стороны заказчика в подготовке технического задания, определении целей и задач проекта принимали участие собственники предприятия, топ-менеджеры и ведущие специалисты службы продаж.

Из специалистов и консультантов была создана временная рабочая группа по проекту. Создание рабочей группы уже на начальной стадии консалтинговых работ позволило выявить и снять внутренние противоречия между собственниками и руководством предприятия по вопросам,

связанным с задачами консультантов и желаемыми конечными результатами проекта, а также существенно снизить степень закрытости и недоверия со стороны персонала предприятия.

Сложность проекта

Сложность проекта определялась, с одной стороны, спецификой предприятия, а с другой, особенностями проекта. К числу проблем, связанных с особенностями предприятия, влияющими на сложность бизнес-решений можно отнести:

- Широкий ассортимент выпускаемой продукции;
- Техничко-технологические ограничения, не позволяющие предприятию производить и продавать продукцию на самых прибыльных сегментах рынка;
- Бюджетные ограничения.

Специфика проекта

Специфика проекта определялась комплексным характером решения задач, множественностью источников информации.

На первой стадии проекта было проведено обследование предприятия, которое носило комплексный характер и осуществлялось параллельно по нескольким направлениям:

- Формулировка миссии, видения, стратегических целей и задач развития предприятия с точки

зрения его собственников;

- Анализ показателей деятельности службы сбыта продаж в разрезе видов продукции, покупателей, региональных рынков, сезонов;
- Диагностика существующих бизнес-процессов в службе сбыта "как есть" и оценка их соответствия стратегическим целям предприятия;
- Диагностика состояния и уровня работы с клиентской базой;
- Анализ наличия информации, необходимой для обоснования управленческих решений в сфере маркетинга и сбыта, а также для финансово-экономического планирования и анализа;
- Диагностика существующей системы планирования и финансового анализа, а также бизнес-процессов по планированию «как есть»;

Для проведения обследования использовались методы статистической обработки данных, интервью с руководителями и специалистами предприятия, анкетирование, моделирование бизнес-процессов в стандарте IDEF0, методы финансового анализа.

Основные проблемы

В результате проведения диагностики предприятия были выявлены следующие основные проблемы:

- Отсутствие осознанных политик предприятия в отношении региональных рынков, ассортимента, цен на продукцию;
- Отсутствие системы сбора необходимой информации о целевых рынках и их участниках;
- Отсутствие формализованной системы сбора, хранения и анализа информации о покупателях продукции и других партнерах предприятия;
- Неадекватность системы мотивации персонала службы сбыта общим целям предприятия и задачам службы;
- Неэффективность имеющейся системы планирования/бюджетирования продаж и контроля результатов;
- Отсутствие широкого спектра управленческой информации, необходимой для обоснования управленческих решений в сфере сбыта, а также для планирования/бюджетирования продаж, контроля результатов деятельности и бюджетного управления;

Маркетинговое исследование

Параллельно обследованию предприятия проводилось маркетинговое исследование по следующим направлениям:

- Анализ конкурентов на основании отраслевых данных и экспертных оценок;
- Анализ региональных рынков на основании статистических и демографических данных;
- Анализ покупателей продукции на основе данных клиентской базы предприятия, информации, полученной выборочным анкетированием покупателей, экспертных оценок;

Результаты маркетингового исследования были использованы как при разработке маркетинговой концепции предприятия (стадия проектирования бизнес-решений), так и для отработки технологий мониторинга рынка, изучения целевых сегментов и др. Эти технологии впоследствии были внедрены в практику работы маркетинговой службы предприятия-заказчика.

Разработка бизнес-решений

Разработка бизнес-решений осуществлялась параллельно по нескольким направлениям:

- Решения для улучшения деятельности служб маркетинга и сбыта;
- Решения по постановке финансово-экономического планирования;
- Решения по введению элементов управленческого учета.

Для служб маркетинга и сбыта была разработана маркетинговая концепция, на основе которой строится работа всего предприятия и его структурных подразделений.

В маркетинговой концепции описаны маркетинговая стратегия предприятия, основные принципы маркетинга, целевые сегменты рынка предприятия (характеристика, география, виды маркетинговых стратегий), долгосрочные и краткосрочные маркетинговые цели и задачи в каждом из рыночных сегментов, сбытовые каналы, долгосрочные и краткосрочные маркетинговые цели и задачи в построении сбытовых каналов для продвижения продукции, приведена характеристика политик предприятия в сфере региональных рынков, ассортимента, цен.

Концепция была принята собственниками, руководством и сотрудниками предприятия. Она, прежде всего, помогла изменить общие установки персонала, создала единую базу для работы предприятия, заложила основу для понимания персоналом целей предприятия.

Помимо этого, для служб маркетинга и сбыта была проведена частичная реструктуризация бизнес-процессов и их моделирование «как должно быть» в формате IDEF0, а также разработана программа перехода предприятия от состояния «как есть» в состояние «как должно быть», включая этапы, мероприятия, сроки, ресурсы, результаты, исполнителей.

Для регламентации деятельности служб маркетинга и сбыта в состоянии «как должно быть» был разработан комплект нормативных документов, включая Положения об отделах маркетинга и продаж, должностные инструкции специалистов отделов, квалификационные требования к специалистам, проект штатного расписания для этих служб.

Консультантами совместно с маркетологом и специалистом по рекламе заказчика была проведена адаптация необходимого набора методик исследования рынка для предприятия (составление выборок, проведение опросов, анкетирования и интервьюирования, определение рекламоносителей, анализ эффективности маркетинговых и рекламных усилий, составление отчетов).

Помимо этого, для систематического сбора, хранения и анализа информации о покупателях продукции была рекомендована к внедрению CRM-система «ИНЭК-Партнер». Консультантами и разработчиками программного продукта была проведена его адаптация к специфике бизнес-процессов и новой организационной структуры предприятия-заказчика. Было определено количество необходимых рабочих мест, разграничены права доступа к информации, произведена настройка справочников и полей для хранения информации.

Решения по постановке финансово-экономического планирования заключались в разработке индивидуальной компьютерной модели предприятия. При разработке модели использовалась методика моделирования компании «ИНЭК». Типовые решения были адаптированы к отраслевым и структурным особенностям предприятия-заказчика.

Модель позволяет оценить влияние управленческих решений, в том числе в сфере маркетинга и сбыта, на финансово-экономическое состояние предприятия. В частности, модель предназначена для обоснования таких решений как:

- Установление цен и скидок на продукцию предприятия;
- Изменения ассортимента;
- Изменение объемов продаж;
- Изменение/поддержание необходимого уровня запасов готовой продукции;
- Изменение условий расчетов покупателей за продукцию предприятия;

Модель позволяет разработать бюджеты предприятия в целом и отдельных его служб, включая бюджет продаж, бюджет коммерческих затрат.

Для регламентации деятельности служб предприятия по финансово-экономическому планированию был разработан комплект нормативных документов, в частности регламент по планированию и анализу результатов деятельности.

Решения по введению элементов управленческого учета разрабатывались по двум направлениям:

- Изменение внутренней учетной политики предприятия для информационного обеспечения управленческих решений в сфере маркетинга и сбыта, а также для проведения планирования/бюджетирования и оценки результатов деятельности предприятия и отдельных служб;
- Разработка системы показателей оценки и стимулирования деятельности служб маркетинга и сбыта;

По первому направлению были введены дополнительные аналитические счета учета для более детального отражения информации по отдельным объектам учета. Для информационного обеспечения процесса планирования и оценки результатов были установлены поставщики информации, форматы представления данных, периодичность, требования к предварительной обработке информации (агрегирование, распределение), ответственные лица.

По второму направлению были определены показатели оценки результатов деятельности служб маркетинга и сбыта и стимулирования персонала. Система показателей была увязана с маркетинговыми целями предприятия.

Перед началом внедрения предлагаемые бизнес-решения были обсуждены и получили одобрение собственников и топ-менеджеров предприятия. Процесс внедрения бизнес-решений был начат с заполнения вакансий, образовавшихся в службе маркетинга и сбыта в результате реструктуризации (частично – вследствие сокращения персонала, не соответствовавшего квалификационным требованиям).

Подбор кадров и обучение персонала

За подбором кадров последовало обучение персонала, осуществлявшееся по двум направлениям:

- Специалистов планово-экономических служб предприятия – технологии финансового планирования и использованию компьютерной модели предприятия;
- Специалистов службы маркетинга и сбыта - новым технологиям работы и использованию CRM системы «ИНЭК-Партнер».

По завершении обучения консультанты в течение месяца осуществляли мониторинг деятельности служб предприятия, консультируя его специалистов. По истечении этого срока процесс внедрения был завершен. Сотрудничество с предприятием перешло в фазу сопровождения, включающего в себя:

1. Консультирование специалистов по телефону в режиме «горячей линии»;
2. Один день в неделю – посещение предприятия и консультирование на месте, преимущественно, собственников и топ-менеджеров предприятия по вопросам контроля и оценки деятельности служб.

Заказчик получил работоспособную модель нового бизнеса, устойчивую к деструктивным изменениям во внутренней среде (смена кадрового состава, потеря информации, ошибки в прогнозах и т.д.) и, в то же время, позволяющую на всех уровнях организации оперативно и гибко реагировать на изменяющиеся условия рынка, что позволяет повышать рыночную эффективность предприятия.

По направлениям работ результаты проекта оформить в виде таблицы.

Кейс 5.

Заказчик по проекту: группа зарубежных инвесторов и предпринимателей, имеющих бизнес в другой сфере деятельности, однако желающие его диверсифицировать путем вхождения

(инвестирования) в другую отрасль и предполагающие осуществлять хозяйственную деятельность вновь созданной компании на рынке РФ, в частности, в Московском регионе.

Торговый дом – вновь создаваемая организация. Подразумевается, что в перспективе он станет звеном вертикально-интегрированной компании, осуществляющий полный производственно-хозяйственный цикл: производство сырья и полуфабрикатов – производство готовых изделий – реализация потребителям – оказание дополнительных (сопутствующих) услуг.

Инвесторы располагают собственным добывающим и обрабатывающим производством, с современным оборудованием и значительной производственной мощностью. Производимую продукцию планируется реализовывать посредством создаваемого торгового дома.

Инвесторы заинтересованы в работе на российском рынке, в первую очередь – на рынке Московского региона, а также в г. Санкт-Петербург, Сочи и др. городах, где наблюдается высокая деловая активность строительной индустрии, расширение масштабов строительства, а, следовательно – и потенциально высокий платежеспособный спрос на товары и услуги Торгового дома.

Проблемы, для содействия в решении которых Заказчик обратился к бизнес-консультантам, заключались в осуществлении анализа рыночной конъюнктуры, определения основных трендов развития рыночных сегментов, формулировке стратегии деятельности торгового дома и его рациональному позиционированию на рынке.

Техническое задание

Консультационный проект получил условное наименование «Разработка стратегии и концепции Торгового дома по продаже строительных материалов».

Концепция проекта, сформированная консультантами совместно с Заказчиком – будущим руководителем проектируемого Торгового дома, заключалась в том, что организация данного бизнеса – это комплексная задача, охватывающая различные аспекты бизнес-деятельности. В связи с этим, было необходимо провести анализ рынка, разработать маркетинговые решения и рекомендации, сформировать рациональную организационную структуру, описать основные бизнес-процессы, осуществить сценарное финансовое моделирование для определения эффективности бизнес-проекта и его основных параметров.

