

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 29.08.2024 16:50:04

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27559d45aa8c272df0610c6c81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

"Костромская государственная сельскохозяйственная академия"

(ФГБОУ ВО Костромская ГСХА)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической
комиссии

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по научно-
исследовательской работе/Декан

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Финансовый менеджмент

Закреплена за кафедрой	Финансы и кредит
Учебный план	38.03.02_менеджмент_2024-2025_1 курс.rlx Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) "Управление предпринимательской деятельностью"
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная
Программу составил(и):	доцент, кандидат экономических наук, доцент, Дели Анна Сергеевна

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
Цель	обучение студентов теоретическим основам и прикладным аспектам управления финансовой деятельностью хозяйствующих субъектов в условиях рынка с учетом особенностей экономики России; использование современных концепций и методов финансового менеджмента при решении конкретных задач
Задачи: - изучить теоретические и методические аспекты осуществления финансового менеджмента; - сформировать у обучающегося мышление и навыки, необходимые для осуществления финансового менеджмента на уровне экономического субъекта; - сформировать навыки практической работы по осуществлению финансового менеджмента	
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП: Б1.В1676333 Экономика (раздел) ООП: Б1.В1676333 Эффективность функционирования и улучшение финансового состояния организации.	
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Экономика организаций
2.1.2	Бухгалтерский учет
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2.2.2	Управление рисками организации
2.2.3	Оценка и управление стоимостью бизнеса

Распределение часов дисциплины по семестрам				
Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	17 4/6			
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	34	34	34	34
Консультации	0,9	0,9	0,9	0,9
Итого ауд.	52	52	52	52
Контактная работа	52,9	52,9	52,9	52,9
Сам. работа	127,1	127,1	127,1	127,1
Итого	180	180	180	180

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПКос-5: Способен разрабатывать мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и проводить их экономическую оценку	
Знать:	
<ul style="list-style-type: none"> - Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков; - Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; - Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг; - Основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики; - Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга; - Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; - Методы работы в кризисных ситуациях; 	
Уметь:	
<ul style="list-style-type: none"> - Мыслить системно, структурировать информацию; - Владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере; - Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности; - Сравнить параметры финансовых продуктов; - Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации. 	
Владеть:	

- Навыками проведения исследований финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации);
- Навыками сбора информации по спросу на рынке финансовых услуг, обработки и анализа информации, в том числе с применением социологических, маркетинговых исследований;
- Навыками осуществления операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией;
- Навыками проведения встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте);
- Навыками проведения телефонных переговоров с потенциальными контрагентами;
- Навыками проведения личных переговоров с представителями кредитного учреждения;
- Навыками обсуждения, определение условий сотрудничества, подписание документов о сотрудничестве;
- Навыками получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента;
- Навыками уточнения у клиента существенной дополнительной информации;
- Навыками развития и поддержания долгосрочных отношений с клиентами.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
<ul style="list-style-type: none"> - Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков; - Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; - Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг; - Основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики; - Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга; - Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; - Методы работы в кризисных ситуациях; 	
3.2	Уметь:
<ul style="list-style-type: none"> - Мыслить системно, структурировать информацию; - Владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере; - Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности; - Сравнивать параметры финансовых продуктов; - Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации. 	
3.3	Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> - Навыками проведения исследований финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации); - Навыками сбора информации по спросу на рынке финансовых услуг, обработки и анализа информации, в том числе с применением социологических, маркетинговых исследований; - Навыками осуществления операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией; - Навыками проведения встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте); - Навыками проведения телефонных переговоров с потенциальными контрагентами; - Навыками проведения личных переговоров с представителями кредитного учреждения; - Навыками обсуждения, определение условий сотрудничества, подписание документов о сотрудничестве; - Навыками получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента; - Навыками уточнения у клиента существенной дополнительной информации; - Навыками развития и поддержания долгосрочных отношений с клиентами. 	