

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Башкирский институт технологий и управления (филиал) федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения «Московский государственный университет
технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)»

УТВЕРЖДАЮ
Директор БИТУ (филиала)
Е.В. Кузнецова
« 29 » июня 2023 г.



Рабочая программа дисциплины (модуля)

Б1.В.01.06 Финансовый консалтинг

Кафедра:	Социально-экономические науки
Направление подготовки:	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):	Финансы и финансовый консалтинг
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очно-заочная
Год набора:	2022
Общая трудоемкость:	288 часов/8 з.е.

Программу составил(и):
доц. Мельникова Е.Н.

Рабочая программа дисциплины (модуля)

"Финансовый консалтинг"

разработана составлена на основании учебного плана, утвержденного ученым советом 25 мая 2023 г. протокол № 11 в соответствии с ФГОС ВО Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

Руководитель ОПОП

 _____ доцент, к.э.н., доцент Братишко Н.П.

Рабочая программа обсуждена на заседании обеспечивающей кафедры
Социально-экономические науки

Протокол от 29 июня 2023 г. № 11

И.о. зав. кафедрой Братишко Н.П.  _____

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ И ОБЪЕМ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПО СЕМЕСТРАМ
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ
6. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
9. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**1.1. Цели:**

Целью изучения дисциплины является сформировать у обучающихся комплекс теоретических знаний и практических навыков о финансовом консультировании юридических и физических лиц в современных рыночных условиях

1.2. Задачи:

- формирование у обучающихся общих представлений о финансовом консалтинге;
- 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 и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица;
- 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 (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ И ОБЪЕМ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПО СЕМЕСТРАМ

Цикл (раздел) ОП: Б1.В

Связь с предшествующими дисциплинами (модулями), практиками

№ п/п	Наименование	Семестр	Шифр компетенции
1	Финансовый мониторинг и финансовые рынки	6	ПКС-2
2	Деловые коммуникации	5	ПКС-3
3	Финансовая система России	5	ПКС-2
4	Этика делового общения	5	ПКС-3

Связь с последующими дисциплинами (модулями), практиками

№ п/п	Наименование	Семестр	Шифр компетенции
1	Преддипломная практика	9	ПКС-2, ПКС-1, ПКС-3

Распределение часов дисциплины

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		8 (4.2)		Итого	
	уп	рп	уп	рп		
Неделя	17 2/6		13 4/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8	16	16
Практические	12	12	12	12	24	24
В том числе электрон.	14	14	14	14	28	28
В том числе в форме практ.подготовки	4	4			4	4
Итого ауд.	20	20	20	20	40	40
Контактная работа	20	20	20	20	40	40
Сам. работа	124	124	88	88	212	212
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	144	144	144	144	288	288

Вид промежуточной аттестации:

ЗаО 7 семестр
Экзамен 8 семестр

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины (модуля) направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их

ПКС-2:Способен проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента

ПКС-2.1: Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов

ПКС-2.2: Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов

ПКС-2.3: Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами

ПКС-3:Способен осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций

ПКС-3.1: Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров

ПКС-3.2: Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента

ПКС-3.3: Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименования разделов, тем, их краткое содержание и результаты освоения /вид занятия/	Семестр	Часов	Инте ракт.	Прак. подг.	Индикаторы достижения компетенции	Оценочные средства
	Раздел 1.Основы финансового консультирования						
1.1	Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги. Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга /Лек/	7	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос
1.2	Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги. Уметь: осуществлять деловые переговоры (публичные	7	4	0	2	ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование

	<p>выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций; проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента</p> <p>Владеть: способами осуществления деловых переговоров (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций, проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговых услуг в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /Пр/</p>						
1.3	<p>Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги. Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга</p> <p>Уметь: осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций; проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с</p>	7	41	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки

	<p>существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента</p> <p>Владеть: способами осуществления деловых переговоров (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций, проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /Ср/</p>						
1.4	<p>Тема 2 Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.</p> <p>Функции консультирования.</p> <p>Принципы организации консалтингового сервиса.</p> <p>Управленческое консультирование как профессиональная карьера.</p> <p>Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Знать: принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности /Лек/</p>	7	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос
1.5	<p>Тема 2 Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.</p> <p>Функции консультирования.</p> <p>Принципы организации консалтингового сервиса.</p> <p>Управленческое консультирование как профессиональная карьера.</p> <p>Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>Владеть: способами оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами /Пр/</p>	7	4	0	2	ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование
1.6	Тема 2 Финансовый консалтинг	7	41	0	0	ПКС-	вопросы для

	<p>как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.</p> <p>Функции консультирования.</p> <p>Принципы организации консалтингового сервиса.</p> <p>Управленческое консультирование как профессиональная карьера.</p> <p>Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Знать: принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности</p> <p>Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>Владеть: способами оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами /Ср/</p>					2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	самоподготовки
1.7	<p>Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.</p> <p>Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг.</p> <p>Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги.</p> <p>Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.</p> <p>Знать: возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях /Лек/</p>	7	4	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос
1.8	<p>Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.</p> <p>Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг.</p> <p>Выявление потребности в</p>	7	4	0	0	ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование

	<p>консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Уметь: выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг Владеть: навыками поиска финансовой информации и принципов организации и моделирования консалтинговых услуг /Пр/</p>						
1.9	<p>Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга. Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Знать: возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях Уметь: выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг Владеть: навыками поиска финансовой информации и принципов организации и моделирования консалтинговых услуг /Ср/</p>	7	42	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки
1.10	<p>Подготовка и проведение зачета с оценкой Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга; принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности; возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников</p>	7	0	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы к зачету с оценкой, итоговое тестирование

	<p>финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента; выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг</p> <p>Владеть: навыками проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /ЗаО/</p>						
	Раздел 2.Процесс финансового консультирования						
2.1	<p>Тема 4 Обзор консалтингового процесса.</p> <p>Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.</p> <p>Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.</p> <p>Знать: структуру и стадии осуществления консалтингового процесса /Лек/</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос
2.2	<p>Тема 4 Обзор консалтингового процесса.</p> <p>Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.</p> <p>Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.</p> <p>Уметь: определять кредитоспособность заемщика, а также рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика</p> <p>Владеть: методиками финансового анализа юридических и физических лиц, включая общую</p>	8	4	0	0	ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование

	оценку структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса, анализ ликвидности баланса, анализ платежеспособности и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица /Пр/						
2.3	<p>Тема 4 Обзор консалтингового процесса. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. 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. Знать: структуру и стадии осуществления консалтингового процесса Уметь: определять кредитоспособность заемщика, а также рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика Владеть: методиками 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 и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица /Ср/</p>	8	29	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки
2.4	<p>Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Знать: закономерности финансового функционирования организации, методы осуществления консалтингового проекта</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос

	/Лек/						
2.5	<p>Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Уметь: давать оценку современным процессам и формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на микроуровне; выявлять проблемы и оценивать качество управления финансами при анализе конкретных ситуаций, формулировать рекомендации для их решения; представлять результаты анализа в форме аналитических отчетов с учетом требований различных групп пользователей финансовой информации Владеть: навыками микроэкономического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария; навыками финансового консультирования в рамках взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами /Пр/</p>	8	4	0	0	ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование
2.6	<p>Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Знать: закономерности финансового функционирования организации, методы осуществления консалтингового проекта Уметь: давать оценку современным процессам и формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на</p>	8	29	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки

	<p>микроуровне; выявлять проблемы и оценивать качество управления финансами при анализе конкретных ситуаций, формулировать рекомендации для их решения; представлять результаты анализа в форме аналитических отчетов с учетом требований различных групп пользователей финансовой информации</p> <p>Владеть: навыками микроэкономического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария; навыками финансового консультирования в рамках взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами /Ср/</p>						
2.7	<p>Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.</p> <p>Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса.</p> <p>Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния.</p> <p>Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.</p> <p>Знать: основные современные методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге /Лек/</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос
2.8	<p>Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.</p> <p>Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса.</p> <p>Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния.</p> <p>Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.</p> <p>Уметь: формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на уровне предприятия; оценивать качество финансового управления при анализе конкретных ситуаций</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	доклад, тестирование

	Владеть: навыками аналитического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария /Пр/						
2.9	<p>Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.</p> <p>Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса.</p> <p>Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния.</p> <p>Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.</p> <p>Знать: основные современные методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге</p> <p>Уметь: формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на уровне предприятия; оценивать качество финансового управления при анализе конкретных ситуаций</p> <p>Владеть: навыками аналитического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария /Ср/</p>	8	15	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки
2.10	<p>Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса</p> <p>Общая оценка результативности деятельности организации.</p> <p>Факторы и направления устойчивого развития.</p> <p>Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей.</p> <p>Знать: сущность банкротства, цели и задачи анализа прогнозирования</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-3.1	устный опрос

	банкротства /Лек/						
2.11	<p>Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей. Уметь: применять методики диагностики банкротства организаций, наиболее распространенных в России и за рубежом Владеть: приемами финансового управления компанией, моделирования последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования /Пр/</p>	8	2	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	доклад, тестирование
2.12	<p>Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных</p>	8	15	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы для самоподготовки

	показателей. Знать: сущность банкротства, цели и задачи анализа прогнозирования банкротства Уметь: применять методики диагностики банкротства организаций, наиболее распространенных в России и за рубежом Владеть: приемами финансового управления компанией, моделирования последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования /Ср/						
2.13	Подготовка и проведение экзамена Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов; технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров; Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов; организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения; методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с	8	36	0	0	ПКС-2.1,ПКС-2.2,ПКС-2.3,ПКС-3.1,ПКС-3.2,ПКС-3.3	вопросы к экзамену, итоговое тестирование

	существующими и потенциальными клиентами /Экзамен/								
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Перечень применяемых активных и интерактивных образовательных технологий:

Технология организации самостоятельной работы

Организации самостоятельной работы учащихся на более высоком уровне может способствовать применение технологии проектного и проблемного обучения. Методы самостоятельного приобретения знаний основаны на использовании проблемного обучения

Технология развития критического мышления

Технология направлена на развитие ученика, основными показателями которого являются оценочность, открытость новым идеям, собственное мнение и рефлексия собственных суждений

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

СРС – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (возможно частичное непосредственное участие преподавателя при сохранении ведущей роли студентов). Целью СРС является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками по профилю будущей специальности, опытом творческой, исследовательской деятельности, развитие самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровней. Задачи СРС: систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; углубление и расширение теоретической подготовки; формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу; развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; развитие исследовательских умений; использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на практических занятиях, при написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к итоговым зачетам и экзаменам. Функции СРС: развивающая (повышение культуры умственного труда, приобщение к 10 творческим видам деятельности, обогащение интеллектуальных способностей студентов); информационно-обучающая (учебная деятельность студентов на аудиторных занятиях, неподкрепленная самостоятельной работой, становится мало результативной); ориентирующая и стимулирующая (процессу обучения придается ускорение и мотивация); воспитательная (формируются и развиваются профессиональные качества специалиста и гражданина); исследовательская (новый уровень профессионально-творческого мышления).

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом учебного процесса для каждого студента и определяется учебным планом. Виды самостоятельной работы студентов определяются при разработке рабочих программ и учебных методических комплексов дисциплин содержанием учебной дисциплины. При определении содержания самостоятельной работы студентов следует учитывать их уровень самостоятельности и требования к уровню самостоятельности выпускников для того, чтобы за период обучения искомый уровень был достигнут. Так, удельный вес самостоятельной работы при обучении в очной форме составляет до 50% от количества аудиторных часов, отведенных на изучение дисциплины, в заочной форме - количество часов, отведенных на освоение дисциплины, увеличивается до 90%. Самостоятельная работа определяется как индивидуальная или коллективная учебная деятельность, осуществляемая без непосредственного руководства педагога, но по его заданиям и под его контролем. Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда последовательность мышления студента, его умственных и практических операций и действий зависит и определяется самим студентом.