Целью проекта явилось определение целевого сегмента, позиционирования и стратегии деятельности Торгового дома на основе анализа рынка и моделирования основных финансово-экономических показателей проекта.

Для достижения основной цели в ходе реализации проекта предусматривалось решение нескольких блоков задач и выполнение следующих этапов работ:

1. Исследование текущего состояния рынка продукции и услуг:

- Анализ ассортимента продукции в регионе;
- Анализ крупнейших поставщиков аналогичной продукции;
- Анализ рыночных цен на аналогичную продукцию в различных сегментах;
- Обзор товаров-заменителей;
- Определение основных групп потребителей продукции;
- Изучение основных трендов и динамики развития рынка и его отдельных сегментов в среднесрочной перспективе.

2. Разработка практических рекомендаций по позиционированию компании на рынке и общих рекомендаций по стратегии выхода на рынок:

- Выявление наиболее привлекательных и перспективных рыночных сегментов для Торгового дома;
- Рекомендации по специфике торговой деятельности (приоритетность форм продаж, товарно-ассортиментная политика);
- Определение ценовой категории и ценовой политики Торгового дома;
- Выбор рациональной маркетинговой стратегии продвижения Торгового дома;
- Определение реалистичных целевых ориентиров для Торгового дома.

3. Формирование общей концепции создания Торгового дома и осуществление сценарного финансового моделирования:

- Проработка юридической концепции создаваемого Торгового дома;
- Разработка общей организационной структуры Торгового дома;
- Определение схемы работы Торгового дома, включая описание основных планируемых бизнес-процессов;
- Оценка потенциальных рисков при создании Торгового дома;
- Определение и разработка маркетинговой стратегии Торгового дома;
- Составление плана основных мероприятий по созданию Торгового дома.
- Осуществление сценарного моделирования финансово-хозяйственной деятельности Торгового дома;
- Определение инвестиционной эффективности проекта при различных условиях.

Третий этап является результирующим, определяющим итоги проекта. На данном этапе предполагалось проведение интервью с Заказчиком и использование данных, полученных на предыдущих этапах исследования.

Сроки выполнения проекта составили **35** дней.

Проект финансировался за счет собственных средств Заказчика.

Представление результатов по проекту осуществлялось в следующих формах:

1. На стадии диагностики и предварительных этапов 1 и 2 - в виде аналитических материалов (отчеты по исследованию в печатной и электронной форме)

2. На стадии разработки практических бизнес-решений и рекомендаций - в виде отчета, программного продукта (финансовой модели, адаптированной к специфике Торгового дома), комплекта нормативных и методических документов (политик, положений, методик и т.п.), и презентации проекта.

Описание работы бизнес-консультантов

Проект был выполнен группой экспертов, включая консультантов и финансовых аналитиков ИНЭК.

Руководителем работ являлась директор Департамента консалтинга, к.э.н. Дементьева Евгения Владимировна, координатором – к.э.н., ведущий консультант Прохоров Юрий Николаевич.

Со стороны Заказчика в подготовке технического задания, определении целей и задач проекта принимали участие руководитель и ведущие специалисты.

Из числа консультантов Департамента была создана рабочая группа по проекту, включающая специалистов в сфере маркетинга, финансов и систем управления.

Сложность проекта

Сложность проекта определялась, с одной стороны, спецификой предполагаемой сферы деятельности организации, а с другой - особенностями целей и задач.

В числе основных проблем, связанных с особенностями сферы деятельности проектируемого Торгового дома следует выделить:

- Специфика ассортимента продукции, предлагаемой к реализации;
- Отсутствие у заказчиков опыта работы на данном рынке;
- Финансовые ограничения;
- Особые условия и требования инвесторов и собственников.

Специфика проекта

Специфика проекта определялась характером поставленных целей и задач, разнородных источников информации.

На первой стадии проекта был проведен сбор информации по нескольким направлениям:

- Формулировка миссии, стратегических целей и задач развития торгового дома по мнению его будущих руководителей и собственников;
- Анализ маркетинговой информации в разрезе видов продукции, покупателей, региональных рынков, сезонов;
- Анализ наличия данных, необходимых для разработки концепции Торгового дома, а также для создания финансовой модели.

В процессе исследования использовались методы статистической обработки данных, интервью с руководителями и специалистами Заказчика, моделирование бизнес-процессов, методы финансового анализа.

В результате диагностики были определены следующие основные проблемы:

- Недостаточное распространение товаров из предполагаемого ассортимента торгового дома на рынке, невысокий уровень информированности конечных пользователей;
- Ограниченность информации о целевых сегментах рынка, основных участниках;
- Недостаточность опыта ведения бизнеса на территории РФ;
- Отсутствие сертификатов качества и соответствия продукции российским стандартам.

Маркетинговое исследование

Предварительно проводилось маркетинговое исследование и обзор целевого рынка по следующим направлениям:

- Анализ спроса на продукцию;
- Анализ предложений на продукцию;
- Анализ конкурентов - основных игроков на рынке.

Результаты маркетингового исследования были использованы как при разработке маркетинговой стратегии Торгового дома (стадия проектирования бизнес-решений), так и для разработки методических рекомендаций для Заказчика по осуществлению мониторинга рынка, изучения целевых сегментов и определении возможных маркетинговых стратегий, которые в дальнейшем внедрены в практику работы Заказчика.

Финансовое моделирование

Разработка финансовой модели и осуществление сценарного моделирования основных показателей и результатов финансово-хозяйственной деятельности Торгового дома в различных условиях осуществлялось экспертами - консультантами при активном взаимодействии с Заказчиком. В результате, при использовании различных значений исходных (вводных) показателей были получены несколько комплексных финансовых моделей деятельности Торгового дома, позволяющих оценить результаты финансово-хозяйственной деятельности и сроки окупаемости инвестиций при различных условиях. Это позволило сформировать альтернативные сценарии развития данного бизнеса.

Разработка бизнес-решений

Разработка бизнес-решений по данному проекту осуществлялась по следующим основным направлениям:

1. Разработка маркетинговой концепции (политики и стратегии) Торгового дома

В рамках разработки общей концепции Торгового дома на основе анализа рыночной конъюнктуры была сформулирована маркетинговая стратегия и основные положения маркетинговой политики, в которой изложены основные принципы маркетинга, целевые сегменты рынка Торгового дома (потенциальные потребители, их локализация, основные характеристики сегмента), стратегические и тактические маркетинговые цели и задачи, каналы коммуникации (продвижения и рекламы организации, ее товаров и услуг), сбытовая и ценовая политика в разрезе указанных сегментов.

Для упорядочивания маркетинговой деятельности Торгового дома был разработан комплект базовых нормативных документов, в том числе регламент основных мероприятий для реализации маркетинговой стратегии.

Были предложены методические рекомендации для Заказчика, в том числе методы создания информационной базы Торгового дома для мониторинга рынка сотрудниками организации, а также методики анализа текущей конкурентной ситуации на рынке.

Предложенные решения в отношении маркетинговой политики и стратегии были полностью приняты Заказчиком. Они послужили основой для формирования общей концепции организации и определения необходимой организационной структуры и финансово-экономических параметров проекта.

2. Проектирование организационной структуры Торгового дома

Решения в этой области заключались в определении принципиальной организационной схемы Торгового дома и его структуры. В результате была разработана организационная модель, учитывающая масштабы и специфику деятельности компании и одновременно соответствующая стратегическим маркетинговым целям.

Также консультанты предусмотрели расширенный вариант организационной структуры на перспективу - в случае значительного увеличения Торговым домом масштабов своей деятельности на рынке.

Была разработана схема работы организации и описаны основные бизнес-процессы, характерные для данной сферы деятельности.

Консультантами был проведен анализ возможных рисков, в том числе маркетинговых, законодательных, финансовых и макроэкономических. В соответствии с выделенными группами рисков были предложены меры по управлению рисками и пути их возможной минимизации.

Кроме того, совместно с юристами Группы ИНЭК бизнес-консультанты рассмотрели специфические правовые вопросы, в результате чего были сформулированы юридические решения и рекомендации по организации данного бизнеса.

В результате Заказчику был предоставлен комплексный план организационных мероприятий.

Осуществление сценарного финансового моделирования в целях определения результирующих параметров и экономической эффективности проекта.

Данные решения заключались в разработке автоматизированной финансовой модели адаптированной к специфике бизнес-деятельности Торгового дома. При разработке модели использовалась методика моделирования, разработанная в Группе ИНЭК.

Данная модель позволяет оценить влияние управленческих решений, в том числе в сфере маркетинга, на финансово-экономическое состояние организации и оценить эффективность инвестиционного проекта.

В частности, модель предназначена для обоснования таких решений как:

- Установление цен и скидок на товары и услуги;
- Изменения ассортимента товаров и номенклатуры услуг;
- Изменение объемов продаж;
- Изменение или поддержание необходимого уровня товарных запасов;
- Изменение условий расчетов с контрагентами и потребителями.

Модель позволяет разработать финансовые планы (бюджеты) организации в целом либо отдельных подразделений.

Применение данной модели позволило определить основные параметры и ключевые целевые показатели хозяйственной деятельности Торгового дома на основе сценарного финансового моделирования.

Кейс 6.

Компании необходимо некоторое оборудование стоимостью 50 тыс. долл. для осуществления производственной деятельности в течение ближайших 4 лет. Одним из вариантов является приобретение данного оборудования, для чего банк предоставляет компании кредит в размере 50 тыс. долл. на срок 4 года. Номинальная ставка по кредиту – 12 %. Износ оборудования начисляется равномерно по ставке 25 %. Техническая эксплуатация оборудования обходится его владельцу ежегодно в 4 000 долл.

Альтернативой выступает операционная аренда оборудования на тот же срок. Ежегодный платеж в конце года составляет 18 тыс. долл. Право собственности остается у арендодателя, т. е. по окончании договора имущество возвращается ему. Техническое обслуживание имущества в этом случае возлагается на арендодателя. Ставка налога на прибыль для компании – 20 %.

Определите наиболее предпочтительный вариант финансирования приобретения оборудования.

Кейс 7.

Исчислите налог на прибыль за 2021 г. по кондитерской фабрике ООО «Пчелка» (по методу начислений). Требуется определить:

- доходы от реализации и внереализационные доходы;
- расходы, связанные с производством и реализацией и внереализационные расходы;
- налоговую базу;
- налог на прибыль.

Исходные данные:

1. За год реализовано произведенных кондитерских изделий по ценам с НДС оптовым покупателям на 33 450 тыс. руб., в розницу через свой магазин – на 10 640 тыс. руб.

2. Проданы основные средства на сумму 190 тыс. руб. с НДС, остаточная стоимость которых составляла 79 тыс. руб.

3. Реализовано покупных товаров через фирменный магазин (напитки, соки) на сумму 132,3 тыс. руб. Покупная стоимость проданных товаров составляет 40 тыс. руб. без НДС.

4. На расчетный счет в течение года поступили следующие суммы:

- прибыль от долевого участия в других организациях – 54 тыс. руб.,
- заемные средства от организации – 640 тыс. руб.,
- дебиторская задолженность (от покупателей и поставщиков) – 67 тыс. руб. с НДС;
- зачислены проценты банка за хранение свободных средств – 11,5 тыс. руб.

5. В течение года перечислено поставщикам за сырье 36 200 тыс. руб., получено сырья по счетам-фактурам на сумму 51 400 тыс. руб. (с НДС).

6. На производство продукции в цеха направлено сырье на сумму 24 700 тыс. руб.

