

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 09.09.2024 16:07:17

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

Елена Владимировна  
Королёва

Подписано цифровой  
подписью: Елена Владимировна  
Королёва  
Дата: 2024.06.05 12:36:02 +03'00'

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по научно-  
исследовательской работе/Декан

Надежда  
Александровна  
Середа

Подписано цифровой подписью:  
Надежда Александровна Середа  
Дата: 2024.06.11 12:36:30 +03'00'

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

### Финансовый менеджмент

Закреплена за кафедрой	<b>Финансы и кредит</b>
Учебный план	oz38.03.01_ФиК_2024-2025_1 курс.plx Направление подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) "Финансы и кредит"
Квалификация	<b>Бакалавр</b>
Форма обучения	<b>очно-заочная</b>
Программу составил(и):	доцент, кандидат экономических наук, доцент, Дели Анна Сергеевна

<b>1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<b>Цель</b>	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
<b>Задачи:</b> - 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	
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП</b>	
Цикл (раздел) ООП: Б1.В167677 Эффективность функционирования и улучшение финансового состояния организации	
<b>2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
2.1.1	Корпоративные финансы
2.1.2	Финансы
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Оценка стоимости бизнеса
2.2.2	Финансовые рынки
2.2.3	Государственные и муниципальные закупки
2.2.4	Финансовая политика

<b>Распределение часов дисциплины по семестрам</b>				
Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>7 (4.1)</b>		Итого	
Неделя	17 4/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Консультации	0,9	0,9	0,9	0,9
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36,9	36,9	36,9	36,9
Сам. работа	107,1	107,1	107,1	107,1
Итого	144	144	144	144

<b>4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
<b>ПКос-3: Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</b>	
<b>Знать:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков;</li> <li>- Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги;</li> <li>- Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг;</li> <li>- Основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики;</li> <li>- Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга;</li> <li>- Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг;</li> <li>- Методы работы в кризисных ситуациях;</li> </ul>	
<b>Уметь:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Мыслить системно, структурировать информацию;</li> <li>- Владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере;</li> <li>- Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;</li> <li>- Сравнивать параметры финансовых продуктов;</li> <li>- Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации.</li> </ul>	

**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.

**ПКос-4: Способен осуществлять подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов**

**Знать:**

- 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:**

- 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.

**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:**

- 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;

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