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня, что в итоге приводит к развитию навыка самостоятельного планирования и реализации деятельности. Целью самостоятельной работы студентов является овладение необходимыми компетенциями по своему направлению подготовки, опытом творческой и исследовательской деятельности. На основании компетентного подхода к реализации профессиональных образовательных программ, видами заданий для самостоятельной работы являются:

- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы), составление плана текста, графическое изображение структуры текста, конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами, учебно-исследовательская работа, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и информационно-телекоммуникационной сети Интернет и др.
 - для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции, обработка текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио и видеозаписей), повторная работа над учебным материалом, составление плана, составление таблиц для систематизации учебного материала, ответ на контрольные вопросы, заполнение рабочей тетради, аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.), завершение аудиторных практических работ и оформление отчетов по ним, подготовка мультимедиа сообщений/докладов к выступлению на семинаре (конференции), материалов-презентаций, подготовка реферата, составление библиографии, тематических кроссвордов, тестирование и др.
 - для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу, решение вариативных задач, выполнение чертежей, схем, выполнение расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, рефлексивный анализ профессиональных умений с использованием аудио- и видеотехники и др.
- Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования индикаторов их достижения в процессе освоения ОПОП

ПКС-2:Способен проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента

Недостаточный уровень:

Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов отсутствуют

Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов не сформированы

Навыки владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами не сформированы

Пороговый уровень:

Сформированы базовые структуры знаний сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов

Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов фрагментарны и носят репродуктивный характер

Демонстрируются отдельные практические навыки владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами

Продвинутый уровень:

Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов обширные, системные

Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий

Демонстрируется устойчивый практический навык владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами

Высокий уровень:

Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов твердые, аргументированные, всесторонние

Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий

Демонстрируется способность адаптировать практический навык владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами к решению как типовых, так и нестандартных заданий

ПКС-3:Способен осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций

Недостаточный уровень:

Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров отсутствуют

Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента не сформированы

Навыки владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения не сформированы

Пороговый уровень:

Сформированы базовые структуры знаний технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного

процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров

Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента фрагментарны и носят репродуктивный характер

Демонстрируются отдельные практические навыки владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

Продвинутый уровень:

Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров обширные, системные

Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий

Демонстрируется устойчивый практический навык владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

Высокий уровень:

Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров твердые, аргументированные, всесторонние

Умения успешно организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий

Демонстрируется способность адаптировать практический навык владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения к решению как типовых, так и нестандартных заданий

6.2. Шкала оценивания в зависимости от уровня сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций

Характеристики индикаторов достижения компетенций	1. Недостаточный: компетенции не сформированы.	2. Пороговый: компетенции сформированы.	3. Продвинутый: компетенции сформированы.	4. Высокий: компетенции сформированы.
Знания:	Знания отсутствуют.	Сформированы базовые структуры знаний.	Знания обширные, системные.	Знания твердые, аргументированные, всесторонние.
Умения:	Умения не сформированы.	Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер.	Умения носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий.	Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий.
Навыки:	Навыки не сформированы.	Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.	Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.	Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка.

Описание критериев оценивания

Обучающийся демонстрирует: - существенные пробелы в знаниях учебного материала; - допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий; - непонимание сущности	Обучающийся демонстрирует: - знания теоретического материала; - неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов; - неуверенные и неточные ответы на дополнительные	Обучающийся демонстрирует: - знание и понимание основных вопросов контролируемого объема программного материала; - твердые знания теоретического материала; - способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять	Обучающийся демонстрирует: - глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного материала; - полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий в рамках обсуждаемых заданий;
---	--	--	--

дополнительных вопросов в рамках заданий билета; - отсутствие умения выполнять практические задания, предусмотренные программой дисциплины; - отсутствие готовности (способности) к дискуссии и низкая степень контактности.	вопросы; - недостаточное владение литературой, рекомендованной программой дисциплины; - умение без грубых ошибок решать практические задания, которые следует выполнить.	противоречия, проблемы и тенденции развития; - правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы; - умение решать практические задания, которые следует выполнить; - владение основной литературой, рекомендованной программой дисциплины; - наличие собственной обоснованной позиции по обсуждаемым вопросам. Возможны незначительные оговорки и неточности в раскрытии отдельных положений вопросов билета, присутствует неуверенность в ответах на дополнительные вопросы.	- способность устанавливать и объяснять связь практики и теории; - логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора; - умение решать практические задания; - свободное использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной основной и дополнительной литературы.
0 - 59 баллов	60 - 69 баллов	70 - 89 баллов	90 - 100 баллов
Оценка «незачет», «неудовлетворительно»	Оценка «зачтено/удовлетворительно», «удовлетворительно»	Оценка «зачтено/хорошо», «хорошо»	Оценка «зачтено/отлично», «отлично»

Оценочные средства, обеспечивающие диагностику сформированности компетенций, заявленных в рабочей программе по дисциплине (модулю) для проведения промежуточной аттестации

ОЦЕНИВАНИЕ УРОВНЯ ЗНАНИЙ: Теоретический блок вопросов. Уровень освоения программного материала, логика и грамотность изложения, умение самостоятельно обобщать и излагать материал.
1. Недостаточный уровень
Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов отсутствуют
Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента не сформированы
Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров отсутствуют
Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов не сформированы
Навыки владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами не сформированы
Навыки владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения не сформированы
2. Пороговый уровень
Сформированы базовые структуры знаний технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров
Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента фрагментарны и носят репродуктивный характер
Демонстрируются отдельные практические навыки владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами
Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов фрагментарны и носят репродуктивный характер
Демонстрируются отдельные практические навыки владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения
Сформированы базовые структуры знаний сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы

получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов
3. Продвинутый уровень
Демонстрируется устойчивый практический навык владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами
Демонстрируется устойчивый практический навык владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения
Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов обширные, системные
Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров обширные, системные
Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий
Умения организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий
4. Высокий уровень
Умения успешно организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий
Демонстрируется способность адаптировать практический навык владения методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами к решению как типовых, так и нестандартных заданий
Умения оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий
Знания сущности консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов твердые, аргументированные, всесторонние
Знания технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров твердые, аргументированные, всесторонние
Демонстрируется способность адаптировать практический навык владения современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения к решению как типовых, так и нестандартных заданий

В случае, если сумма рейтинговых баллов, полученных при прохождении промежуточной аттестации составляет от 0 до 9 баллов, то зачет/зачет с оценкой/экзамен НЕ СДАН, независимо от итогового рейтинга по дисциплине.

В случае, если сумма рейтинговых баллов, полученных при прохождении промежуточной аттестации находится в пределах от 10 до 30 баллов, то зачет/зачет с оценкой/экзамен СДАН, и результат сдачи определяется в зависимости от итогового рейтинга по дисциплине в соответствии с утвержденной шкалой перевода из 100-балльной шкалы оценивания в 5-балльную.

Для приведения рейтинговой оценки по дисциплине по 100-балльной шкале к аттестационной по 5-балльной шкале в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости студентов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)» используется следующая шкала:

Аттестационная оценка по дисциплине	Рейтинговая оценка по дисциплине
"ОТЛИЧНО"	90 - 100 баллов
"ХОРОШО"	70 - 89 баллов
"УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО"	60 - 69 баллов
"НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО"	менее 60 баллов
"ЗАЧТЕНО"	более 60 баллов
"НЕ ЗАЧТЕНО"	менее 60 баллов

6.3. Оценочные средства текущего контроля (примерные темы докладов, рефератов, эссе)

Вопросы для устного опроса

Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса

1. Что представляет собой консалтинг?
2. Какие виды консалтинговых услуг вы знаете?
3. В чем заключаются особенности финансового консалтинга?
4. Каковы задачи финансового консалтинга?
5. Каковы характерные черты консалтинговой услуги?
6. Кто является субъектом консультирования?
7. Какие можно выделить объекты финансового консультирования?
8. Какие формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом, вы знаете?
9. Какие выделяют подходы к консультированию?
10. В чем заключается сущность принципов, на которых осуществляют деятельность консультанты?

Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

1. Какие можно выделить функции консультирования?
2. В чем заключается значение консалтинга для развития бизнеса?
3. Какие можно выделить принципы организации консалтингового сервиса?
4. Какие принципы консалтинга можно отнести к общим?
5. Какие принципы консалтинга входят в состав специальных принципов?
6. Какие причины и ситуации заставляют клиента обращаться к консультанту?
7. Какие виды коммуникаций используются в управленческом консультировании?
8. Каковы базовые элементы коммуникаций в финансовом консалтинге?
9. Какие поведенческие роли реализует консультант?
10. С помощью каких методов можно воздействовать на «систему клиента»?

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга

1. Кто выступают «пионерами» управленческого консалтинга?
2. Что явилось стимулирующим фактором для появления новых направлений консультирования?
3. Какие можно выделить проблемы развития финансового консалтинга в России?
4. Каковы причины возникновения рынка консалтинговых услуг?
5. В чем состоят особенности консалтинга в России?
6. Как можно охарактеризовать до перестроечный в России?
7. Какие отличительные черты присущи консалтингу в перестроечный период развития российской экономики?
8. Как можно охарактеризовать современный этап развития финансового консалтинга в России?
9. Как финансовый консалтинг позволяет решить функциональные потребности современного бизнеса?
10. Как формируется спрос на финансовые консалтинговые услуги?

Тема 4. Обзор консалтингового процесса

1. Кто является участниками процесса консалтинга?
2. Что такое процесс консалтинга?
3. В чем состоит различие между стадией, этапом и процедурой консультирования?
4. Какие можно выделить этапы процесса консалтинга?
5. Что представляет собой жизненный цикл консалтингового проекта?
6. Чем характеризуется предварительная стадия процесса консультирования?
7. Чем характеризуется предпроектная стадия процесса консультирования?
8. Чем характеризуется проектная стадия процесса консультирования?
9. Какие фазы включает подготовительный этап
10. Можно ли пренебречь отдельными этапами процесса консалтинга или нарушить определенную последовательность?

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами.

1. Что подразумевается под финансовой политикой организации?
2. Что входит в понятие «система принятия финансовых решений»?
3. Каковы основные задачи аудита системы принятия финансовых решений?
4. Каковы принципы организации системы управления финансами?
5. Какие направления охватывает разработка финансовой стратегии?
6. На решение каких задач направлена разработка финансовой стратегии?
7. Какими принципами руководствуется консультант при разработке финансовой стратегии?
8. Какие можно выделить стратегии финансового развития организации?
9. Что представляет собой процесс разработки финансовой стратегии?
10. Какие этапы включает процесс разработки финансовой стратегии?

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге

1. Какие методы используют в финансовом консалтинге для оценки финансового состояния физического лица?
2. В чем состоит суть оценки платежеспособности физического лица по финансовым показателям?
3. В чем заключается сущность скорринговой оценки финансового состояния физического лица?
4. Что представляет собой кредитная история физического лица?
5. Как проводится изучение кредитной истории?

6. Какие источники информации используются для оценки финансового состояния юридического лица?
7. В какой последовательности проводится общая оценка структуры активов организации и источников его формирования?
8. Каков порядок проведения анализа ликвидности баланса?
9. Какой баланс признается абсолютно ликвидным?
10. Какие показатели используются в анализе платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов?