7. Перечислено по счетам-фактурам за коммунальные услуги, услуги связи, транспортное обслуживание 152 тыс. руб. (с НДС).

8. Начислена заработная плата сотрудникам за год 2 130 тыс. руб. в том числе работникам, участвующим в производстве 1 740 тыс. руб.

9. Начислена амортизация по основным средствам – амортизируемым объектам:

- торговые витрины стоимостью на 01.01.2021 г. – 133 тыс. руб., СПИ = 58 месяцев;
- компьютер на 01.01.2021 г. стоимостью 38 тыс. руб. СПИ = 42 месяцев;
- грузовой автомобиль (ЗИЛ) куплен в апреле за 290 тыс. руб. с НДС, введен в действие, СПИ = 96 месяцев;

– поточная линия по производству и упаковке конфет в комплекте, куплена в декабре текущего года, введена в эксплуатацию со стоимостью 11 500 тыс. руб. без НДС, СПИ = 84 мес.

10. В течение года куплены и введены в эксплуатацию следующие виды имущества:

- столы письменные – 7 штук на сумму 42 тыс. руб.,
- холодильные промышленные камеры – 5 единиц по цене 8 700 руб. без НДС.

11. Расходы на рекламу согласно счетам-фактурам составляют 58 тыс. руб. (с НДС).

12. Представительские расходы по первичным документам составили 216 тыс. руб.

13. Оплачены страховые взносы по договору добровольного медицинского страхования на срок 1 год в сумме 120 тыс. руб. (январь текущего года), в том числе за работников, участвующих в производстве, – 96 тыс. руб.

14. Оплачена, согласно договору и счетам-фактурам, арендная плата за помещение – 84 тыс. руб. с НДС.

15. Оплачены услуги банка – 4 тыс. руб.

16. Исчислен налог на имущество – 12 тыс. руб.

17. Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности – 28 тыс. руб.

18. По акту начальника производства определены потери от брака по вине производства – 4 тыс. руб., по вине работников – 1,5 тыс. руб.

Справка: на начало и конец года остатков незавершенного производства по налоговому учету не числилось.

Остаток готовой продукции на складе на конец года составил 4 700 тыс. руб., остаток на начало года — 7 200 тыс. руб.

Кейс 8.

Компания рассматривает целесообразность приобретения новой окрасочной линии стоимостью 18,0 млн руб. Срок эксплуатации – 5 лет, износ начисляется по методу линейной амортизации, и по окончании срока линия полностью амортизируется. Ее запуск потребует дополнительно увеличить оборотный капитал на 1,5 млн. руб. Ликвидационная стоимость оборудования при завершении проекта с учетом затрат на демонтаж составит +0,25 млн руб. Ставка налога на прибыль – 20 %. Средневзвешенная стоимость капитала для фирмы WACC = 12 %. Ожидаемые ежегодные значения выручки от реализации составляют 16,5 млн. руб.; суммарные расходы в первый год равны 8,0 млн. руб. и затем увеличиваются на 0,5 % ежегодно.

Определите денежные потоки по проекту.

Кейс 9.

Предприятие изготавливает запасные части к автомобилям и реализует их по 10 руб. за шт.

Переменные издержки на ед. продукции — 3,6 руб.

Квартальный объем продаж — 250 тыс. шт.

Постоянные издержки — 975 тыс. руб.

Порог рентабельности перейден.

Поступает коммерческое предложение продать дополнительно 20 000 запчастей по 5,25 руб. Выполнение этого заказа связано только с возрастанием переменных издержек на 72 000 руб. Постоянные издержки не изменяются.

Стоит ли принять данное предложение?

Кейс 10.

Рассчитайте, как изменится рынок акций в целом, если коэффициент бета для акции компании X отрицателен и равен -0,5. Необходимо учитывать, что за прошедший период (например, месяц) курсовая стоимость данной акции X выросла на 20 %.

Кейс 11.

Участник торговли открывает короткую позицию по фьючерсному контракту по цене 150 руб. и в тот же день закрывает ее по цене 170 руб.

Укажите правильное утверждение:

1. Участник торговли имеет отрицательную вариационную маржу.
2. Участник торговли имеет положительную вариационную маржу.
3. Расчетная палата списывает 20 руб. со счета участника торговли.
4. Расчетная палата зачисляет 20 руб. на счет участника торговли.

а) верно 1 и 2;

б) верно 1 и 4;

в) верно 2 и 3;

г) верно 2 и 4.

Кейс 12.

Инвестор открывает короткую позицию по фьючерсному контракту на акцию по цене 150 руб. Укажите спот-цену акции к моменту исполнения фьючерсного контракта, если прибыль по контракту, предполагающему только денежные взаиморасчеты, составила 30 руб.

а) 90 руб.;

б) 120 руб.;

в) 180 руб.

Кейс 13.

Определите финансовый результат (прибыль или убыток) по фьючерсному контракту на акцию с ценой исполнения 200 руб. инвестора А, осуществившего длинный хедж, и инвестора В,

осуществившего короткий хедж, если спот-цена акции к моменту исполнения фьючерсного контракта составила 250 руб. (фьючерсный контракт предполагает только денежные взаиморасчеты в момент его истечения):

- а) инвестор А — прибыль 50 руб., инвестор В – убыток 50 руб.;
- б) инвестор А — убыток 50 руб., инвестор В – прибыль 50 руб.;
- в) инвестор А — прибыль 50 руб., инвестор В – прибыль 50 руб.;
- г) инвестор А — убыток 50 руб., инвестор В – убыток 50 руб.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «Кейс задание» (высокий уровень)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

5. Разноуровневые задачи и задания (пороговый уровень)

Задача 1.

На основе изучения продуктовой линейки 4-5 коммерческих российских банков составьте классификацию банковских продуктов:

- для юридических лиц;
- для физических лиц;
- для финансовых организаций.

Задача 2.

На основе изучения текущих тенденций на рынке банковских услуг и анализа продуктового ряда коммерческого банка региона необходимо предложить усовершенствованный банковский продукт для предприятий реального сектора экономики. Разработать план мероприятий по разработке и внедрению банковского продукта на рынке.

Задача 3.

На основе изучения цен на банковском рынке разработать перечень мероприятий по формированию тарифной политики на услуги системы «Интернет-банкинг» для клиентов (юридических и физических лиц) вновь создаваемого коммерческого банка.

Анализ провести в виде таблицы.

Задача 4.

Изучить и сравнить условия расчетного обслуживания в различных группах банков (один-два банка – из числа крупных московских банков; один-два банка – из числа крупных региональных банков; один-два банка – из числа мелких и средних банков). Для изучения использовать официальные сайты данных банков, публикации в средствах массовой информации, а также любую другую доступную информацию.

Анализ провести по следующим направлениям:

- разнообразие предоставляемых услуг;
- уровень тарифов за расчетное обслуживание.

Задача 5.

Изучить особенности формирования продуктового ряда крупнейших коммерческих банков России.

Анализ провести по следующим направлениям:

- выявление банков с наиболее крупными объемами кредитных вложений;
- выявление банков, наиболее активно кредитующих население;
- выявление банков, занимающих лидирующие позиции в ипотечном кредитовании.

Результаты анализа оформить в виде таблиц.

Задача 6.

АО зарегистрировало эмиссию 10 тыс. обыкновенных акций, из которых 9 тыс. было продано акционерам. Через некоторое время 500 акций было выкуплено обществом у акционеров. По окончании отчетного года собранием акционеров принято решение о распределении на дивиденды 2,125 млн руб. прибыли.

Какой размер дивиденда составит на одну акцию?

Задача 7.

Уставный капитал АО в размере 10,0 млн руб. разделен на 90 обыкновенных и 10 привилегированных акций. Предполагаемый размер прибыли к распределению между акционерами – 2,0 млн руб. Фиксированная ставка дивиденда по привилегированным акциям составляет 20 %.

На получение какого дивиденда может рассчитывать владелец обыкновенных акций?

Задача 8.

АО выпустило простых акций на 3 млн руб., привилегированных – на 1 млн руб. при 6 % ставке дивиденда, а также облигационный заем на 1 млн руб. с уплатой 4 % годовых.

Как распределится чистая прибыль в размере 100 тыс. руб. для выплаты доходов:

- а) по обыкновенным акциям;
- б) облигациям;
- в) привилегированным акциям?

4. Инвестор приобрел 2 000 акций по цене 30 руб. за штуку.

Через год их цена выросла на 8 руб. Рассчитайте доходность операции. Предположите, какова была бы доходность операции, если бы инвестор совершил сделку с маржой, уровень которой составил бы 50 %. Процентная ставка по заемным средствам составила на этот период 12 %.

Задача 9.

Рассчитайте, чему равен уставный капитал общества, если общество учреждено с уставным капиталом 100 000 руб., уставом определено, что общее количество объявленных акций номиналом 1 000 руб. составляет 2 000 шт., общество произвело размещение 1 000 дополнительных акций номинальной стоимостью 1 000 руб.

Задача 10.

Определите период начисления, за который первоначальный инвестированный капитал в размере 25 млн руб. вырастет до 40 млн руб., если используется простая ставка процента в размере 28 % годовых.

Задача 11.

Первоначальная инвестированная сумма равна 200 тыс. руб. Определите наращенную сумму через пять лет при использовании простой и сложной ставок процентов в размере 28 % годовых. Решите задачу, когда сложные проценты начисляются по полугодиям, поквартально, непрерывно.

Задача 12.

Даны следующие параметры денежных агрегатов: $M_0 = 4\,650,0$ условных единиц; $M_1 = 18\,584,5$ условных единиц; $M_2 = 19\,099,7$ условных единиц.

Определите величину средств на счетах до востребования юридических и физических лиц.

Задача 13.

Клиент А желает купить 5 млн GBP на CHF. По какому курсу необходимо провести сделку и каковы затраты по сделке? Рыночные курсы в данный момент:

- а) CHF/USD 1.0194/96;
- б) GBP/USD 1.5798/03.

Задача 14.

Клиент желает продать CAD за JPY. Каков курс покупателя в Японии? Рыночные курсы в данный момент:

- а) USD/JPY 83.89/83.92;
- б) CAD/USD 0.9912/0.9915.

Задача 15.

Коэффициент бета для акции отрицателен и равен $(-1,5)$. За неделю курсовая стоимость этой акции выросла на 12 %. Сделайте вывод, что произошло за эту неделю с рынком акций в целом.

Задача 16.

Коэффициент бета для акции меньше 1. За неделю курсовая стоимость акции поднялась на 15 %. Сделайте вывод, что произошло за эту неделю с рынком акций в целом.

Задача 17.

Коэффициент бета для акции отрицателен и равен $(-0,5)$. За неделю курсовая стоимость этой акции упала на 20 %. Что произошло за эту неделю с ценами акций в целом по рынку?

Задача 18.

Коэффициент бета для акции больше 1. За неделю курсовая стоимость этой акции упала на 10 %. Что произошло за эту неделю с ценами акций в целом по рынку?

Задача 19.

В инвестиционном портфеле частного инвестора находятся 3 акции ОАО А, 2 акции ОАО В и 5 акций ОАО С. Курсовая стоимость акции В в 2 раза выше, чем у акции А, а у акции С составляет 75 % от стоимости акции В. Как изменится стоимость портфеля, если курсы акций А и В увеличатся на 10 и 20 % соответственно, а курсовая стоимость акции С упадет на 30 %?

Задача 20.

В инвестиционном портфеле частного инвестора находятся 3 акции ОАО А, 3 акции ОАО В и 4 акции ОАО С. Курсовая стоимость акции В в 1,5 раза выше, чем у акции А, а у акции С составляет 80 % от стоимости акции В. Как изменится стоимость портфеля, если курсы акций А и В увеличатся на 10 и 15 % соответственно, а курсовая стоимость акции С упадет на 20 %?

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«Разноуровневые задания и задачи»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками, применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

**6. Практическое (прикладное) задание
(высокий уровень)**

Задание № 1

Составить «идеальный» договор на оказание услуг финансового консалтинга.

Задание № 2

Управление дебиторской задолженностью представляет собой комплекс определенных юридических и фактических действий, направленных на возврат денежных средств кредитора.

Задачи:

1 Рассчитать основные экономические показатели:

- 1) Анализ прибыли и издержек: переменные издержки; постоянные издержки; маржинальный доход; прочие доходы и расходы; рентабельность деятельности.
- 2) Анализ оборачиваемости и длительности финансового цикла;
- 3) Возврат на инвестиции – ROI;
- 4) Средневзвешенная стоимость капитала – WACC;
- 5) Экономическая добавленная стоимость – EVA.

Правовая экспертиза сделок (договоров) на предмет соответствия законодательству:

- правомерность совершения договоров;
- соблюдение формы совершения договоров;
- наличие существенных условий договора;
- определение полномочий лиц, заключивших договор;
- юридические последствия заключения договора.

Проанализировать возникновения дебиторской задолженности и ее ликвидности:

- установление срока исковой давности, в течение которого возможно предъявление иска в суд;
- правовой анализ претензионной и судебной перспективы взыскания долга.

Анализ платежеспособности должника: получение сведений из государственных органов о наличии имущества: выписка из ЕГРЮЛ и ЕГРИП о регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, выписка из ЕГРП о наличии права собственности на объекты недвижимости и др.

Внесудебное урегулирование долговых споров: подготовка обоснованной претензии об уплате суммы основного долга с начислением процентов за пользование чужими денежными средствами, предъявлением договорной неустойки; переговоры с должником о добровольной уплате долга.

Содействие в принятии обеспечительных мер на стадии подачи искового заявления: подготовка и подача заявления в суд о принятии обеспечительных мер (наложение ареста на денежные средства и иное имущество должника, в том числе, на объекты недвижимости, запрещение должнику совершать определенные действия по отчуждению имущества и иные обеспечительные меры, предусмотренные законодательством).

Защита интересов кредитора в судебном процессе: подготовка и подача искового заявления;

участие в судебном процессе на стороне кредитора; составление и подача апелляционных, кассационных и надзорных жалоб, ходатайств и иных процессуальных документов; консультирование кредитора в течение срока судебного разбирательства.

Представление интересов кредитора в исполнительном производстве: получение и предъявление ко взысканию исполнительного листа; взаимодействие и контроль за соблюдением судебным приставом-исполнителем сроков и процедур исполнительных действий.

Задание № 3

Выработка практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности механизма управления денежными потоками на предприятии.

Задание № 4

Разработайте рекомендации по действиям предприятия по оптимизации затрат компании.

Задание № 5

Разработайте действия для предприятия по управленческому учету и бюджетированию.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «Практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

7. Комплект заданий для контрольной работы

1. Финансовый консалтинг: сущность и виды.
2. Субъекты и объекты консультирования.

3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
4. Консалтинг в России и за рубежом.
5. Положительные и отрицательные стороны использования зарубежных финансовых консультантов в российских условиях.
6. Формы профессиональных услуг, связанные с консалтингом.
7. Финансовый консалтинг: система финансового управления компанией.
8. Построение системы финансового управления компанией.
9. Система управленческой отчетности и система управления инвестициями.
10. Система управленческого учета и система бюджетирования.
11. Система ключевых показателей эффективности и диагностика системы управления организацией
12. Основные направления финансового консалтинга.
13. Деятельность финансовых консультантов на рынке консалтинговых услуг.
14. Бизнес-планирование: сущность, цель и задачи.
15. Бизнес-план организации: сущность, функции и особенности составления.
16. Организация процесса бизнес-планирования на предприятии.
17. Механизм разработки бизнес-плана организации.
18. Финансовый план важнейший раздел бизнес-плана.
19. Сущность, значение и виды финансового планирования.
20. Перспективное финансовое планирование.
21. Текущее финансовое планирование (бюджетирование).
22. Оперативное финансовое планирование.
23. Бюджетирование как инструмент финансового планирования.
24. Методы финансового планирования.
25. Разработка механизма привлечения капитала.
26. Целесообразность управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта.
27. Финансовые инструменты управления прибылью организации

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «Контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90 – 100% вопросов/задач)
4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75 – 89% вопросов/задач)
3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50 – 74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

8. Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачет)

1. Консалтинг – это:

а) это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента;

б) это консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия

в) деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций.

2. Финансовый консалтинг – это:

а) это прединвестиционная подготовка бизнеса, проводимая независимыми экспертами с целью проверки достоверности информации, предоставляемой будущему покупателю или инвестору;

б) процесс оказания консультационных услуг, которые могут быть востребованы в любой сфере человеческой деятельности, а, значит, и в социальной сфере.;

в) консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия

3. Основателями первых консалтинговых фирм были:

а) Тоуэрс Перрин;

б) Фредерик Тейлор;

в) Артур Д. Миттл;

г) Гаррингтон Эмерсон.

4. Анализ финансового состояния предприятия относится к:

а) финансовому консалтингу;

б) управленческому консалтингу;

в) и к финансовому, и к управленческому консалтингу

5. Этапы консалтинговых услуг:

а) выявление проблем; разработка решений, внедрение решений

б) диагностика, внедрение, решение проблем

в) определение проблемы, анализ, поиск решения проблемы

6. Консалтинговые услуги чаще всего осуществляются в форме:

а) письменной форме;

б) форме устных, разовых советов

в) проектов

7. При каком виде консультирования консультанты самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению:

а) обучающем;

б) процессном

в) экспертном

8. Финансовое состояние предприятия – это:

а) способность активов предприятия трансформироваться в денежные средства;

б) способность предприятия финансировать свою деятельность;

в) возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

9. Устойчивость финансового состояния предприятия, фирмы может быть восстановлена путем:

а) пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников;

б) обоснованного уменьшения товаров и затрат;

в) ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах;

г) все вышеперечисленное.

10. Платежеспособность – это:

а) способность предприятия вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами и т.д.;

б) наличие у предприятия денежных ресурсов для полного и своевременного погашения своих краткосрочных обязательств при бесперебойном осуществлении основной деятельности;

в) способность экономических субъектов своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита;

11. Кредитоспособность – это:

а) возможность субъекта хозяйствования обратить активы в денежную наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств;

б) способность экономических субъектов своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита;

в) способность предприятия вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами и т.д.

12. Виды платежеспособности:

а) абсолютная,

б) текущая;

в) ожидаема (перспективная)

13. Анализом платежеспособности и кредитоспособности предприятия занимаются:

а) руководители и соответствующие службы предприятия;

б) учредители, инвесторы

в) руководители и соответствующие службы предприятия, учредители, инвесторы

14. Консалтинговые фирмы (консультанты) не приглашаются, ...

а) когда ситуация в компании расценивается как благополучная;

б) если проблема не носит повторяющегося, рутинного характера;

в) если проблема возникает в процессе текущей управленческой деятельности.

15. Установите последовательность этапов модели идентификации и классификации цели, которую используют консультанты для выявления проблем организации.

а) разработка процесса в связи с решением конкретной проблемы;

б) анализ качества работы и характеристика персонала;

в) выбор критериев решения;

г) анализ препятствий, не позволяющих добиться максимальных показателей;

е) выбор проблемы (идентификация цели);

ж) анализ проблемы с точки зрения негативного влияния на бизнес.

16. Чем не следует пользоваться консультанту для продвижения своих услуг?

а) имеющимися рекомендациями;

б) рекламными материалами;

в) профессиональной терминологией;

г) Интернетом;

д) участием на выставках, конференциях, симпозиумах;

е) упоминанием о клиентах;

ж) обсуждением вариантов решения проблемы.

17. Определите последовательность процессов, которые лежат в основе планирования и осуществления преобразований.

- а) обзор текущего состояния организации;
- б) оценка внешних условий; в) определение миссии и целей;
- г) определение долгосрочных задач и последовательность краткосрочных;
- д) системная интеграция процесса планирования преобразований;
- е) проведение маркетинговых исследований;
- ж) разработка и реализация плана действий.

18. Одним из первых профессиональных консультантов в области экономики был:

- а) Ф. Тейлор;
- б) А. Файоль;
- в) Г. Минцберг.

19. Консультационные услуги на коммерческих началах могут оказывать:

- а) только профессиональные консалтинговые фирмы;
- б) только коммерческие предприятия;
- в) государственные учебные, информационные и исследовательские организации – университеты, академии, научные институты, информационные центры и т. д.

20. Положительные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях:

- а) перенос зарубежного опыта, новая постановка задач, новые решения;
- б) хорошее владение методикой консалтинга, подготовка к выходу на зарубежных партнеров, новая деловая и общая культура;
- в) высокая стоимость услуг.

21. Допускается совмещение следующих видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг:

1) брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами и управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами;

2) клиринговая и депозитарная деятельность;

3) деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг, депозитарная и клиринговая;

4) брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами и депозитарная;

5) депозитарная деятельность и деятельность по ведению реестра;

а) 1 и 3;

б) 2 и 4;

в) 3, 4 и 5;

г) 1, 2 и 3.

22. К профессиональным видам деятельности на рынке ценных бумаг относятся:

1) деятельность по управлению ценными бумагами;

2) определению взаимных обязательств;

3) организации торговли на рынке ценных бумаг;

4) ведению реестра владельцев ценных бумаг;

5) специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;

а) 1, 3, 4;

б) все перечисленное;

в) все, кроме 2 и 5;

г) все, кроме 5.

23. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг выдается на осуществление следующих видов деятельности:

1) брокерской;

2) дилерской;

3) по ведению реестра владельцев ценных бумаг;

- 4) депозитарной;
- 5) клиринговой;
- 6) по организации торговли в качестве фондовой биржи;
- а) 1, 2, 3, 4;
- б) 1, 2, 4, 5;
- в) 1, 2, 3, 4, 5;
- г) все перечисленное.

24. Финансовым консультантом на рынке ценных бумаг является:

- 1) юридическое лицо, оказывающее эмитенту услуги по подготовке проспекта ценных бумаг;
- 2) юридическое лицо, оказывающее клиенту услуги по размещению эмиссионных ценных бумаг;
- 3) юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление брокерской и/или депозитарной деятельности на рынке ценных бумаг;
- 4) юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление брокерской и/или дилерской деятельности на рынке ценных бумаг;
- а) 1 и 4;
- б) 1 и 3;
- в) 2 и 3;
- г) 2 и 4.

25. К функциям фондовой биржи относятся:

- 1) осуществление контроля за совершаемыми на фондовой бирже сделками в целях выявления случаев использования служебной информации и манипулирования ценами;
- 2) осуществление контроля за соблюдением участниками торгов и эмитентами, ценные бумаги которых включены в котировальные списки, требований законодательства Российской Федерации о ценных бумагах и нормативных правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг;
- 3) оказание услуг, непосредственно способствующих совершению сделок с ценными бумагами, в том числе с инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов;
- 4) оказание услуг, непосредственно способствующих совершению сделок, исполнение обязательств по которым зависит от изменения цен на ценные бумаги или от изменения значений индексов, рассчитываемых на основании совокупности цен на ценные бумаги (фондовых индексов), в том числе сделок, предусматривающих исключительно обязанность сторон уплачивать (уплатить) денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги или от изменения значений фондовых индексов;

- а) 1 и 3;
- б) 2 и 3;
- в) 1 и 4;
- г) 2 и 4;
- д) все перечисленное.