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

1. Какие факторы оказывают влияние на результативность деятельности организации?
2. Что представляет собой кредитоспособность предприятия?
3. С какой целью проводится анализ платежеспособности организации?
4. Что представляет собой банкротство предприятия?
5. Какова цель прогнозирования банкротства?
6. Какие можно выделить задачи прогнозирования банкротства?
7. Какие существуют методы диагностики вероятности банкротства?
8. С какими проблемами сталкивается предприятие в процессе предсказания банкротства?
9. Как можно охарактеризовать этапы развития кризиса организации?
10. Какие показатели входят в состав системы показателей-индикаторов финансового кризиса?

Перечень тем докладов

Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса.

1. Экономическая сущность и классификация консалтинга.
2. Становление и развитие финансового консалтинга.
3. Возникновение финансового консалтинга.
4. Финансовый консалтинг сегодня.
5. Структура услуг в современном финансовом консалтинге и тенденции его развития.
6. Финансовое консультирование в России.
7. Возникновение финансового консультирования в России.
8. Проблемы в развитии консалтинга в России.
9. Приоритеты спроса на российский консалтинг.
10. Формы консалтинговых организаций и услуг.

Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.

1. Понятие, сущность и задачи управленческого консультирования.
2. Принципы построения отношений между консультантом и организацией.
3. Характеристика субъектов консультирования.
4. Объекты консультирования.
5. Критерии профессионализма консультационной деятельности.
6. Требования к профессиональным и личностным качествам консультантов по финансовому управлению.
7. Экспертное консультирование: сущность, условия применения, достоинства и недостатки.
8. Классификация консультационных услуг и их взаимосвязь с другими деловыми услугами.
9. Положительные и отрицательные стороны использования зарубежных финансовых консультантов в российских условиях.
10. Финансовый консалтинг как система финансового управления компаний.

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.

1. Современное состояние рынка консультационных услуг в России.
2. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
3. Классификация консалтинговых услуг согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.
4. Цель и задачи деятельности консультантов согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.
5. Современное состояние и особенности мирового рынка финансовых консалтинговых услуг.
6. Факторы, стимулирующие развитие современного рынка финансовых консалтинговых услуг.
7. Субъекты рынка финансовых консалтинговых услуг.
8. Состояние и перспективы развития отечественного рынка финансовых консалтинговых услуг
9. Негативные факторы, сдерживающие развитие рынка консалтинговых услуг в России.
10. Методы маркетинга консультационных услуг.

Тема 4. Обзор консалтингового процесса

1. Основные направления финансового консалтинга.
2. Деятельность финансовых консультантов на рынке консалтинговых услуг.
3. Содержание этапов финансового консультирования: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение и завершение.
4. Выработка плана решения финансовой проблемы.
5. Методы финансового консультирования как способы достижения целей или решения задач.
6. Реинжиниринг как метод фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования бизнес-процессов.
7. Бенчмаркинг – механизм сравнительного анализа эффективности работы компаний.
8. Проблемы внедрения финансового аутсорсинга в России.
9. Всеобщее управление качеством и концепция «шесть сигм».
10. Коучинг как тренировка на достижение наивысших результатов в минимальные сроки.
11. Принципы и методы расчета платы за финансовые консультационные услуги.

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами

1. Построение системы финансового управления компаний.
2. Классификация методов консультирования.
3. Мотивация консультанта. Этика консультанта.
4. Личностные качества консультанта.
5. Критерии профессионализма консультанта.
6. Маркетинг консалтинговых услуг.
7. Специфика маркетинга финансовых консалтинговых услуг.
8. Этапы процесса консультирования.
9. Специфика финансового консалтинга, формы и виды консалтинговых услуг.
10. Причины и основания обращения к финансовым консультантам.

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге

1. Финансовый анализ результатов деятельности компании.
2. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ.
3. Моделирование последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.
4. Система консолидации бюджетов и отчетов.
5. Система управленческой отчетности и система управления инвестициями.
6. Система управленческого учета и система бюджетирования.
7. Система ключевых показателей эффективности и диагностика системы.
8. Цель финансового консалтинга и виды финансового анализа.
9. Результаты финансового планирования и результаты финансового анализа.
10. Организация внешнего и внутреннего консультирования.

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

1. Методы решения управленческих проблем, применяемые консультантами.
2. Финансы предприятия и проблемы возникновения кризисных ситуаций.
3. Структура капиталовложений и финансовые рынки.
4. Финансовая оценка.
5. Оборотный капитал и управление ликвидами.
6. Слияния и приобретения.
7. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений.
8. Система учета и бюджетный контроль.
9. Управление финансами при инфляции.
10. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков.

Вопросы для самоподготовки

Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса

1. Какие типы консалтинговых организаций вы знаете?
2. В каких случаях возникает необходимость в финансовом консалтинге?
3. Какие можно выделить виды финансового консалтинга?
4. В чем заключается обучающий вид финансового консалтинга?
5. Что представляет собой экспертный консалтинг?
6. Что такое проектный консалтинг?
7. Какие основные услуги включает финансовый консалтинг?
8. Какие консалтинговые структуры действуют на территории России?
9. В чем заключается цель финансового консалтинга?
10. В чем состоит разница между корпоративным и личным консалтингом?

Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

1. В чем состоит суть профессиональной этики в консультационной работе?
2. Какие выделяют функции финансового консультирования?
3. Каким требованиям должна соответствовать консалтинговая деятельность?
4. В чем заключается задача финансового консультанта?
5. В каких областях деятельности часто специализируются консультанты?
6. Какие требования предъявляются профессией к финансовому консультанту?
7. В чем заключается особенность внешнего финансового консалтинга?
8. Каковы преимущества внутреннего финансового консалтинга?
9. Каковы основные признаки независимости финансового консультанта?
10. Какие выделяют психологические механизмы взаимодействия консультанта и клиента?

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга

1. Какой период принято считать отправной точкой развития консалтинга?
2. Как можно охарактеризовать состояние крупного бизнеса в начале двадцатого столетия?
3. Кто в 1914 году организовал службу деловых исследований?
4. Как можно охарактеризовать рынок консалтинговых услуг до начала 30-х годов прошлого столетия?
5. Кто в начале 30-х годов прошлого столетия формировал спрос на рынке консалтинговых услуг?
6. Какое время принято называть "золотым веком" консалтинга?
7. С какими проблемами столкнулся российский рынок консалтинговых агентств после начала кризиса?
8. На что следует обратить внимание консалтинговым фирмам для получения конкурентных преимуществ на рынке?

9. Какие теории управленческого консалтинга вы знаете?

10. Кем разработана модель процесса консалтинга?

Тема 4. Обзор консалтингового процесса

1. Что представляет собой техническое задание на консалтинг?

2. Какие факторы оказывают влияние на выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме?

3. По каким критериям проводится оценка проведенной работы финансового консультанта?

4. Какую информацию содержит окончательный отчет финансового консультанта?

5. Как можно охарактеризовать этап завершения работы над консалтинговым проектом?

6. Какова роль консультанта в решении поставленной финансовой задачи?

7. По каким направлениям осуществляется мониторинг в процессе решения финансовой задачи?

8. Какие тактические приемы руководства могут применяться финансовым консультантом для внесения изменений в методы работы?

9. В чем состоит система поддержки и контроля в новых условиях?

10. Как можно охарактеризовать этап реализации консалтингового проекта?

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами

1. В чем заключается задача процесса реализации финансовой стратегии?

2. Какими особенностями характеризуется процесс реализации финансовой стратегии?

3. Что представляет собой стратегический финансовый контроль?

4. Что представляет собой финансовый контроллинг?

5. Какие принципы построения системы финансового контроллинга на предприятии вы знаете?

6. Какова основная цель управления финансами на предприятии?

7. Какие возникают проблемы при формировании эффективной системы управления финансами на предприятии?

8. Какие финансовые методы и инструменты могут использоваться организациями?

9. В чем заключаются особенности распределения ответственности в товариществах, обществах, кооперативах, унитарных предприятиях?

10. Каковы различия в распределении прибыли предприятий разных форм собственности?

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге

1. Какие приемы оценки финансовой устойчивости организации вы знаете?

2. Как можно классифицировать финансовое состояние организации по сводным критериям оценки бухгалтерской (финансовой) отчетности?

3. В чем состоит суть моделирования взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние?

4. Какова цель исследования модели взаимосвязи финансовых коэффициентов?

5. Как можно охарактеризовать имитационную модель финансового состояния?

6. Какие ключевые финансовые показатели отражают стратегию развития коммерческой организации?

7. Что представляет собой моделирование в финансовом консалтинге?

8. Какие виды моделей применяются в финансовом консалтинге?

9. В чем состоит особенность аналитических моделей, используемых в финансовом консалтинге?

10. Каковы задачи аналитического моделирования финансового состояния компании?

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

1. В чем заключается отличие платежеспособности и кредитоспособности?

2. Каковы нормативные критерии банкротства в России?

3. Какие методы диагностики финансового кризиса организации вы знаете?

4. Какие выделяют формы финансового оздоровления организации?

5. Что представляют собой стейкхолдеры?

6. Каковы интересы стейкхолдеров в развитии организации?

7. Как осуществляется моделирование последствий реорганизации предприятия?

8. Какие формы реорганизации предприятия вы знаете?

9. В чем заключается суть слияния и присоединения в процессе финансового оздоровления предприятия?

10. В чем заключается разделение и выделение как форм реорганизации кризисного предприятия?

Тестовые задания

Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса

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 организаций, 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

5. Консалтинговые услуги чаще всего осуществляются в:

- а) письменной форме
- б) форме устных, разовых советов
- в) форме проектов

6. При каком виде консультирования консультанты активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, проводить при помощи консультантов анализ проблем и выработку решений:

- а) обучающем
- б) процессном
- в) экспертном

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

- а) обучающем
- б) процессном
- в) экспертном

8. При каком виде консультирования консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.:

- а) обучающем
- б) процессном
- в) экспертном

9. Какой вид консультирования получил наибольшее распространение в России:

- а) обучающее, экспертно-обучающее
- б) процессное, процессно-обучающее
- в) экспертное и экспертно-обучающее

10. В России существует много объектов консультирования, которые могут быть разделены на следующие группы:

- а) по форме собственности: государственные, частные, акционерные и смешанные предприятия
- б) по размерам: малые, средние и крупные предприятия
- в) по территориальному признаку: центральные (федеральные) и региональные административные образования
- г) с точки зрения предмета консультирования
- д) по методу консультирования

Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

1. Тип консультационной организации, где управленческое консультирование существует как дополнительная услуга для подкрепления основных услуг – это:

- а) индивидуальные консультанты
- б) лидерские организации
- в) специализированные организации
- г) многопрофильные организации
- д) партнерство

2. Управленческий консалтинг - ...

- а) научно-внедренческая деятельность
- б) деятельность по обслуживанию потребностей экономики и управления
- в) научно-исследовательская деятельность
- г) управленческая деятельность

3. Соотнесите потребности организаций и решение вопросов, связанное с этими потребностями.

- а) организационное развитие
 - б) операционное развитие
 - в) ИТ-развитие
 - г) корпоративное развитие
 - д) кадровое развитие
- 1) автоматизация процессов сбора, передачи и анализа информации
 - 2) стратегическое исследование рынка
 - 3) интеграция управленческих команд при слияниях и поглощениях
 - 4) оформление бизнес-процессов
 - 5) оптимизация финансовых потоков

4. Выделите те области, которые не принято относить собственно к управленческому консалтингу.

- а) администрирование
- б) маркетинг
- в) аудит
- г) производство

5. Какой информации не должно содержаться в письменном приглашении к участию консультационных фирм (консультантов) в конкурсе?

- а) рабочий язык проекта
- б) критерии отбора консультационных фирм (консультантов)
- в) задачи для консультационных фирм (консультантов)
- г) срок предоставления предложения

6. В рамках экспертного консультирования клиент ...

- а) принимает участие в разработке рекомендаций
- б) проходит курс обучения
- в) обеспечивает консультанта необходимой информацией

7. В рамках процессного консультирования персонал клиента

- 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

9. 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

10. Техническое задание к проекту не включает

- а) требование к информации о гонорах 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 клиентской организацией

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга

1. Распределите по порядку этапы цикла изменений.

- а) отторжение и начало осознания
- б) рецессия и начало нового цикла
- в) поддержание действия
- г) осознание
- д) действие
- е) решимость

2. Основателями первых консалтинговых фирм были:

- а) Тоуэрс Перрин
- б) Фредерик Тейлор
- в) Артур Д. Миттл
- г) Гаррингтон Эмерсон

3. Когда сложился современный набор консалтинговых услуг:

- а) в 1950-60-е годы
- б) в 1950-70-е годы
- в) в 1980-90-е годы

4. Какие консультанты разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе:

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами

5. Какие консультанты занимаются вопросами исследования рынка и обеспечивают принятие решений в области сбыта, ценообразования, рекламы, разработки новой продукции, послепродажного обслуживания и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по маркетингу

6. Какие консультанты совмещают знания экономических, управленческих и инженерных вопросов, оказывая менеджерам помощь в решении таких задач, как выбор технологии производственного процесса, стимулирование производительности труда, оценка и контроль качества продукции, анализ издержек производства, планирование производства, использование оборудования и материалов, конструирование и совершенствование продукции, оценка работ и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами

7. Какие консультанты занимаются разработкой рекомендаций по внедрению систем автоматизированного проектирования (САПР) и автоматизированных систем управления (АСУ), информационно-поисковых систем, применению компьютеров в бухгалтерском учете и других количественных методах оценки деятельности предприятия:

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами

8. Какие консультанты занимаются вопросами финансового планирования и контроля, налогообложения, бухгалтерского учета, размещения акций и паев на рынке, кредита, страхования, прибыли и себестоимости, неплатежеспособности и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами

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

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

10. Консультационные услуги на коммерческих началах могут оказывать:

- а) только профессиональные консалтинговые организации
- б) только коммерческие предприятия
- в) государственные учебные, информационные и исследовательские организации – университеты, академии, научные

2. 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
3. Чем не следует пользоваться консультанту для продвижения своих услуг?
 - а) имеющимися рекомендациями
 - б) рекламными материалами
 - в) профессиональной терминологией
 - г) Интернетом
4. 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
5. Реинжиниринг бизнес-процессов направлен ...
 - а) на совершенствование существующих процессов
 - б) на автоматизацию существующих бизнес-процессов
 - в) на радикальное перепроектирование процессов компании
 - г) на уменьшение иерархической размерности предприятия
6. Какой стиль управления характерен для жизненного цикла развития команды «результативность»?
 - а) наставничество
 - б) делегирование
 - в) административное управление
 - г) поддержка
7. Какие признаки характерны для жизненного цикла развития команды «нормализация»?
 - а) стремление «посоветоваться»
 - б) абстрактные дискуссии на тему выбора концепции и обсуждение общих проблем
 - в) открытый доступ к участию
 - г) ощущение себя неотъемлемым элементом команды, взаимосвязь, единство, высокая степень взаимной поддержки

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами

1. 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
2. Отрицательные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях:
 - а) перенос зарубежного опыта
 - б) подготовка к выходу на зарубежных партнеров
 - в) высокая стоимость услуг, большие требования к организации и предварительной подготовке клиента, языковой барьер, затрудненные коммуникации в силу культурных различий, высокие требования к бытовым условиям
3. В каких формах осуществляются услуги российских консультантов:
 - а) разовые консультации по основным вопросам бизнеса в России и за рубежом: консультации осуществляются в устном и письменном виде в форме вопрос-ответ как непосредственно, так и по заранее подготовленным клиентом вопросам
 - б) осуществление по заказам клиента консалтинговых проектов, включающих в себя диагностику проблем, разработку и внедрение решений
 - в) проведение консалтинг-семинаров, т.е. группой работы консультантов и представителей предприятия с отрывом от производства.
 - г) информационное обслуживание: по запросам клиентов могут предоставляться статистические обзоры и прогнозы развития экономики в целом и отдельных отраслей, справки о законодательных актах, сведения о надежности потенциальных партнеров и т.д.
4. Формы профессиональных услуг:
 - а) аудит; бухгалтерское обслуживание; юридические услуги; обеспечение информационными технологиями; инжиниринг
 - б) инвестиционное банкирование; рекрутмент; реклама и отношения с общественностью; деловая информация; лоббирование; трейнинг
 - в) менеджмент-консалтинг, IT-консалтинг, аудит, консалтингсеминары, дью-дилиженс, бухгалтерское обслуживание, юридические, рекламные, трейнинг
5. Рекрутмент – это:
 - а) обучение персонала
 - б) поиск и подбор персонала, привлечение персонала на открытие вакансии
 - в) подготовка, переобучение персонала
6. Отдел финансового консалтинга оказывает содействие компаниям при решении стратегических задач, связанных с построением систем финансового управления, а также в решении задач управления издержками, инвестиционного и финансового анализа, учитывая:
 - а) потребности всех участников компании
 - б) индивидуальные потребности каждого клиента
 - в) индивидуальные потребности только руководящего звена
7. Консультанты помогают компаниям эффективно управлять своим бизнесом, оказывая в области финансового консалтинга услуги:

10. Консолидированная отчетность отражает:

- а) финансовое состояние и результаты деятельности компании в целом
- б) совокупность отдельных бюджетов/отчетов подразделений компании
- в) совокупность всех бюджетов/отчетов подразделений компании

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге

1. По масштабам обслуживания выделяют финансовые потоки:

- а) внутренний; внешний.
- б) по операционной деятельности; по инвестиционной деятельности; по финансовой деятельности.
- в) по компании в целом; по отдельным структурным подразделениям; по отдельным операциям.

2. По видам хозяйственной деятельности выделяют финансовые потоки:

- а) по операционной деятельности; по инвестиционной деятельности; по финансовой деятельности.
- б) по компании в целом; по отдельным структурным подразделениям; по отдельным операциям.
- в) валовой; чистый.

3. 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.

4. 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.

5. Виды платежеспособности:

- а) абсолютная
- б) текущая
- в) ожидаемая
- г) перспективная

6. Анализом платежеспособности и кредитоспособности предприятия занимаются:

- а) руководители и соответствующие службы предприятия
- б) учредители, инвесторы
- в) руководители и соответствующие службы предприятия, учредители, инвесторы

7. Результаты финансового анализа используются:

- а) собственниками, менеджерами, арбитражными управляющими, кредиторами, инвесторами, представителями государственных органов управления
- б) для решения приоритетной финансовой проблемы компании
- в) для контроля на всех стадиях осуществления задач, величины финансового результата

8. В каких видах может осуществляться финансовый анализ в зависимости, от конкретных задач:

- а) ориентированный финансовый анализ
- б) экспресс-анализ
- в) комплексный финансовый анализ
- г) регулярный финансовый анализ

9. Для чего необходим экспресс-анализ:

- а) для получения общего представления о финансовом положении компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности
- б) решения приоритетной финансовой проблемы компании, например, оптимизации дебиторской задолженности на базе как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой
- в) постановки эффективного управления финансами компании на базе регулярного представления (ежеквартально или ежемесячно) результатов комплексного финансового анализа

10. Этот вид финансового анализа предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе регулярного представления (ежеквартально или ежемесячно) результатов комплексного финансового анализа:

- а) ориентированный финансовый анализ
- б) экспресс-анализ
- в) комплексный финансовый анализ
- г) регулярный финансовый анализ

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

1. Система финансового управления представляет собой:

- а) взаимосвязанный набор инструментов по управлению, которые, оперативно фиксируя все операции компании, дают возможность менеджменту быстро получать достоверную информацию обо всех аспектах ее деятельности, вести мониторинг соответствия достигаемых результатов тактическим и стратегическим целям компании, а также всесторонне анализировать возникающие проблемы и искать наилучшие варианты их решения
- б) взаимосвязанный набор инструментов всестороннего исследования, анализа и оценки эффективности функционирования компании

б) система финансового управления компании

в) финансовый процесс

6. Практически все ли услуги так или иначе связанные с финансами можно отнести к финансовому консалтингу:

а) нет

б) да

в) только те, которые способствуют выходу из кризиса

7. Финансовый план:

а) программа функционирования и развития предприятия в стоимостном выражении

б) план движения денежных средств

в) совокупность всех бюджетов/отчетов подразделений компании

8. Одним из наиболее эффективных методов упорядочения движения финансовых ресурсов, которые все чаще рекомендуют консультанты является

а) система финансового управления

б) система управленческого учета

в) внедрение автоматизированной системы

г) система управленческой отчетности

9. Главная цель финансового консалтинга:

а) финансовый анализ и финансовое планирование

б) выявление недостатков в финансовой деятельности компании

в) поиск резервов улучшения финансового состояния компании, подготовка и обоснование управленческих решений.

10. Что не входит в критерии оценки способов реализации управленческих функций?

а) способность удовлетворять потребности клиентов и решать их проблемы;

б) эффективность управленческих решений и их безопасность для бизнеса;

в) обеспеченность предприятия подразделения квалифицированным персоналом;

г) эффективность взаимодействия руководителя с другими руководителями, специалистами и исполнителями.

6.4. Оценочные средства промежуточной аттестации.

ПКС-2

Вопросы к зачету с оценкой (7 семестр)

Вопросы для проверки уровня обученности «знать»

1. Дайте определение понятия консалтинг.

2. Назовите виды консалтинговых услуг.

3. Дайте определение понятия финансового консалтинга.

4. Назовите задачи финансового консалтинга.

5. Перечислите характерные черты консалтинговой услуги.

6. Назовите субъекты консультирования.

7. Назовите объекты финансового консультирования.

8. Назовите формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом.

9. Назовите функции консультирования.

10. Перечислите принципы организации консалтингового сервиса.

11. Назовите причины, которые заставляют клиента обращаться к консультанту.

12. Назовите базовые элементы коммуникаций в финансовом консалтинге.

13. Назовите «пионеров» управленческого консалтинга.

14. Назовите консалтинговые структуры, которые действуют на территории России.

15. Назовите виды финансового консалтинга.

Вопросы для проверки уровня обученности «уметь»

1. Раскройте сущность принципов деятельности консультанты.

2. Сформулируйте значение консалтинга для развития бизнеса.

3. Охарактеризуйте общие принципы консалтинга.

4. Охарактеризуйте специальные принципы консалтинга.

5. Дайте характеристику коммуникаций, которые используются в управленческом консультировании.

6. Охарактеризуйте методы воздействия на «систему клиента».

7. Сформулируйте стимулирующие факторы появления новых направлений консультирования.

8. Сформулируйте особенности консалтинга в России.

9. Охарактеризуйте до перестроечный консалтинг в России.

10. Сформулируйте цель финансового консалтинга.

11. Дайте характеристику современного этапа развития финансового консалтинга в России.

12. Охарактеризуйте типы консалтинговых организаций.

13. Охарактеризуйте обучающий вид финансового консалтинга.