26. Одному члену фондовой биржи некоммерческого партнерства не может принадлежать:

- а) 5 % и более голосов на общем собрании членов такой биржи;
- б) 10 % и более голосов на общем собрании членов такой биржи;
- в) 20 % и более голосов на общем собрании членов такой биржи;
- г) ограничений нет.

27. Укажите правильные утверждения в отношении прав и обязанностей фондовой биржи:

- 1) фондовая биржа обязана обеспечивать гласность и публичность проводимых торгов;
- 2) не вправе устанавливать размер и порядок взимания с участников торгов взносов, сборов и других платежей за оказываемые ею услуги;
- 3) не вправе устанавливать размер и порядок взимания штрафов за нарушение установленных ею правил;

4) обязана утвердить правила допуска к участию в торгах на фондовой бирже и правила проведения торгов на фондовой бирже;

- а) 1;
- б) 2 и 3;
- в) 1 и 4;
- г) все перечисленное.

28. Кредитная история включает в себя:

- а) сведения о количестве закрытых счетов;
- б) обязательствах в роли поручителя;
- в) количестве открытых валютных счетов;
- г) открытых срочных депозитах.

29. Членами фондовой биржи, являющейся некоммерческим партнерством, могут быть:

- а) только иные фондовые биржи;
- б) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- в) только брокеры, дилеры и управляющие компании;
- г) любые юридические лица.

30. Нью-Йоркская фондовая биржа по своему организационно-правовому статусу является:

- а) корпорацией;
- б) товариществом с ограниченной ответственностью;
- в) компанией публичного права;
- г) некоммерческой организацией.

31. Фондовые биржи, являющиеся некоммерческими партнерствами, могут быть преобразованы:

- а) в акционерные общества;
- б) хозяйственные общества и товарищества;
- в) хозяйственные товарищества;
- г) иные формы некоммерческих организаций;

32. Порядок допуска к участию в торгах и исключения из числа участников торгов определяется:

- а) федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг;
- б) организатором торговли;
- в) саморегулируемой организацией;
- г) Правительством Российской Федерации.

33. Сделки на торгах могут совершаться на основании:

- 1) безадресных заявок;
- 2) адресных заявок;
- 3) распоряжений;
- 4) поручений;

- а) 1 и 2;
- б) 1 и 4;
- в) 1, 2 и 3;
- г) 1, 2 и 4.

34. Организатор торговли обязан вести:

- 1) реестр участников торгов;
- 2) заявок, поданных участниками торгов;
- 3) эмиссионных ценных бумаг;
- 4) сделок, совершенных на торгах у организатора торговли;

- а) 1 и 2;
- б) 1, 2 и 3;
- в) 1, 2 и 4;
- г) все перечисленное.

35. Индекс РТС – это:

- а) взвешенный индекс, при расчете которого используются 50 акций с наибольшей капитализацией допущенных к торгам на НП «Фондовая биржа «Российская Торговая Система»»;
- б) индекс акций, отнесенных ко второму эшелону по признакам ликвидности и капитализации и допущенных к торгам на НП «Фондовая биржа «Российская Торговая Система»»;
- в) взвешенный по эффективной (рыночной) капитализации индекс рынка наиболее ликвидных рублевых облигаций российских эмитентов, допущенных к обращению на фондовой бирже с включением в котировальные листы биржи;
- г) технический индекс, рассчитываемый в соответствии с нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, который используется для определения ситуаций, когда НП «Фондовая биржа «Российская Торговая Система»» необходимо приостановить торги соответствующим видом ценных бумаг.

36. Индекс ММВБ это:

- а) взвешенный по эффективной (рыночной) капитализации индекс рынка наиболее ликвидных рублевых облигаций российских эмитентов, допущенных к обращению на ММВБ с включением в котировальные листы биржи;
- б) взвешенный по рыночной капитализации индекс рынка наиболее ликвидных акций российских эмитентов, допущенных к обращению в ММВБ;
- в) ценовой, невзвешенный индекс, рассчитываемый как среднее арифметическое изменения цен 10 наиболее ликвидных акций, допущенных к обращению в ММВБ;
- г) технический индекс, рассчитываемый ММВБ в соответствии с требованиями нормативных правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и используемый при принятии ММВБ решения о приостановке торгов ценными бумагами в случае превышения допустимых границ колебаний индекса.

37. Индекс «Standard & Poor's» (S&P) – это:

- а) простой средний показатель движения курсов акций 30 крупнейших компаний США;
- б) взвешенный по рыночной стоимости показатель движения курсов акций всех корпораций, зарегистрировавших свои бумаги на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- в) взвешенный арифметический индекс, рассчитываемый на базе 100 крупнейших по рыночной капитализации компаний Великобритании на поминутной основе;
- г) представляет собой взвешенный по рыночной стоимости индекс акций 500 корпораций, которые представлены в нем в следующей пропорции: 400 промышленных корпораций, 20 транспортных, 40 финансовых и 40 коммунальных компаний.

38. Индекс Нью-Йоркской фондовой биржи – это:

- а) простой средний показатель движения курсов акций 30 крупнейших корпораций, зарегистрировавших свои бумаги на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- б) взвешенный по рыночной стоимости показатель движения курсов акций всех корпораций, зарегистрировавших свои бумаги на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- в) взвешенный по рыночной стоимости индекс акций 500 корпораций, по которым существуют зарегистрированные опционы на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- г) взвешенный по рыночной стоимости индекс акций 500 корпораций, которые представлены в нем в следующей пропорции: 400 промышленных корпораций, 20 – транспортных, 40 – финансовых и 40 – коммунальных компаний.

39. Индекс FT-SE 100 – это:

- а) взвешенный арифметический индекс, рассчитываемый на базе 100 крупнейших по рыночной капитализации компаний Великобритании;
- б) рассчитываемый на базе 100 крупнейших по рыночной капитализации компаний США;
- в) рассчитываемый на базе 100 крупнейших по рыночной капитализации компаний Японии;
- г) рассчитываемый на базе 100 крупнейших по рыночной капитализации компаний Германии.

40. Шаг цены – это:

- а) минимально возможная разница между ценами, указанными в заявках одной направленности (покупка или продажа);
- б) максимально возможная разница между ценами, указанными в заявках одной направленности (покупка или продажа);
- в) минимально возможная разница между ценами, указанными в заявках разной направленности (покупка и продажа);
- г) максимально возможная разница между ценами, указанными в заявках одной направленности (покупка и продажа).

41. Стандартный лот – это:

- а) максимально допустимое количество ценных бумаг в одной заявке;
- б) минимально допустимое количество ценных бумаг в одной заявке;
- в) максимально допустимое количество заявок;
- г) минимально допустимое количество заявок.

42. На фондовой бирже торгуются следующие инструменты:

- а) акции, облигации и валюта;
- б) акции и облигации;
- в) акции, облигации, фьючерсы и опционы, базисным активом по которым являются ценные бумаги и индексы;
- г) все перечисленное.

43. Характеристиками непрерывного аукциона являются:

- 1) заявки, которые постоянно проверяются на совпадение;
- 2) сделки, которые заключаются каждый раз при пересечении параметров встречных заявок;
- 3) до начала торгов происходит накопление заявок о покупке и предложений на продажу, которые затем ранжируются по ценовым предложениям, последовательности поступления и количеству;

4) устанавливается единая официальная цена, которая равна самой нижней цене в заявках на покупку, позволяющей продать весь выпуск;

- а) 1 и 2;
- б) 3 и 4;
- в) все, кроме 4;
- г) все перечисленное.

44. К характеристикам двойного аукциона относятся:

- а) одновременное присутствие нескольких продавцов и нескольких покупателей, подающих заявки на покупку и на продажу;
- б) одновременное присутствие одного покупателя и нескольких продавцов, подающих заявку на покупку и заявки на продажу;
- в) одновременное присутствие нескольких покупателей и одного продавца, подающих заявки на покупку и заявку на продажу;
- г) одновременное присутствие нескольких продавцов и нескольких покупателей, достижение рыночной цены в ходе прямых двусторонних переговоров между ними.

45. К характеристикам непрерывного двойного аукциона можно отнести следующее:

- 1) каждая подаваемая заявка проверяется на совпадение с встречными заявками, которые образуют журнал (очередь) заявок;
- 2) происходит предварительное накопление заявок покупателей. Они заочно рассматриваются эмитентом или посредником, работающим в его интересах;
- 3) устанавливается единая официальная цена, которая равна самой нижней цене в заявках на покупку, позволяющей продать весь выпуск. Все заявки на покупку, представленные по ценам выше официальных, удовлетворяются по официальной цене;
- 4) при пересечении параметров подаваемой заявки с параметрами встречных заявок происходит заключение сделок;

5) в период торгов возникает непрерывный поток заявок на покупку и предложений о продаже, которые регистрируются специально уполномоченными на то лицами, сводящими между собой все поручения продавцов и покупателей;

- а) 1, 2 и 4;
- б) 2 и 3;
- в) 1, 4 и 5;
- г) 2, 3 и 4.

46. Допуск ценных бумаг к торгам у организатора торговли (за исключением допуска биржевых облигаций к торгам на фондовой бирже) осуществляется при соблюдении следующих требований:

1) осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг (правил доверительного управления паевым инвестиционным фондом);

2) организатору торговли предоставлены копии учредительных документов эмитента в действующей редакции со всеми внесенными в них изменениями и/или дополнениями;

3) осуществлена государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг эмитента, или в федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг представлено уведомление об итогах выпуска (дополнительного выпуска)

ценных бумаг (за исключением случаев, установленных нормативными правовыми актами Федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг);

4) организатору торговли предоставлены копии документов (распечатка из ленты новостей одного из информационных агентств, копия публикации в печатном периодическом издании, распечатка страницы в сети интернет, используемой эмитентом для раскрытия информации, и т. п.), подтверждающих соблюдение эмитентом требований о раскрытии информации на этапах принятия решения о размещении ценных бумаг и утверждения решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг;

5) эмитентом ценных бумаг соблюдаются требования законодательства Российской Федерации о ценных бумагах и нормативных правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг;

- а) все перечисленное;
- б) 1, 2 и 4;
- в) 2, 3 и 5;
- г) 1, 3 и 5.

47. Исключение ценной бумаги из списка ценных бумаг, допущенных к торгам, осуществляется организатором торговли по следующим основаниям:

1) признание выпуска ценных бумаг несостоявшимся или недействительным;

2) истечение срока обращения ценных бумаг;

3) погашение (аннулирование) всех ценных бумаг данного вида, категории (типа);

4) прекращение деятельности эмитента в результате реорганизации или ликвидации эмитента (прекращение паевого инвестиционного фонда);

5) неоднократные нарушения эмитентом ценных бумаг (управляющей компанией паевого инвестиционного фонда) требований законодательства Российской Федерации о ценных бумагах (об инвестиционных фондах) и нормативных правовых актов федерального органа

исполнительной власти по рынку ценных бумаг;

6) неустранение эмитентом ценных бумаг (управляющей компанией паевого инвестиционного фонда) выявленных федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг или организатором торговли нарушений в течение срока, предусмотренного для их устранения, но не более 6 месяцев;

- а) 1 и 3;
- б) 1, 3 и 4;
- в) 1, 3, 4 и 5;
- г) все перечисленное.