14. Охарактеризуйте экспертный консалтинг.

15. Охарактеризуйте проектный консалтинг.

Вопросы для проверки уровня обученности «владеть»

1. Прежде чем приступить к оформлению договора на оказание услуг финансового консалтинга, желательно получить представление о задачах, для решения которых заказчик может обратиться к стороннему консультанту. Определите стороны договора, их права и обязанности.

2. На начальном этапе финансового консалтинга прежде всего заказчику необходимо точно сформулировать для себя проблему (задачу), которая возникла на предприятии. Определите перечень задач, которые позволяет решить финансовый консалтинг.

3. Составление договора на услуги финансового консалтинга включает в себя размышления заказчика о задачах, выбор

6. Финансовый консалтинг – это профессиональная квалифицированная помощь руководству компаний в повышении финансовой эффективности деятельности предприятия. Определите этапы развития управленческого финансового консалтинга в России и мире, указав название этапа, представителей, основные принципы, внесшие в науку консалтинга, основные труды.

7. Консалтинговый процесс – это процесс сотрудничества компаний с профессионалами, которые помогают определять цели, разрабатывать эффективные стратегии и решать сложные проблемы. Представьте весь консалтинговый процесс (этапы, стадии, процедуры) в виде схемы.

8. У компаний, привлекающих консультантов по внедрению автоматизированных систем, как правило, возникает довольно много претензий к их работе. Они связаны как с соблюдением сроков выполнения работ, так и с предлагаемыми консультантами решениями. Подобного рода противоречия можно решить с помощью технического задания, которое регламентирует требования заказчика к будущей системе и объем работ по ее внедрению. Разработайте проектное задание на консалтинговые услуги в области финансов от производственной организации.

9. На основе изучения продуктовой линейки коммерческих банков составьте классификацию банковских продуктов: - для юридических лиц; - для физических лиц; - для финансовых организаций.

10. На основе изучения текущих тенденций на рынке банковских услуг и анализа продуктового ряда коммерческого банка региона определите усовершенствованный банковский продукт для предприятий реального сектора экономики.

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

12. Определите основные характерные черты управленческого консультирования в России и охарактеризуйте их. Определите в какой период времени сложился современный набор консультационных услуг.

13. Профконсультант - квалифицированный помощник в принятии жизненно важных решений, навигации в карьере и мире профессий. Составьте деловой портрет профессионального консультанта.

14. Консультант – физическое или юридическое лицо, специалист в конкретной области, который обладает знаниями. Консультанты, оказывая деловые услуги, выступают в роли временных, дополнительных работников, которых нецелесообразно постоянно держать в штате предприятия. Определите доводы за и против обращения к внешнему консультанту.

15. Принимая на себя обязательства внутреннего аудитора, консультант подтверждает готовность соблюдать этические правила и нормы поведения, определенные «Моральный кодекс внутреннего аудитора». На основе морального кодекса внутреннего аудитора определите необходимые финансовому консультанту компетенции.

Итоговое тестирование (7 семестр)

1. Консалтинг – это:

- 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
- это консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия
- деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации организаций, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций

2. Финансовый консалтинг – это:

- это прединвестиционная подготовка бизнеса, проводимая независимыми экспертами с целью проверки достоверности информации, предоставляемой будущему покупателю или инвестору
- процесс оказания консультационных услуг, которые могут быть востребованы в любой сфере человеческой деятельности, а, значит, и в социальной сфере
- консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия

3. Анализ финансового состояния предприятия относится к:

- финансовому консалтингу
- управленческому консалтингу
- и к финансовому, и к управленческому консалтингу

4. Этапы консалтинговых услуг:

- выявление проблем; разработка решений, внедрение решений
- диагностика, внедрение, решение проблем
- определение проблемы, анализ, поиск решения проблемы

5. Консалтинговые услуги чаще всего осуществляются в:

- письменной форме
- форме устных, разовых советов
- форме проектов

6. При каком виде консультирования консультанты активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, проводить при помощи консультантов анализ проблем и выработку решений:

- обучающем
- процессном
- экспертном

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

- обучающем
- процессном
- экспертном

8. При каком виде консультирования консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву

г) корпоративное развитие

д) кадровое развитие

1) автоматизация процессов сбора, передачи и анализа информации

2) стратегическое исследование рынка

3) интеграция управленческих команд при слияниях и поглощениях

4) оформление бизнес-процессов

5) оптимизация финансовых потоков

14. Выделите те области, которые не принято относить собственно к управленческому консалтингу.

а) администрирование

б) маркетинг

в) аудит

г) производство

15. Какой информации не должно содержаться в письменном приглашении к участию консультационных фирм (консультантов) в конкурсе?

а) рабочий язык проекта

б) критерии отбора консультационных фирм (консультантов)

в) задачи для консультационных фирм (консультантов)

г) срок предоставления предложения

ПКС-3

Вопросы к зачету с оценкой (7 семестр)

Вопросы для проверки уровня обученности «знать»

1. Дайте определение понятия консалтинговая организация.

2. Назовите типы консалтинговых организаций.

3. Назовите случаи, когда возникает необходимость в финансовом консалтинге.

4. Перечислите виды финансового консалтинга.

5. Дайте определение понятия экспертный консалтинг.

6. Назовите направления проектного консалтинга.

7. Перечислите услуги финансового консалтинга.

8. Назовите цель финансового консалтинга.

9. Дайте определение понятия профессиональной этики в консультационной работе.

10. Назовите функции финансового консультирования.

11. Перечислите требования к консалтинговой деятельности.

12. Перечислите задачи финансового консультанта.

13. Назовите области деятельности консультанта.

14. Назовите требования к финансовому консультанту.

15. Назовите преимущества внутреннего финансового консалтинга.

Вопросы для проверки уровня обученности «уметь»

1. Сформулируйте особенности обучающего вида финансового консалтинга.

2. Охарактеризуйте консалтинговые структуры, действующие на территории России.

3. Сформулируйте разницу между корпоративным и личным консалтингом.

4. Охарактеризуйте внешний финансовый консалтинг.

5. Сформулируйте основные признаки независимости финансового консультанта.

6. Охарактеризуйте психологические механизмы взаимодействия консультанта и клиента.

7. Дайте характеристику отправной точки развития консалтинга.

8. Охарактеризуйте состояние крупного бизнеса в начале двадцатого столетия.

9. Раскройте суть теории управленческого консалтинга.

10. Охарактеризуйте рынок консалтинговых услуг до начала 30-х годов прошлого столетия.

11. Дайте характеристику спроса на рынке консалтинговых услуг в начале 30-х годов прошлого столетия.

12. Охарактеризуйте "золотой век" консалтинга.

13. Сформулируйте проблемы российского рынка консалтинговых агентств после начала кризиса.

14. Сформулируйте конкурентные преимущества консалтинговых фирм.

15. Сформулируйте суть модели процесса консалтинга.

Вопросы для проверки уровня обученности «владеть»

1. В прямом подчинении руководителю предприятия либо в подразделениях работает персонал без определенных обязанностей. После закрытия проектов (по разным причинам) люди были оставлены в штате предприятия, с тем, чтобы позднее подобрать им соответствующие обязанности. Некоторые «функциональные бомжи» существуют в таком режиме больше года. Заработная плата им выплачивается. Определите возможные причины возникновения данной проблемы.

2. Представьте, что вы работаете менеджером по набору персонала. Вам нужно провести собеседование с кандидатом на вакантную должность. Составьте список формализованных и слабоформализованных вопросов, которые вы зададите собеседнику.

3. Опишите любую знакомую вам организацию следующим образом: сфера деятельности организации; организация производства и труда персонала; применяемые технологии производства работ или оказания услуг; состав потребителей продукции или услуг и постоянных клиентов; причина проведения аудита кадрового потенциала организации.

4. Определите к каким отрицательным результатам может привести реализация популярных мероприятий кадровой политики организации: а) реализация программ добровольного увольнения персонала, в том числе ухода на пенсию пожилых работников; б) механическое сокращение или временное освобождение от работы определенной доли работников во всех структурных подразделениях; в) свертывание программ по обучению персонала и повышению квалификации; г) чрезмерно резкое и масштабное сокращение персонала.

10. Определите к каким видам исследований (по всем видам критериев) относятся следующие исследования: — изучение причин текучести кадров на предприятии ОАО «Электросталь»; — исследование социального климата в отделе маркетинга ООО «Глобус»; — изучение динамики мотивационных предпочтений среди руководителей высшего и среднего звена предприятий авиационной отрасли; — исследование клиентских предпочтений заказчиков услуг кадрового «Анкор».
11. Предприятие по производству наукоемкой продукции ставит своей целью выпуск нового изделия. Срок на его разработку — 1 год. За это время необходимо сформировать дополнительное подразделение, обеспечивающее выпуск этой продукции: инженеры-конструкторы — 2 человека, инженеры-исследователи — 2, руководитель бизнес-единицы — 1, экономист по ценам — 1, программисты — 2, технолог-нормировщик — 1, токари — 12, фрезеровщики — 10, комплектовщики — 5. Определите какие методы привлечения персонала можно рекомендовать руководителю.
12. Программа адаптации персонала в организации: 7 подходов (Обучающий фильм, Информирование о сленге предприятия, Брошюра-руководство для новых сотрудников, Встречи новичков с работниками других отделов, Куратор для каждого нового сотрудника, Запрос обратной связи, Итоги испытательного срока). Определите какие этапы адаптации нового сотрудника можно выделить в данной компании.
13. Программа адаптации персонала в организации: 7 подходов (Обучающий фильм, Информирование о сленге предприятия, Брошюра-руководство для новых сотрудников, Встречи новичков с работниками других отделов, Куратор для каждого нового сотрудника, Запрос обратной связи, Итоги испытательного срока). Определите какие технологии адаптации используются в данной компании.
14. В организации был снят 40-минутный ролик, в котором познакомили зрителя с информацией о предприятии. Обычно новички смотрят созданный фильм на 1-й либо 2-й день на рабочем месте. Затем сотрудник заполняет специальную рабочую тетрадь — чтобы убедиться в правильности ответов. Определите какие преимущества имеет учебный фильм при адаптации нового работника.
15. Для всех новичков на предприятии ассистент отдела формирует график встреч с работниками других отделов своей компании — департаменты маркетинга, продаж, производства, бухгалтерия и пр. Определите какие недостатки имеют встречи новичков с работниками других отделов.

Итоговое тестирование (7 семестр)

1. В рамках экспертного консультирования клиент ...
 - а) принимает участие в разработке рекомендаций
 - б) проходит курс обучения
 - в) обеспечивает консультанта необходимой информацией
2. В рамках процессного консультирования персонал клиента
 - а) тратит дополнительное время на учебные занятия
 - б) вместе с консультантом анализирует проблемы и разрабатывает предложения
 - в) проводит реинжиниринг бизнес-процессов
3. 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
4. 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
5. Техническое задание к проекту не включает ...
 - 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 клиентской организацией
6. Распределите по порядку этапы цикла изменений.
 - а) отторжение и начало осознания
 - б) рецессия и начало нового цикла
 - в) поддержание действия
 - г) осознание
 - д) действие
 - е) решимость
7. Основателями первых консалтинговых фирм были:
 - а) Тоуэрс Перрин
 - б) Фредерик Тейлор
 - в) Артур Д. Миттл
 - г) Гаррингтон Эмерсон
8. Когда сложился современный набор консалтинговых услуг:
 - а) в 1950-60-е годы
 - б) в 1950-70-е годы
 - в) в 1980-90-е годы
9. Какие консультанты разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе:
 - а) по административному управлению
 - б) по общему управлению
 - в) по финансовому управлению
 - г) по управлению кадрами
10. Какие консультанты занимаются вопросами исследования рынка и обеспечивают принятие решений в области сбыта, ценообразования, рекламы, разработки новой продукции, послепродажного обслуживания и т.д.

г) по управлению кадрами

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

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

15. Консультационные услуги на коммерческих началах могут оказывать:

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

ПКС-2

Вопросы к экзамену (8 семестр)

Вопросы для проверки уровня обученности «знать»

1. Назовите участников процесса консалтинга.
2. Дайте определение понятия процесс консалтинга.
3. Перечислите этапы процесса консалтинга.
4. Дайте определение понятия жизненный цикл консалтингового проекта.
5. Перечислите фазы подготовительного этапа.
6. Дайте определение понятия финансовой политики организации.
7. Дайте определение понятия «система принятия финансовых решений».
8. Назовите основные задачи аудита системы принятия финансовых решений.
9. Назовите принципы организации системы управления финансами.
10. Перечислите направления разработки финансовой стратегии.
11. Назовите задачи разработки финансовой стратегии.
12. Назовите принципы разработки финансовой стратегии.
13. Перечислите стратегии финансового развития организации.
14. Назовите этапы разработки финансовой стратегии.
15. Назовите методы финансового консалтинга для оценки финансового состояния физического лица.

Вопросы для проверки уровня обученности «уметь»

1. Охарактеризуйте различие между стадией, этапом и процедурой консультирования.
2. Охарактеризуйте предварительную стадию процесса консультирования.
3. Охарактеризуйте предпроектную стадию процесса консультирования.
4. Дайте характеристику проектной стадии процесса консультирования.
5. Сформулируйте последовательность этапов процесса консалтинга.
6. Охарактеризуйте процесс разработки финансовой стратегии.
7. Раскройте суть оценки платежеспособности физического лица по финансовым показателям.
8. Раскройте сущность скоринговой оценки финансового состояния физического лица.
9. Дайте характеристику кредитной истории физического лица.
10. Сформулируйте порядок изучения кредитной истории.
11. Охарактеризуйте последовательность общей оценки структуры активов организации и источников его формирования.
12. Охарактеризуйте порядок проведения анализа ликвидности баланса.
13. Охарактеризуйте факторы, которые оказывают влияние на результативность деятельности организации.
14. Сформулируйте проблемы прогнозирования банкротства.
15. Охарактеризуйте этапы развития кризиса организации.

Вопросы для проверки уровня обученности «владеть»

1. В АКБ «Условный» обратился Сидоров С.С. с просьбой о предоставлении кредита на неотложные нужды в размере 200 000 руб. на срок 6 месяцев. В обеспечение кредита Сидоров предлагает залог транспортного средства, рыночная стоимость которого была оценена в сумме 300 000 руб. Страховка ОСАГО и КАСКО имеются. Либо поручительство родственника, заработная плата которого последние 6 мес. была неизменной и составляла 35 000 руб. в месяц. Определите платежеспособность заемщика.
2. Торговая организация обратилась в банк для получения кредита сроком на 24 месяца в сумме 5 000 000 рублей. Под залог торгового строения оценочной стоимостью 10 000 000 рублей, процентная ставка по кредиту 16% годовых. Поправочный коэффициент, применяемый банком 0,6. Определите является ли залог достаточным для обеспечения данного кредита.
3. Организация, осуществляющая деятельность в сфере услуг, обратилась в коммерческий банк с заявлением рассмотреть вопрос о возможности предоставления кредита в сумме 500 000 рублей сроком на 3 месяца под залог акций, рыночная стоимость которых составляет 4000 рублей за каждую акцию. Процентная ставка 17% годовых. Определите, какое количество акций необходимо передать банку-кредитору в залог для обеспечения данного кредита, если банк использует поправочный коэффициент 0,7.
4. Определите стоимость залога по кредиту, если: сумма кредита – 24 000 000 руб., срок 3 мес., ставка 16% годовых, обеспечение ценные бумаги, поправочный коэффициент– 0,7. Погашение – единовременно, в конце срока.
5. Определите максимальную сумму кредита, если: срок кредита 10 месяцев, залог ценные бумаги общей номинальной стоимостью 13 500 000 руб., поправочный коэффициент 0,8, ставка по кредиту 14% годовых, погашение кредита единовременно, в конце срока.
6. Определите стоимость залога по кредиту, если: сумма кредита – 26 000 000 руб., срок 3 года, ставка 16% годовых, обеспечение залог недвижимости, поправочный коэффициент 0,6, погашение – ежемесячно.
7. Сумма запрашиваемого кредита - 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей, на срок 60 месяцев, под 17 (Семнадцать) процентов годовых, если среднемесячный доход клиента составляет 50 000 (Пятьдесят тысяч) рублей. Имеется открытая на имя клиента кредитная карта с лимитом 35 000 (Тридцать пять тысяч) рублей. Определите возможность выдачи клиенту

- 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
3. Чем не следует пользоваться консультанту для продвижения своих услуг?
а) имеющимися рекомендациями
б) рекламными материалами
в) профессиональной терминологией
г) Интернетом
4. 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
5. Реинжиниринг бизнес-процессов направлен ...
а) на совершенствование существующих процессов
б) на автоматизацию существующих бизнес-процессов
в) на радикальное перепроектирование процессов компании
г) на уменьшение иерархической размерности предприятия
6. Какой стиль управления характерен для жизненного цикла развития команды «результативность»?
а) наставничество
б) делегирование
в) административное управление
г) поддержка
7. Какие признаки характерны для жизненного цикла развития команды «нормализация»?
а) стремление «посоветоваться»
б) абстрактные дискуссии на тему выбора концепции и обсуждение общих проблем
в) открытый доступ к участию
г) ощущение себя неотъемлемым элементом команды, взаимосвязь, единство, высокая степень взаимной поддержки
8. 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
9. Отрицательные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях:
а) перенос зарубежного опыта
б) подготовка к выходу на зарубежных партнеров
в) высокая стоимость услуг, большие требования к организации и предварительной подготовке клиента, языковой барьер, затрудненные коммуникации в силу культурных различий, высокие требования к бытовым условиям
10. В каких формах осуществляются услуги российских консультантов:
а) разовые консультации по основным вопросам бизнеса в России и за рубежом: консультации осуществляются в устном и письменном виде в форме вопрос-ответ как непосредственно, так и по заранее подготовленным клиентом вопросам
б) осуществление по заказам клиента консалтинговых проектов, включающих в себя диагностику проблем, разработку и внедрение решений
в) проведение консалтинг-семинаров, т.е. группой работы консультантов и представителей предприятия с отрывом от производства.
г) информационное обслуживание: по запросам клиентов могут предоставляться статистические обзоры и прогнозы развития экономики в целом и отдельных отраслей, справки о законодательных актах, сведения о надежности потенциальных партнеров и т.д.
11. Формы профессиональных услуг:
а) аудит; бухгалтерское обслуживание; юридические услуги; обеспечение информационными технологиями; инжиниринг
б) инвестиционное банкирование; рекрутмент; реклама и отношения с общественностью; деловая информация; лоббирование; тренинг
в) менеджмент-консалтинг, IT-консалтинг, аудит, консалтинг-семинары, дью-дилиженс, бухгалтерское обслуживание, юридические, рекламные, тренинг
12. Рекрутмент – это:
а) обучение персонала
б) поиск и подбор персонала, привлечение персонала на открытие вакансии
в) подготовка, переобучение персонала
13. Отдел финансового консалтинга оказывает содействие компаниям при решении стратегических задач, связанных с построением систем финансового управления, а также в решении задач управления издержками, инвестиционного и финансового анализа, учитывая:
а) потребности всех участников компании
б) индивидуальные потребности каждого клиента
в) индивидуальные потребности только руководящего звена
14. Консультанты помогают компаниям эффективно управлять своим бизнесом, оказывая в области финансового консалтинга услуги:
а) финансовые, инвестиционные, управленческие, антикризисные
б) диагностики системы финансового управления компании
в) построение системы финансового управления компанией, финансовый анализ результатов деятельности компании, бизнес-планирование и инвестиционный анализ, моделирование последствий реорганизации предприятия в форме слияния, поглощения, разделения, выкупа и преобразования

4. Дайте определение понятия кредитоспособность предприятия.
5. Назовите целью анализа платежеспособности организации.
6. Дайте определение понятия банкротство предприятия.
7. Назовите цель прогнозирования банкротства.
8. Назовите задачи прогнозирования банкротства.
9. Перечислите показатели системы показателей-индикаторов финансового кризиса.
10. Дайте определение понятия техническое задание на консалтинг.
11. Дайте определение понятия моделирование в финансовом консалтинге
12. Назовите факторы, влияющие на выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме.
13. Назовите критерии оценки работы финансового консультанта.
14. Назовите направления мониторинга в процессе решения финансовой задачи.
15. Назовите тактические приемы руководства, применяемые финансовым консультантом для внесения изменений в методы работы.

Вопросы для проверки уровня обученности «уметь»

1. Раскройте содержание окончательного отчета финансового консультанта.
2. Охарактеризуйте этап завершения работы над консалтинговым проектом.
3. Охарактеризуйте роль консультанта в решении поставленной финансовой задачи.
4. Дайте характеристику системы поддержки и контроля в новых условиях.
5. Охарактеризуйте этап реализации консалтингового проекта.
6. Сформулируйте задачи процесса реализации финансовой стратегии.
7. Сформулируйте особенности процесса реализации финансовой стратегии.
8. Охарактеризуйте стратегический финансовый контроль.
9. Сформулируйте принципы построения системы финансового контроллинга на предприятии.
10. Сформулируйте цель управления финансами на предприятии.
11. Сформулируйте особенности распределения ответственности в товариществах, обществах, кооперативах, унитарных предприятиях.
12. Сформулируйте цель исследования модели взаимосвязи финансовых коэффициентов.
13. Охарактеризуйте имитационную модель финансового состояния.
14. Дайте характеристику моделей, применяемых в финансовом консалтинге.
15. Сформулируйте задачи аналитического моделирования финансового состояния компании.