48. Листинг – это

- а) включение фондовой биржей ценных бумаг в котировальный список;
- б) исключение фондовой биржей ценных бумаг из котировального списка;
- в) регистрация организатором торговли заявок, поданных участниками торгов;
- г) регистрация сделок, совершенных на торгах у организатора торговли.

49. Делистинг – это:

- а) включение фондовой биржей ценных бумаг в котировальный список;
- б) исключение фондовой биржей ценных бумаг из котировального списка;
- в) регистрация организатором торговли заявок, поданных участниками торгов;
- г) регистрация сделок, совершенных на торгах у организатора торговли.

50. Клиринговой деятельностью является:

- а) обращение ценных бумаг на торгах фондовых бирж и/или иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг путем предложения ценных бумаг неограниченному кругу лиц;
- б) предоставление услуг, непосредственно способствующих заключению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами между участниками рынка ценных бумаг;
- в) деятельность по определению взаимных обязательств и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним;
- г) заключение гражданско-правовых сделок, влекущих переход прав собственности на ценные бумаги.

1. Внедрение программного продукта в соответствии с новыми требованиями для выполнения бизнес-процессов, обеспечивающее улучшение качества функционирования компании – ...

2. Портфель финансовых инструментов, ориентированный на максимизацию роста или дохода при высоком уровне портфельного риска – ...

3. Инвестор, который реализует цель получения максимально высокой курсовой разницы от каждой сделки при высоком уровне риска и ограниченном длительностью инвестиционной операции сроке инвестирования – ...

4. Экономические ресурсы фирмы в виде основного капитала, оборотного капитала и нематериальных средств, используемые в производственной деятельности с целью получения дохода – ...

5. Капитал, представленный в форме акций – ...

6. Ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в капитале акционерного общества и дающая ему право на получение дохода в виде дивиденда – ...

7. Проекты, которые не могут быть реализованы одновременно, т. е. принятие одного автоматически означает, что другой должен быть отвергнут – ...

8. Комплекс мероприятий, связанных с выбором методов амортизации долгосрочных активов и направленных на ускоренное формирование собственных ресурсов предприятия, стимулирование инвестиционной активности и т. д. – ...

9. Постепенные выплаты или списание первоначальной стоимости активов (материальных – в виде основных фондов – или нематериальных), отражающие их износ по мере использования в производственном процессе ...

10. Процедура определения ожидаемых прибылей от ценной бумаги, условий их получения и вероятностей появления этих условий – ...

11. Поток равных по сумме платежей или поступлений денежных средств, которые осуществляются с одинаковой периодичностью. В качестве синонима также используется термин «рента» – ...

12. Метод комплексной оценки персонала на основе поведения сотрудников в различных смоделированных ситуациях – ...

13. Передача организацией функций штатной единицы (либо нескольких штатных единиц) иной компании, специализирующейся на данных функциях, на основании гражданско-правового договора – ...

14. Актив, доходность которого определена и известна с начала периода владения этим активом – ...
15. Сравнение процессов, структуры, показателей эффективности и иных детерминант компании с соответствующими особенностями эталонной компании либо компании-лидера рынка – ...
16. Документ, детально обосновывающий концепцию инвестиционного проекта и его основные характеристики. Содержит системную оценку условий, перспектив, экономических и социальных результатов реализации проекта – ...
17. Сумма, которой станут инвестируемые с целью получения дохода средства через определенный период времени. Определяется наращением первоначально инвестированной суммы денежных средств с учетом определенной ставки процента – ...
18. Общая рыночная стоимость товаров и услуг конечного потребления, произведенных в стране.
19. Оценка денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны – ...
20. Двусторонний договор на право купить или продать валюту по фиксированному курсу в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени – ...
21. Соглашение об одновременной покупке и продаже иностранной валюты на примерно равные суммы при условии расчетов по ним на разные даты – ...
22. Контракт на покупку-продажу валюты в будущем, по которому продавец принимает обязательство продать, а покупатель – купить определенное количество валюты по установленному курсу в указанный срок – ...
23. Финансирование инвестиций в новые сферы деятельности, связанное с высоким риском, в расчете на получение значительной прибыли – ...
24. Проекты, которые обеспечивают альтернативные способы достижения одного и того же результата или использование какого-либо ограниченного ресурса (за исключением денежных средств) – ...
25. Многоаспектное понятие, сущность которого раскрывается через определенные подходы (идеологический, организационный, функциональный, элементный, нормативный) – ...
26. Показатель эффективности инвестиций, характеризующий уровень доходности инвестиционного проекта. Выражается ставкой дисконтирования, при которой будущая стоимость денежного потока равна текущей стоимости вложенных средств – ...
27. Штатный сотрудник коммерческой организации, оценивающий внешнюю и внутреннюю среду функционирования данной организации и создающий «платформу» для дальнейшего принятия финансовых управленческих решений – ...
28. Система экономических отношений по поводу управления всеми функциональными направлениями деятельности субъекта хозяйствования, которая обеспечивает организацию сбалансированного кругооборота финансовых ресурсов в целях реализации экономической политики указанного субъекта, разработанной собственниками – ...
29. Срок поставки валюты, т. е. дата, когда соответствующие валютные средства фактически поступают в распоряжение сторон по сделке, рассчитывается в рабочих днях – ...
30. Поток денежных средств, характеризующий результат деятельности предприятия, определяемый как разность между встречными денежными потоками – притоком и оттоком. Может быть положительным и отрицательным. В инвестиционном анализе – показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств – ...
31. Вклад, денежные и иные активы, помещенные в кредитно-финансовые институты – ...
32. Метод снижения рисков путем распределения капитала между различными инвестиционными инструментами – ...
33. Доход по акции. Часть доходов предприятия, предназначенная для распределения между акционерами в соответствии с количеством и видом акций, находящихся в их владении – ...

34. Средства для финансирования инвестиционной деятельности предприятия, полученные от выпуска облигаций, других долговых обязательств, а также в качестве кредитов банков, других финансово-кредитных институтов, государства – ...

35. Способ обеспечения кредитных обязательств – ...

КЛЮЧ	
1.	Автоматизация бизнес-процессов
2.	Агрессивный инвестиционный портфель
3.	Агрессивный инвестор
4.	Активы
5.	Акционерный капитал
6.	Акция
7.	Альтернативные инвестиционные проекты
8.	Амортизационная политика
9.	Амортизация
10.	Анализ ценных бумаг
11.	Аннуитет
12.	Ассессмент-центр
13.	Аутсорсинг
14.	Безрисковый актив
15.	Бенчмаркинг
16.	Бизнес-план инвестиционного проекта
17.	Будущая стоимость денежных средств (Future Value, FV)
18.	Валовой внутренний продукт (ВВП)
19.	Валютный курс
20.	Валютный опцион
21.	Валютный своп
22.	Валютный фьючерс
23.	Венчурное финансирование (от англ. venture — риск)
24.	Взаимоисключающие инвестиционные проекты
25.	Внутреннее финансовое консультирование
26.	Внутренний уровень доходности
27.	Внутренний финансовый консультант
28.	Внутрихозяйственное управление
29.	Дата валютирования
30.	Денежный поток
31.	Депозит
32.	Диверсификация
33.	Дивиденд
34.	Заемные инвестиционные ресурсы предприятия
35.	Залог

Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации
«зачет»

Характеристика знания предмета и ответов	Зачеты
Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками	зачтено

при выполнении практических задач	
Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач	
Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах	
Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы	не зачтено

Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Оплата услуг консультанта при оценке имущества в России составляет:

- а) 1–2 %;
- б) 3–5 %;
- в) 5–10 %;
- г) более 10 %.

2. При изучении влияния объема работы на оборотный капитал и рентабельность консультанту необходимо установить взаимосвязь между показателями общей эффективности работы и:

- а) основными факторами, положительно или отрицательно влияющими на их величину;
- б) продуктивностью, рентабельностью, использованием ресурсов;
- в) пропорциями функций и затрат в процессе производства и управления организацией;
- г) показателями по выбору консультанта.

3. На комплекс «цели – стратегия» оказывают влияние:

- а) рекламная кампания, бизнес-план, макросреда;
- б) организационная структура организации, микросреда, макросреда;
- в) рыночные условия, потенциал организации, макросреда;
- г) потенциал организации, микросреда, макросреда.

4. Приоритеты проблем определяются такими методами, как:

- а) концепция идеальной системы и сравнения;
- б) дерево целей и графы проблем;
- в) анализ взаимного влияния и анализ проблем;
- г) методы по выбору консультанта.

5. Действия консультанта после завершения конкретного задания, связанные с этим заданием, называют:

- а) последующей работой;
- б) пролонгированным договором;
- в) абонементным договором;
- г) правильного ответа нет.

6. Законность деятельности профессионального консультанта обеспечивается:

- а) образованием;
- б) опытом работы не менее трех лет;

- в) сертификацией;
- г) профессиональными навыками.

7. На этапе проведения проблемного совещания консультант координирует и активизирует деятельность:

- а) высшего руководства организации;
- б) участников совещания;
- в) специалистов среднего звена;
- г) в обязанности консультанта этот вид деятельности не входит.

8. Характерная черта финансового консультирования:

- а) эффективность;
- б) независимость;
- в) неопределенность;
- г) рациональность.

9. Функциональный подход в консультировании предполагает:

- а) приход консультанта на объект консультирования;
- б) оказание помощи клиенту в любой форме;
- в) оказание помощи клиенту с учетом его интересов;
- г) оказание помощи клиенту с учетом взаимных интересов клиента и консультанта.

10. Общей характеристикой всех форм консалтинговых заданий является:

- а) помощь в планировании и осуществлении изменений в организациях-клиентах;
- б) стратегическое планирование и антикризисное управление;
- в) определение эффективности системы управления;
- г) определение направлений диверсификации.

11. Основная задача финансового консультирования:

- а) обучение клиента;
- б) управление клиентом;
- в) оказание профессиональной помощи и консультирование по вопросам экономики и управления;
- г) предоставление руководству компании эффективных механизмов, поддерживающих систему управления в целом, от планирования и до принятия важных финансовых решений.

12. Предмет финансового консультирования:

- а) методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику организаций всех форм собственности;
- б) финансы организаций всех форм собственности;
- в) методы управления организациями всех форм собственности;
- г) методы управления финансами организаций всех форм собственности.

13. Недирективное поведение, свойственное роли консультанта, называют:

- а) ознакомлением;
- б) рефлексией;
- в) инструктажем;
- г) формализацией.

14. Назначение финансового консультирования заключается в:

- а) принятии за клиента управленческих решений;
- б) принятии за клиента финансовых решений;
- в) собеседовании с клиентом по различным вопросам;
- г) оказании клиенту профессиональной помощи в решении управленческих и финансовых задач.

15. Планом внедрения называют план действий, который предъявляют клиенту и который включает в себя:

- а) содержательные и финансовые предложения;

- б) прояснение роли консультанта и план задания;
- в) предложения и рабочую программу по их внедрению;
- г) дорожную карту развития организации.

16. Квалификационная стадия отбора консультанта предполагает:

- а) изучение содержания предложений консультанта;
- б) анализ портфолио консультанта, его прошлых клиентов;
- в) получение рекомендаций от клиента;
- г) оценку профессионального уровня консультанта, получение рекомендаций от прошлых клиентов.