Вопросы для проверки уровня обученности «владеть»

1. 25 апреля ООО "ТРИО" обратилось в коммерческий банк "Мир" с заявлением о предоставлении ссуды в сумме 550 тыс. руб. на срок 1 год. Коммерческий банк выдал ссуду под 22% годовых. Банк предоставил фирме гарантию на следующих условиях: Размер гарантии – 7% от суммы предложения; Срок гарантии – 1 год; Комиссионное вознаграждение за предоставление гарантии – 4% Комиссионное вознаграждение за осуществление платежа – 0,1%; Ставка налога на добавленную стоимость – 15%. Определите сумму гарантии.
2. Заемщик желает оформить кредит на потребительские цели. Сумма кредита составила 700 000 (Семьсот тысяч) рублей, срок 60 месяцев, под 17 % годовых. График платежей дифференцированный, среднемесячный доход заемщика составляет 50 000 (Пятьдесят тысяч) рублей, имеется обязательство по полученному ранее кредиту в сумме 100 000 (Сто тысяч) рублей, на срок 36 месяцев, под 19 % годовых и кредитная карта с лимитом 90 000 руб. Определите платежеспособность заемщика.
3. 31 декабря прошлого года банком выдан ипотечный кредит в сумме 1 500 000 руб., под 15,9 % годовых, сроком на 60 месяцев. По договору установлен дифференцированный график платежей. Определите сумму платежа по кредиту на второй месяц, если заемщик желает в последующие 3 месяца оплачивать по кредиту только проценты.
4. 10 января текущего года Банк А выдает Банку Б межбанковский кредит в сумме 1000 000 (Один миллион) руб. сроком на 1 месяц, по ставке 7,5 % годовых. Уплата процентов за пользование суммой кредита осуществляется банком-заемщиком одновременно с погашением задолженности по сумме основного долга 10 февраля текущего года. За несвоевременное погашение задолженности по основному долгу начисляются проценты (неустойка) по ставке 0,5% годовых на сумму непогашенного основного долга за каждый день просрочки до полного погашения задолженности по кредиту включительно. Определите перечень документов, которые необходимо собрать банку-заемщику для получения межбанковского кредита.
5. Определите степень финансовой устойчивости предприятия на основе следующих данных: Внеоборотные активы – 53200 тыс.руб. Оборотные активы – 26800 тыс.руб. Собственный капитал – 62000 тыс.руб. Долгосрочные обязательства – 2500 тыс.руб. Краткосрочные обязательства – 15500 тыс.руб.
6. Определите коэффициенты ликвидности. Оборотные активы: запасы – 14500 тыс.руб., дебиторская задолженность (до 12 мес) – 7500 тыс.руб., краткосрочные финансовые вложения - 1200 тыс.руб., денежные средства – 3600 тыс.руб. Краткосрочные обязательства – 15500 тыс.руб.
7. На основании приведенных данных определите коэффициент текущей платежеспособности. Задолженность поставщикам, сроки погашения которой наступили – 1500 тыс.руб. Задолженность персоналу по заработной плате – 800 тыс.руб. Задолженность органам социального страхования – 300 тыс.руб. Поступление выручки от реализации продукции и услуг – 1800 тыс.руб. Поступление выручки от реализации основных средств – 200 тыс.руб. Авансы, полученные от покупателей – 150 тыс.руб. Денежные средства - 350 тыс.руб. Выплата процентов по кредитам банку – 500 тыс.руб. Краткосрочные финансовые вложения – 300 тыс.руб.
8. Используя нижеприведенные данные о работе предприятий, определите степень финансовой устойчивости каждого предприятия на основе рейтинговой оценки. Доля собственного капитала в формировании оборотных активов - 0,42. Соотношение оборотного и основного капитала - 0,53. Рентабельность совокупных активов - 0,312. Коэффициент оборачиваемости капитала - 1,35. Коэффициент финансовой независимости - 0,77. Коэффициент текущей ликвидности - 1,73.
9. Используя нижеприведенные данные о работе предприятий, определите степень финансовой устойчивости каждого

- 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.

7. Виды платежеспособности:

- а) абсолютная
- б) текущая
- в) ожидаемая
- г) перспективная

8. Анализом платежеспособности и кредитоспособности предприятия занимаются:

- а) руководители и соответствующие службы предприятия
- б) учредители, инвесторы
- в) руководители и соответствующие службы предприятия, учредители, инвесторы

9. Результаты финансового анализа используются:

- а) собственниками, менеджерами, арбитражными управляющими, кредиторами, инвесторами, представителями государственных органов управления
- б) для решения приоритетной финансовой проблемы компании
- в) для контроля на всех стадиях осуществления задач, величины финансового результата

10. В каких видах может осуществляться финансовый анализ в зависимости, от конкретных задач:

- а) ориентированный финансовый анализ
- б) экспресс-анализ
- в) комплексный финансовый анализ
- г) регулярный финансовый анализ

11. Для чего необходим экспресс-анализ:

- а) для получения общего представления о финансовом положении компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности
- б) решения приоритетной финансовой проблемы компании, например, оптимизации дебиторской задолженности на базе как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой
- в) постановки эффективного управления финансами компании на базе регулярного представления (ежеквартально или ежемесячно) результатов комплексного финансового анализа

12. Этот вид финансового анализа предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе регулярного представления (ежеквартально или ежемесячно) результатов комплексного финансового анализа:

- а) ориентированный финансовый анализ
- б) экспресс-анализ
- в) комплексный финансовый анализ
- г) регулярный финансовый анализ

13. Система финансового управления представляет собой:

- а) взаимосвязанный набор инструментов по управлению, которые, оперативно фиксируя все операции компании, дают возможность менеджменту быстро получать достоверную информацию обо всех аспектах ее деятельности, вести мониторинг соответствия достигаемых результатов тактическим и стратегическим целям компании, а также всесторонне

6.5. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Учебным планом не предусмотрено

6.6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Методические рекомендации по работе с конспектом лекций

Просмотрите конспект сразу после занятий. Пометьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю. Каждую неделю рекомендуется отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Работа с рекомендованной литературой:

При работе с основной и дополнительной литературой целесообразно придерживаться такой последовательности. Сначала прочитать весь заданный текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом материале, понять общий смысл прочитанного. Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом. Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др. Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать. План – это схема прочитанного материала, перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов: - план-конспект – это развернутый детализированный план, в котором по наиболее сложным вопросам даются подробные пояснения, - текстовый конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника, - свободный конспект – это четко и кратко изложенные основные положения в результате глубокого изучения материала, могут присутствовать

выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом, - тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает ответ по изучаемому вопросу. В процессе изучения материала источника и составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым и удобным для работы.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Практические занятия представляют особую форму сочетания теории и практики. Их назначение – углубление проработки теоретического материала предмета путем регулярной и планомерной самостоятельной работы студентов на протяжении всего курса. Процесс подготовки к практическим занятиям включает изучение нормативных документов, обязательной и дополнительной литературы по рассматриваемому вопросу. Непосредственное проведение практического занятия предполагает, например: индивидуальные выступления студентов с сообщениями по какому-либо вопросу изучаемой темы; фронтальное обсуждение рассматриваемой проблемы, обобщения и выводы; решение задач и упражнений по образцу; решение вариантных задач и упражнений; решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности. выполнение контрольных работ; работу с тестами. При подготовке к практическим занятиям студентам рекомендуется: внимательно ознакомиться с тематикой практического занятия; прочесть конспект лекции по теме, изучить рекомендованную литературу; составить краткий план ответа на каждый вопрос практического занятия; проверить свои знания, отвечая на вопросы для самопроверки; если встретятся незнакомые термины, обязательно обратиться к словарю и зафиксировать их в тетради. Все письменные задания выполнять в рабочей тетради. Практические занятия развивают у студентов навыки самостоятельной работы по решению конкретных задач.

Методические рекомендации по подготовке к лабораторным работам

Лабораторные работы представляют одну из форм освоения теоретического материала с одновременным формированием практических навыков в изучаемой дисциплине. Их назначение – углубление проработки теоретического материала, формирование практических навыков путем регулярной и планомерной самостоятельной работы студентов на протяжении всего курса. Процесс подготовки к лабораторным работам включает изучение нормативных документов, обязательной и дополнительной литературы по рассматриваемому вопросу. Непосредственное проведение лабораторной работы предполагает: изучение теоретического материала по теме лабораторной работы (по вопросам изучаемой темы); выполнение необходимых расчетов и экспериментов; оформление отчета с заполнением необходимых таблиц, построением графиков, подготовкой выводов по проделанным экспериментам и теоретическим расчетам; по каждой лабораторной работе проводится контроль: проверяется содержание отчета, проверяется усвоение теоретического материала. Контроль усвоения теоретического материала является индивидуальным.

Методические указания по выполнению отчёта к лабораторным работам

Основным требованием по выполнению лабораторных и практических работ является полное исчерпывающее описание всей проделанной работы, позволяющее судить о полученных результатах, степени выполнения и профессиональной подготовки студентов.

Методические указания обеспечивают комплексный подход в учебной работе студентов, единство и преемственность требований к оформлению результатов работы на разных этапах обучения. С единых позиций приведены основные требования по структуре, оформлению и содержанию отчета по лабораторным и практическим работам.

Структура отчёта:

- цель работы;
- краткие теоретические сведения;
- ход выполнения работы;
- выводы.

Дополнительными элементами:

- приложения;
- библиографический список.

Требования к содержанию отчёта:

1. Титульный лист

В верхнем поле листа указывают полное наименование учебного заведения.

В среднем поле указывается вид работы, в данном случае лабораторная или практическая работа с указанием курса, по которому она выполнена, и ниже ее название. Название работы приводится без слова тема и в кавычки не заключается.

Далее ближе к правому краю титульного листа указывают фамилию, инициалы и группу учащегося, выполнившего работу, а также фамилию, инициалы преподавателя, принявшего работу.

В нижнем поле листа указывается место выполнения работы и год ее написания (без слова год).

2. Цель работы должна отражать тему работы, а также конкретные задачи, поставленные студенту на период выполнения работы. По объему цель работы в зависимости от сложности и многозадачности работы составляет от нескольких строк до 0,5 страницы.

3. Краткие теоретические сведения. В этом разделе излагается краткое теоретическое описание изучаемой в работе темы. Материал раздела не должен копировать содержание методического пособия или учебника по данной теме, а ограничивается изложением основных понятий, требующихся для дальнейшей обработки полученных результатов. Объем литературного обзора не должен превышать 1/3 части всего отчета.

4. Ход выполнения работы. В данном разделе подробно излагается методика выполнения работы, процесс получения данных и способ их обработки. Если используются стандартные пакеты компьютерных программ для обработки экспериментальных результатов, то необходимо обосновать возможность и целесообразность их применения, а также

подробности обработки данных с их помощью.

5. Выводы по работе - кратко излагаются результаты работы, полученные в результате выполнения работы, а также краткий анализ полученных результатов.

Отчет по лабораторной работе оформляется на листе формата А4. Допускается оформление отчета по лабораторной работе в электронном виде средствами Microsoft Office. Текст работы должен быть напечатан через полтора интервала шрифтом Times New Roman, кегль – 12. Поля должны оставаться по всем четырем сторонам печатного листа: левое – не менее 30 мм, правое – не менее 10, нижнее – не менее 20 и верхнее – не 15 мм.

Для защиты лабораторной работы студент должен подготовить отчет, провести самостоятельную работу, иметь отметку о проверенном отчете.

Результаты определяются по пятибалльной системе оценок.

Методические рекомендации по выполнению реферата

Реферат – письменная работа объемом 8–10 страниц. Это краткое и точное изложение сущности какого-либо вопроса, темы. Тему реферата студент выбирает из предложенных преподавателем или может предложить свой вариант. В реферате нужны развернутые аргументы, рассуждения, сравнения. Содержание темы излагается объективно от имени автора. Функции реферата. Информативная, поисковая, справочная, сигнальная, коммуникативная. Степень выполнения этих функций зависит от содержательных и формальных качеств реферата и для каких целей их использует. Требования к языку реферата. Должен отличаться точностью, краткостью, ясностью и простотой.

Структура реферата:

1. Титульный лист

2. Оглавление (на отдельной странице). Указываются названия всех разделов (пунктов плана) реферата и номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.

3. Введение. Аргументируется актуальность исследования, т.е. выявляется практическое и теоретическое значение данного исследования. Далее констатируется, что сделано в данной области предшественниками, перечисляются положения, которые должны быть обоснованы. Обязательно формулируются цель и задачи реферата.

4. Основная часть. Подчиняется собственному плану, что отражается в разделении текста на главы, параграфы, пункты. План основной части может быть составлен с использованием различных методов группировки материала. В случае если используется чья-либо неординарная мысль, идея, то обязательно нужно сделать ссылку на того автора, у кого взят данный материал.

5. Заключение. Последняя часть научного текста. В краткой и сжатой форме излагаются полученные результаты, представляющие собой ответ на главный вопрос исследования.

6. Приложение. Может включать графики, таблицы, расчеты.

7. Библиография (список литературы). Указывается реально использованная для написания реферата литература. Названия книг располагаются по алфавиту с указанием их выходных данных. Общие требования к построению, содержанию и оформлению».

При проверке реферата оцениваются:

- знание фактического материала, усвоение общих представлений, понятий, идей;
- характеристика реализации цели и задач исследования;
- степень обоснованности аргументов и обобщений;
- качество и ценность полученных результатов;
- использование литературных источников;
- культура письменного изложения материала;
- культура оформления материалов работы.

Правила написания научных текстов (реферат, дипломная работа):

Здесь приводятся рекомендации по консультированию студентов относительно данного вида самостоятельной работы. Во время консультаций руководителю следует предложить к обсуждению следующие вопросы.

- Какова истинная цель Вашего научного текста – это поможет Вам разумно распределить свои силы и время.
- Важно разобраться, кто будет «читателем» Вашей работы.
- Начинать писать серьезную работу следует не раньше, чем возникнет ощущение, что по работе с источниками появились идеи, которыми можно поделиться.
- Должна быть идея, а для этого нужно научиться либо относиться к разным явлениям и фактам несколько критически (своя идея – как иная точка зрения), либо научиться увлекаться какими-то известными идеями, которые нуждаются в доработке (идея – как оптимистическая позиция и направленность на дальнейшее совершенствование уже известного).
- Писать следует ясно и понятно, стараясь основные положения формулировать четко и недвусмысленно, а также стремясь структурировать свой текст.
- Объем текста и различные оформительские требования во многом зависят от принятых в конкретном учебном заведении порядков.

Методические рекомендации по выполнению контрольных работ

Контрольная работа выполняется по вариантам. На бланке указывается факультет, курс, группа, ФИО студента. Вопросы строятся на основе тестовых и ситуативных заданий. В тестовых заданиях, выбирается правильный(ые) ответ(ы). При решении ситуативных заданий выбирается правильная последовательность действий в рассматриваемой ситуации. Проверка контрольной работы позволяет выявить и исправить допущенные студентами ошибки, указать, какие вопросы

дисциплины ими недостаточно усвоены и требуют доработки. Студент должен внимательно ознакомиться с письменными замечаниями преподавателя и приступить к их исправлению, для чего еще раз повторить соответствующий материал.

Методические рекомендации по подготовке к коллоквиуму

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. Упор делается на монографические работы профессора-автора данного спецкурса. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум - это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы. Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 3-4 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

Методические рекомендации по устному опросу/самоподготовке

После изучения определенной темы по записям в конспекте и учебнику, а также решения достаточного количества соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно студенту рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств. В случае необходимости следует рекомендовать еще раз внимательно разобраться в материале. Иногда недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. В этом случае надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала – умение решать задачи или пройти тестирование по пройденному материалу. Однако преподавателю следует помнить, что правильное решение задачи может получиться в результате применения механически заученных формул без понимания сущности теоретических положений.

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Одним из видов внеаудиторной самостоятельной работы является подготовка к семинарским занятиям. Семинар – форма учебно-практических занятий, при которой студенты обсуждают сообщения, доклады и рефераты, выполненные ими по результатам учебных или научных исследований под руководством преподавателя. Преподаватель в этом случае является координатором обсуждений темы семинара, подготовка к которому является обязательной. Поэтому тема семинара и основные источники обсуждения предъявляются до обсуждения для детального ознакомления, изучения. Цели обсуждений направлены на формирование навыков профессиональной полемики и закрепление обсуждаемого материала. Семинар – это такая форма организации обучения, при которой на этапе подготовки доминирует самостоятельная работа учащихся с учебной литературой и другими дидактическими средствами над серией вопросов, проблем и задач, а в процессе семинара идут активное обсуждение, дискуссии и выступления учащихся, где они под руководством преподавателя делают обобщающие выводы и заключения. Семинар предназначен для углубленного изучения дисциплины, овладения методологией научного познания, то главная цель семинарских занятий – обеспечить студентам возможность овладеть навыками и умениями использования теоретического знания применительно к особенностям изучаемой отрасли.

Методические рекомендации по подготовке к эссе

Одним из видов самостоятельной работы студентов является написание творческой работы по заданной либо согласованной с преподавателем теме. Творческая работа (эссе) представляет собой оригинальное произведение объемом 500-700 слов, посвященное какой-либо значимой классической либо современной проблеме в определенной теоретической и практической области. Творческая работа не является рефератом и не должна носить описательный характер, большое

место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики, что должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей. Цели написания эссе – научиться логически верно и аргументировано строить устную и письменную речь; работать над углублением и систематизацией своих философских знаний; овладеть способностью использовать основы знаний для формирования мировоззренческой позиции. Приступая к написанию эссе, изложите в одном предложении, что именно вы будете утверждать и доказывать (свой тезис). Эссе должно содержать ссылки на источники. Оригинальность текста должна быть от 80% по программе антиплагиата.

Методические рекомендации по подготовке к докладу

Для подготовки доклада необходимо выбрать актуальную тему. Желательно, чтобы тема была интересна докладчику и вызывала желание качественно подготовить материалы. Подготовка доклада предполагает: определение цели доклада; подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада; составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.

Композиция доклада имеет вступление, основную часть и заключение.

Вступление должно содержать: название доклада; сообщение основной идеи; современную оценку предмета изложения; краткое перечисление рассматриваемых вопросов; интересную для слушателей форму изложения. Основная часть, в которой необходимо раскрыть суть темы, обычно строится по принципу отчёта. Задача основной части: представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой.

Заключение – чёткое обобщение и краткие выводы по излагаемой теме.

Методические рекомендации по подготовке к собеседованию

Собеседование – средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Цель собеседования: проверка усвоения знаний; умений применять знания; сформированности профессионально значимых личностных качеств.

Подготовка к собеседованию предполагает повторение пройденного материала и приобретение навыка свободного владения терминологией и фактическими данными по определенному разделу дисциплины.

Методические рекомендации по подготовке к тестированию

Тестирование – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний обучающихся, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у обучающегося в процессе изучения учебного материала. Однако тестирование не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у обучающегося стремление к чтению дополнительной экономической литературы. Зачет завершает изучение определенного раздела учебного курса и должен показать умение обучающегося использовать полученные знания в ходе подготовки и сдачи тестирования при ответах на экзаменационные вопросы. Тестирование может проводиться в устной или письменной форме. Подготовка к тестированию начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения тестирования. Как правило, на самостоятельную подготовку к тестированию обучающемуся отводится 2-3 недели. Подготовка включает в себя изучение рекомендованной литературы и (по указанию преподавателя) конспектирование важнейших источников. Тестирование проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым обучающимся или беседы в небольших группах (3-5 человек). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, контролирует конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. Проведение тестирования позволяет обучающемуся приобрести опыт работы над первоисточниками, что в дальнейшем поможет с меньшими затратами времени работать над литературой при подготовке к промежуточной аттестации.

Методические рекомендации по подготовке к экзамену

Изучение многих общепрофессиональных и специальных дисциплин завершается экзаменом. Подготовка к экзамену способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На экзамене студент демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине. Экзаменационная сессия – это серия экзаменов, установленных учебным планом. Между экзаменами интервал 2-4 дня, в течение студент систематизирует уже имеющиеся знания. На консультации перед экзаменом студенты должны быть ознакомлены с основными требованиями и получить ответы на возникающие в процессе подготовки вопросы. Необходимо ориентировать студентов на систематическую подготовку к занятиям в течение семестра, что позволит использовать время экзаменационной сессии для систематизации знаний.

Методические рекомендации по подготовке к зачету

В ходе подготовки к зачету студент, в первую очередь, должен систематизировать знания, полученные в ходе изучения дисциплины. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по

данной дисциплине. В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- учебниками, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к зачету.

После этого у обучающихся должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и лабораторных занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература	
7.1.1. Основная литература	
Л.1.1	Гаджиев Н. Г., Мусаева А. М., Мамаева У. З. Финансовый консалтинг [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Махачкала: ДагГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2019. - 145 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/116273
Л.1.2	Екимова К. В., Ващенко Т. В., Захарова Д. С. Управление финансами компании [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2023. - 135 с. – Режим доступа: https://book.ru/book/949297
7.1.2. Дополнительная литература	
Л.2.1	Кетова И. А., под ред., Согрина Н. С., Дубынина А. В., Калмакова Н. А., Камдина Л. В. Управление финансами домохозяйств [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2023. - 202 с. – Режим доступа: https://book.ru/book/947519
Л.2.2	Чернопяттов А. М. Управление финансами в цифровой экономике [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Директ-Медиа, 2020. - 172 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=597732
7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение в том числе отечественного производства	
7.2.1	Kaspersky Endpoint Security
7.2.2	Microsoft®WINHOME 10 Russian Academic OLP ILicense NoLevel Legalization GetGenuine
7.3. Перечень профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов сети Интернет	
7.3.1	Электронно-библиотечная система "Лань". Режим доступа: https://e.lanbook.com/
7.3.2	Электронно-библиотечная система "Университетская библиотека онлайн". Режим доступа: https://biblioclub.ru/
7.3.3	Электронно-библиотечная система "BOOK.ru". Режим доступа: https://book.ru/
7.3.4	"Электронная библиотека учебников" . Режим доступа: http://studentam.net/
7.3.5	Российская государственная библиотека. Режим доступа: https://www.rsl.ru/

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1	Адрес: 453850, Республика Башкортостан, р-н Мелеузовский, г. Мелеуз, ул. Смоленская, д. 34, строение 1: аудитория 16-104 - Лаборатория экономических исследований Учебная аудитория для проведения занятий, лекционного, лабораторного и практического типа; для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); для проведения групповых и индивидуальных консультаций; для текущего контроля и промежуточной аттестации : Рабочие места обучающихся; Рабочее место преподавателя, оснащенное ПЭВМ; Проектор; Экран; Классная доска; 8 рабочих мест обучающихся оснащенные ПЭВМ с подключением к сети интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета; Учебно-наглядные пособия
8.2	Адрес: 453850, Республика Башкортостан, р-н Мелеузовский, г. Мелеуз, ул. Смоленская, д. 34, строение 1: аудитория 16-311 - Читальный зал библиотеки Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации : 7 рабочих мест обучающихся оснащенные ПЭВМ с подключением к сети интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета

9. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащении образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом индивидуальных особенностей. Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику, при составлении которого возможны различные варианты проведения занятий: в академической группе и индивидуально, на дому с использованием дистанционных образовательных технологий.

Актуализация с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы
Руководитель ОПОП
заведующая кафедрой, канд. экон. наук, доц. Миргородская М.Г. _____

Рабочая программа актуализирована, обсуждена и одобрена на заседании обеспечивающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

Рабочая программа согласована на заседании выпускающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

=====

Актуализация с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы
Руководитель ОПОП
заведующая кафедрой, канд. экон. наук, доц. Миргородская М.Г. _____

Рабочая программа актуализирована, обсуждена и одобрена на заседании обеспечивающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

Рабочая программа согласована на заседании выпускающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

=====

Актуализация с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы
Руководитель ОПОП
заведующая кафедрой, канд. экон. наук, доц. Миргородская М.Г. _____

Рабочая программа актуализирована, обсуждена и одобрена на заседании обеспечивающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

Рабочая программа согласована на заседании выпускающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

=====

Актуализация с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы
Руководитель ОПОП
заведующая кафедрой, канд. экон. наук, доц. Миргородская М.Г. _____

Рабочая программа актуализирована, обсуждена и одобрена на заседании обеспечивающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____

Рабочая программа согласована на заседании выпускающей кафедры

Социально-экономические науки

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Мельникова Е.Н. _____