17. Клиенту следует относиться к финансовому консалтингу как к:

- а) профессиональной помощи;
- б) плану действий;
- в) дополнительному источнику информации;
- г) решениям, обязательным к исполнению.

18. Формы оказания консультационных услуг:

- а) справки, проекты, программы;
- б) разовые консультации, проекты, обзоры;
- в) разовые консультации, отчеты, обзоры;
- г) консалтинговые проекты, консультации и семинары, тренинги.

19. «Смежные» услуги по отношению к услугам по финансовому консультированию:

- а) юридические, кадровые, аудиторские;
- б) юридические, рекламные, налоговые;
- в) коммерческие и некоммерческие;
- г) туристические, бухгалтерские, банковские.

20. С точки зрения методов различают следующие формы консультирования:

- а) внутреннее и внешнее консультирование;
- б) контент-консультирование, процессное и обучающее консультирование;
- в) администрирование и финансовое управление;
- г) директ-консультирование и проект-консультирование.

21. Этические стандарты консультирования:

- а) определены регламентом организации;
- б) регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов;

- в) определены только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта;
- г) отсутствуют.

22. Внутренние консультанты работают в:

- а) организации, оказывающей профессиональные консультационные услуги;
- б) ассоциации консультантов;
- в) штате организации (клиент);
- г) все варианты верны.

23. Внешние консультанты не могут работать в:

- а) организации, оказывающей профессиональные консультационные услуги;
- б) ассоциации консультантов;
- в) организации-клиенте;
- г) все варианты верны.

24. При определении инвестиционного профиля клиента — физического лица является ли обязательной процедура проверки

достоверности представленной информации?

- а) да;
- б) нет;
- в) по согласованию;
- г) верны варианты б и в.

25. Ключевую ставку в Российской Федерации устанавливает:

- а) Банк «Россия»;
- б) Государственная Дума;
- в) Правительство РФ;
- г) Центральный банк РФ.

26. Правообладателем и первоисточником для индекса IMOEX является:

- а) Банк России;
- б) ПАО «Московская Биржа»;
- в) Министерство финансов РФ;
- г) Агентство CBONDS.

27. В результате структурированного интервью для инвестора определен консервативный инвестиционный профиль. Укажите наиболее приемлемый для него состав активов:

а) государственные ценные бумаги РФ, корпоративные облигации российских эмитентов с инвестиционными рейтингами, банковские вклады в российских банках с государственным участием;

б) облигации российских эмитентов, не имеющих рейтингов, а также акции российских и иностранных эмитентов, инвестиционные паи ПИФ/ETF;

в) государственные ценные бумаги РФ, корпоративные облигации российских и иностранных эмитентов с инвестиционными рейтингами, банковские вклады в российских банках;

г) акции российских и иностранных эмитентов, производные финансовые инструменты.

28. Укажите правильные суждения относительно коэффициента Шарпа:

- а) чем выше коэффициент Шарпа, тем больший доход получит инвестор на единицу риска;
- б) чем ниже коэффициент Шарпа, тем больший доход получит инвестор на единицу риска;
- в) чем выше коэффициент Шарпа, тем больше риск инвестора;
- г) чем ниже коэффициент Шарпа, тем меньше риск инвестора.

29. Должен ли инвестиционный советник проверять информацию, предоставленную клиентом для определения инвестиционного профиля?

а) должен в любом случае;

б) должен предпринять доступные меры по проверке информации;

в) нет, не должен, если иное не установлено внутренними документами инвестиционного советника;

г) не должен.

30. Волатильность – это:

а) статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены или доходности актива либо портфеля;

б) показатель, характеризующий чувствительность стоимости облигации к изменению процентных ставок;

в) финансовый показатель, характеризующий цену или доходность актива либо портфеля;

г) нет верного ответа.

31. VaR – это:

а) статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены или доходности актива либо портфеля;

б) выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода потери с заданной вероятностью;

в) показатель, характеризующий чувствительность стоимости облигации к изменению процентных ставок;

г) срок до погашения облигации.

32. Расчетный срочный контракт – это:

а) договор, содержащий обязанность сторон или стороны (в том числе по требованию второй стороны) договора уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен (значений) базисного актива и (или) наступления обстоятельства, являющегося базисным активом;

б) договор, содержащий обязанность одной стороны договора

(в том числе по требованию второй стороны) передать ценные бумаги, валюту или товар, являющиеся базисным активом, в собственность другой стороне или лицу (лицам), в интересах которых заключен договор, в том числе путем заключения стороной (сторонами) и (или) лицом (лицами), в интересах которых заключен договор, договора купли-продажи ценных бумаг, договора купли-продажи иностранной валюты или договора поставки товара;

в) все перечисленное выше неверно;

г) все перечисленное выше верно.

33. Для инвестиционного анализа советники чаще всего используют:

а) факторный анализ;

б) маркетинговый анализ;

в) фундаментальный и технический анализ;

г) финансовый анализ.

34. Индивидуальная инвестиционная рекомендация, предоставленная клиенту в устной форме, должна быть зафиксирована инвестиционным советником с применением средств аудиозаписи, которая хранится (в случае предоставления индивидуальных инвестиционных рекомендаций в устной форме):

а) в течение пяти лет со дня предоставления инвестиционным советником индивидуальной инвестиционной рекомендации клиенту;

б) передается клиенту и не хранится у инвестиционного советника;

в) в течение трех лет со дня предоставления инвестиционным советником индивидуальной инвестиционной рекомендации клиенту;

г) фиксация индивидуальной инвестиционной рекомендации, предоставленной клиенту в устной форме, не требуется.

35. В письменном приглашении к участию консультационных фирм (консультантов) в конкурсе должна отсутствовать информация о:

а) рабочих языках проекта;

б) критериях отбора консультационных фирм (консультантов);

в) задачах для консультационных фирм (консультантов);

г) консультационной фирме (консультанте), которая получит предложение.

36. В рамках экспертного консультирования клиент:

а) принимает активное участие в разработке рекомендаций;

б) проходит курс обучения;

в) обеспечивает консультанта необходимой информацией;

г) предлагает готовое решение, не учитывая мнения консультанта.

37. В рамках процессного консультирования персонал клиента:

а) тратит дополнительное время на обучение;

б) вместе с консультантом анализирует проблемы и разрабатывает предложения;

в) проводит реинжиниринг бизнес-процессов;

г) принимает пассивное участие в разработке рекомендаций.

38. Консалтинговые фирмы (консультанты) не приглашаются:

а) если ситуацию в организации оценивают как благополучную;

б) если проблема не носит повторяющегося, рутинного характера;

в) если проблема возникает в процессе текущей управленческой деятельности;

г) верного ответа нет.

39. Бенчмаркинг – это:

а) метод изучения опыта передовых компаний;

б) личностная тренировка на достижение наивысших результатов в минимальные сроки;

в) передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций компании;

г) копирование опыта других компаний.

40. Техническое задание к проекту не включает в себя:

а) требование к информации о гонорарах и затратах на проект;

- б) перечень представляемых на конкурс документов, подтверждающих опыт, компетентность фирмы (консультанта);
 - в) методический инструментарий консультационной фирмы (консультанта);
 - г) распределение обязанностей между консультантом и организацией-клиентом.
41. Предметом финансового консультирования является:
- а) персональное финансовое планирование;
 - б) финансирование инноваций;
 - в) назначение социальной пенсии, диверсификация рисков;
 - г) аутсорсинг.
42. Характеристикой негосударственного пенсионного фонда не является:
- а) возраст фонда;
 - б) освещение деятельности фонда в СМИ;
 - в) состав учредителей;
 - г) репутация фонда.
43. К целевому потребительскому кредитованию относится:
- а) образовательный кредит;
 - б) рефинансирование кредитов;
 - в) целевой кредит на оплату доступа к сетям связи;
 - г) коммерческий кредит.
44. Обязательным объективным элементом кредита не является:
- а) кредитор;
 - б) заемщик;
 - в) ссуда;
 - г) принципы кредитования.
45. Условия, на которых коммерческий банк выдает потребительский кредит в качестве кредита на неотложные нужды:
- а) срок менее трех месяцев и более высокий процент;
 - б) срок три месяца и более высокий процент;
 - в) срок менее трех месяцев и более низкий процент;
 - г) срок три месяца и более низкий процент.
46. К направлениям доверительного управления не относится:
- а) управление затратами;
 - б) управление деньгами;
 - в) управление имуществом;
 - г) управление недвижимостью.
47. Консультационные услуги на возмездной основе могут оказывать:
- а) только профессиональные консультационные организации и консультанты;
 - б) только коммерческие организации;
 - в) государственные учебные и исследовательские организации;
 - г) негосударственные организации и частные лица.
48. К преимуществам использования зарубежных консультантов российскими организациями можно отнести:
- а) использование зарубежного опыта, новую постановку задач, новые решения;
 - б) владение методикой консалтинга, подготовку к выходу на зарубежных партнеров;
 - в) новую деловую и общую культуру;
 - г) высокую стоимость услуг.
49. К недостаткам использования зарубежных консультантов российскими организациями можно отнести:
- а) предлагаемые решения, основанные на зарубежном опыте;
 - б) подготовку к выходу на зарубежных партнеров;
 - в) высокую стоимость услуг, высокие требования к организации и предварительной подготовке клиента;

г) языковой барьер, затрудненные коммуникации ввиду культурных различий.

50. Услуги российских консультантов осуществляются в форме:

а) разовых устных и письменных консультаций в форме «вопрос – ответ» по заранее подготовленным клиентом вопросам;

б) консалтинговых проектов, включающих в себя диагностику проблем, разработку и внедрение решений;

в) консалтинг-семинаров, то есть в форме работы консультантов и представителей организации-клиента с отрывом от производства;

г) экспертизы, то есть консультанты предоставляют экспертные заключения по самостоятельно подготовленным клиентом разработкам, бизнес-планам, инвестиционным проектам, схемам.

Тесты с открытыми вариантами ответа (нечетные номера 1-й вариант, четные 2-й вариант)

1. Замещаемые проекты — тип инвестиционных проектов, связанных между собой отношениями замещения: принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам.

2. Инвестиции — совокупность вложений капитала в различные отрасли и сферы экономики, объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения иного положительного социального эффекта.

3. Инвестиционная политика — форма реализации инвестиционной стратегии в разрезе наиболее важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В рамках инвестиционной политики разрабатываются: политика управления реальными инвестициями, финансовыми инвестициями, политика формирования инвестиционных ресурсов и политика управления инвестиционными рисками.

4. Приведенная к настоящему моменту времени стоимость будущих доходов от ценной бумаги по оценке информированного аналитика – ...

5. Система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения – ...

6. Процесс разработки системы планов и плановых (нормативных) показателей, обеспечивающих развитие предприятия с использованием необходимых инвестиционных ресурсов и способствующих повышению эффективности его инвестиционной деятельности – ...

7. Все формы капитала, привлекаемого для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования – ...

8. Элементы капитальных ценностей, которые могут принимать как материальную, так и денежную форму – ...

9. Обобщающая характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны (региона) – ...

10. Вид налоговых льгот, предполагающий отсрочку уплаты в бюджет начисленных налоговых сумм при использовании обусловленной части чистой прибыли на инвестирование – ...

11. Сформированная в соответствии с инвестиционной стратегией предприятия совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности – ...

12. Документ, обосновывающий необходимость осуществления инвестиций, в котором содержатся основные характеристики проекта и финансовые показатели, связанные с его реализацией – ...

13. Изменчивость доходности, измеряемая стандартным отклонением (дисперсией) распределения доходности портфеля – ...

14. Система экономических отношений, свободной конкуренции и партнерства между всеми субъектами инвестиционной деятельности, представляющими инвестиционный спрос и инвестиционное предложение. Характеризуется определенным соотношением спроса, предложения, уровнем цен, конкуренции и объемами реализации – ...

15. Один из показателей эффективности инвестиций, представляющий собой отношение приведенной стоимости денежных потоков к величине вложений – ...
16. Интегральный (усредненный) показатель, характеризующий состояние исследуемого рынка в целом одним синтетическим (обобщенным) показателем. Отражает индексы цен акций, обращающихся на рынке. Изменение значений индексов рассматривают как показатель спроса на рынке – ...
17. Институт финансового посредничества, осуществляющий аккумуляцию денежных средств с целью их последующего вложения в объекты инвестирования – ...
18. Инструменты, с помощью которых осуществляются операции на фондовом рынке. Представлены различными видами ценных бумаг – ...
19. Одна из форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества – ...
20. Консультационные услуги, оказываемые руководителям и специалистам организаций по вопросам корпоративной культуры и управления персоналом – ...
21. Преобразование средств (части чистой прибыли, дивидендов и др.) в капитал, в результате которого достигается увеличение размера собственных средств – ...
22. Показатель, характеризующий масштабы операций на фондовом рынке. Определяется как суммарная рыночная стоимость обращающихся ценных бумаг – ...
23. Конверсионные операции с датой валютирования, отстоящей от дня заключения сделки не более чем на два дня – ...
24. Начисление сложных процентов – ...
25. Основной способ материальной мотивации персонала в любой организации, который в денежной форме возмещает временные, трудовые, интеллектуальные и иные затраты сотрудника на выполнение функциональных обязанностей – ...
26. Деятельность по консультированию руководителей, управленцев, владельцев бизнеса по широкому кругу вопросов в финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической и экспертной сфере – ...
27. Разность между ожидаемой доходностью ценной бумаги и ее равновесной ожидаемой доходностью, т. е. доходностью, которую требует рынок для данного уровня риска. В состоянии равновесия рынка ожидаемая доходность ценной бумаги равна сумме ставки без риска и вознаграждения за рыночный риск, который измеряется величиной P – ...
28. Показатель уровня систематического риска, используемый в практике оценки риска по ценной бумаге или портфелю ценных бумаг. Определяет меру чувствительности доходности ценной бумаги к изменению доходности рыночного портфеля – ...
29. Статистическая характеристика, подобная ковариации. Облегчает сравнение колебаний доходности ценных бумаг – ...
30. Показатель, характеризующий отношение собственных средств предприятия и объема инвестиций. При значении показателя ниже 0,51 предприятие утрачивает финансовую независимость по отношению к внешним источникам финансирования – ...
31. Показатель, характеризующий сравнительный темп развития различных сфер экономики, отраслей и др. – ...
32. — рыночная цена, по которой ценные бумаги покупаются и продаются в определенный момент времени.
33. Комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачи в долгосрочную аренду. Используется как один из методов финансирования инвестиций – ...
34. Способность актива быть использованным в качестве средства платежа без существенных потерь стоимости – ...

35. Стоимость добавочного полезного эффекта, который возникает в результате использования добавочной единицы капитала – ...
36. Метод, предполагающий равномерное начисление амортизации на долгосрочные активы в соответствии с утвержденными нормами амортизационных отчислений – ...
37. Метод, предполагающий начисление амортизации на долгосрочные активы по повышенным нормам с целью более быстрого списания их стоимости – ...
38. Так называемый метод капитализации доходов, когда он применяется для оценки обыкновенных акций – ...
39. Частный случай модели дисконтирования дивидендов, в которой дивиденды предполагаются постоянными во времени – ...
40. Одна из моделей дисконтирования дивидендов, в которой предполагается, что дивиденды растут различными темпами в различные периоды времени – ...
41. Модель расчета дивидендов, в которой предполагается постоянный темп прироста дивидендов – ...
42. Модель оценки уровня доходности капитальных активов с учетом уровня риска, определяемого с помощью бета-коэффициента – ...
43. Процентное изменение стоимости финансового актива без учета влияния инфляции – ...
44. Ставка процента, устанавливаемая без учета обесценивания денег вследствие инфляции – ...
45. Обозначенная цена облигации, по которой осуществляется ее погашение – ...
46. Процедура отбора инвестиционных проектов в портфель инвесторами, ограничивающими свой бюджет – ...
47. Процедура периодического анализа функционирования портфеля в показателях доходности и риска – ...
48. Процедура периодического пересмотра инвестиционной политики, анализа ценных бумаг и формирования портфеля – ...
49. Вложения в экономические активы с целью извлечения дохода (в форме прироста рыночной стоимости инвестиционных объектов, дивидендов, процентов, других денежных выплат) и диверсификации рисков – ...
50. Совокупность бизнес-инструментов, применяемых в управлении закупками, сдаче объектов в аренду, распределении заказов – ...
51. Ставка процента, устанавливаемая с учетом обесценивания денег вследствие инфляции – ...
52. Сегмент финансового рынка, где объектом купли-продажи являются кредитные ресурсы и фондовые инструменты на срок более одного года – ...
53. Суммарная рыночная стоимость ценной бумаги, равная произведению рыночной цены акции на количество акций, находящихся вне выпустившего их предприятия – ...
54. Форма проявления на инвестиционном рынке и его сегментах системы факторов (условий), определяющих соотношение спроса, предложения, цен и конкуренции – ...
55. Механизм осуществления инвестиционного процесса на основе взаимодействия инвестиционного и финансового рынков, функционирования развитой сети финансовых посредников, обеспечивающих аккумуляцию финансовых ресурсосберегателей (сектора экономики, где имеется свободный капитал) с целью их последующего размещения между потребителями инвестиций исходя из доходности операций как критерия эффективности инвестирования – ...
56. Соглашение между двумя сторонами, согласно которому одна из сторон выплачивает другой фиксированный поток платежей, получая взамен поток платежей, величина которого регулярно меняется в зависимости от процентной ставки – ...
57. Совокупность различных ресурсов стейкхолдеров, используемых в финансово-хозяйственной деятельности организации, участвующих в процессе кругооборота

капитала и формирующих прибавочную стоимость, которая выступает источником удовлетворения соответствующих интересов стейкхолдеров – ...

58. Первоначальная величина суммы денежных средств, инвестируемых с целью получения дохода в будущем. Определяется как сумма будущих денежных поступлений, приведенных с учетом определенной ставки процента (ставки дисконтирования) к настоящему времени – ...

59. Анализ, основывающийся на оценке рыночной конъюнктуры и динамики курсов путем построения и исследования графиков динамики отдельных показателей в рассматриваемом периоде, на хождении определенной тенденции (тренда) и ее экстраполировании на перспективу – ...

60. Раздел анализа, посвященный прогнозированию цен бумаг исходя из отчетных данных о котировках и объемах сделок – ...

61. Объем деятельности предприятия, при котором достигается самоокупаемость хозяйственной деятельности, т. е. чистый доход от реализации продукции равен сумме текущих постоянных и переменных затрат – ...

62. Вложения средств в различные финансовые активы: ценные бумаги, паи и долевые участия, банковские депозиты, иностранные валюты и объекты тезаврации – ...

63. Объекты инвестирования, представляющие собой различные финансовые активы.

64. Лицо, анализирующее финансовые активы с целью определения их инвестиционных характеристик и выявления неправильно оцененных активов – ...

65. Рынок, где объектом купли-продажи являются финансовые активы. – ...

66. Индикатор конъюнктуры фондового рынка, средний показатель динамики курсовой стоимости акций ведущих компаний – ...

67. Анализ, базирующийся на оценке эффективности деятельности предприятия эмитента, изучении комплекса показателей финансового состояния предприятия, тенденциях развития отрасли, к которой предприятие принадлежит, степени конкурентоспособности производимой продукции в виде дивиденда или процента, а также возможность передачи денежных и иных прав, вытекающих из этих документов, другим лицам – ...

68. Метод предсказания цен фондовых инструментов путем определения их внутренних (истинных) стоимостей, которые впоследствии сравниваются с текущими ценами с целью определения величин отклонений – ...

69. Способ страхования рисков – ...

70. Общая сумма средств, которую следует уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему – ...

КЛЮЧ	
1.	Замещаемые проекты
2.	Инвестиции
3.	Инвестиционная политика
4.	Инвестиционная стоимость ценной бумаги
5.	Инвестиционная стратегия предприятия
6.	Инвестиционное планирование
7.	Инвестиционные ресурсы предприятия
8.	Инвестиционный капитал
9.	Инвестиционный климат
10.	Инвестиционный налоговый кредит
11.	Инвестиционный портфель
12.	Инвестиционный проект
13.	Инвестиционный риск портфеля ценных бумаг
14.	Инвестиционный рынок
15.	Индекс доходности

16.	Индекс рынка ценных бумаг
17.	Институциональный инвестор
18.	Инструменты фондового рынка
19.	Ипотека
20.	Кадровый консалтинг
21.	Капитализация
22.	Капитализация фондового рынка
23.	Кассовые операции
24.	Компаундинг
25.	Компенсационный пакет
26.	Консалтинг (бизнес-консалтинг)
27.	Коэффициент α
28.	Коэффициент β (бета-коэффициент)
29.	Коэффициент корреляции
30.	Коэффициент самофинансирования
31.	Коэффициент эластичности
32.	Курс ценных бумаг
33.	Лизинг
34.	Ликвидность
35.	Маржинальная стоимость ресурсов
36.	Метод линейной амортизации
37.	Метод ускоренной амортизации
38.	Модель дисконтирования дивидендов
39.	Модель нулевого роста
40.	Модель переменного роста
41.	Модель постоянного роста
42.	Модель ценообразования на капитальные активы (CAPM)
43.	Номинальная доходность
44.	Номинальная ставка процента
45.	Номинальная стоимость облигации
46.	Оптимизация бюджета капитальных вложений
47.	Оценка эффективности портфеля
48.	Пересмотр портфеля ценных бумаг
49.	Портфельные инвестиции
50.	Прокьюремент
51.	Реальная ставка процента
52.	Рынок капитала
53.	Рыночная капитализация
54.	Рыночная конъюнктура
55.	Рыночный механизм инвестирования
56.	Своп процентных ставок
57.	Совокупный ресурсный потенциал организации
58.	Текущая (приведенная) стоимость денежных средств (Present Value, PV)
59.	Технический анализ инвестиционного рынка
60.	Технический анализ ценных бумаг
61.	Точка безубыточности
62.	Финансовые инвестиции
63.	Финансовые инструменты
64.	Финансовый аналитик
65.	Финансовый рынок

66.	Фондовый индекс
67.	Фундаментальный анализ инвестиционного рынка
68.	Фундаментальный анализ ценных бумаг
69.	Хеджирование
70.	Цена капитала

**Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации
«Экзамен»**

Шкала оценивания	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы

9. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости рабочая программа учебной дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК). В случае необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;

- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников, например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной (модулем), за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
 - продолжительность сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, – не более чем на 90 минут;
 - продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме – не более чем на 20 минут;
 - продолжительность выступления обучающегося при защите курсовой работы – не более чем на 15 минут.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений с указанием страниц	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)
1.			
2.			
3.			
4.			