

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Факультет экономики и финансов

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой финансов и кредита

Протокол от «21» июня 2019 г. № 6

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

ФИНАНСОВЫЙ МАРКЕТИНГ

Б1.В.ДВ.08.01

краткое наименование дисциплины – не устанавливается

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль): «Финансы и кредит»

квалификация: Бакалавр

формы обучения: очная, заочная

Год набора — 2020

Новосибирск, 2019

Авторы – составители:

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита СИУ – филиала РАНХ и ГС
Т.И. Мельникова

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита СИУ – филиала РАНХ и ГС
В.Н. Савиных

ст. преподаватель кафедры финансов и кредита СИУ – филиала РАНХ и ГС Е.Л. Гуляева

Заведующий кафедрой

финансов и кредита СИУ – филиала РАНХ и ГС, кандидат экономических наук, доцент
Т.К. Гоманова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО	4
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	177
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	20
6.1. Основная литература.....	20
6.2. Дополнительная литература.....	211
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	22
6.4. Нормативные правовые документы.....	22
6.5. Интернет-ресурсы.....	22
6.6. Иные источники.....	23
7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	23

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 Финансовый маркетинг обеспечивает овладение следующей компетенцией студентами всех форм обучения:

Таблица 1.1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах)	УК ОС-4.8	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах)

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов всех форм обучения должны быть сформированы:

Таблица 1.2

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
	УК ОС-4.	на уровне знаний: совокупность познаний в сфере финансов и кредита;
		на уровне умений: выявлять причинно-следственные связи в сфере финансов и кредита, выделять их системные элементы, формулировать четкий и исчерпывающий ответ на поставленные вопросы;
		на уровне навыков: применять критический анализ и системный подход в сфере финансов и кредита, делать обоснованные предложения на основе анализа финансовой и кредитной сферы согласно причинно-следственным логическим умозаключениям, исходящим из существующих фактов.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы.

По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем 32, их них 16 лекционного типа, 16 практического (семинарского) типа, и 36 на самостоятельную работу обучающихся; по заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем 16, их них 8 лекционного типа, 8 практического (семинарского) типа, и 52 на самостоятельную работу обучающихся.

Место дисциплины в ОП

- Б1.В.ДВ.08.01 Финансовый маркетинг

Дисциплина изучается студентами очной формы обучения на 4 курсе в 8 семестре, студентами заочной формы – на 5 курсе.

- Дисциплина изучается после изучения следующих дисциплин:

По всем формам обучения:

Б1.О.11 Финансовая математика; Б1.В.09 Международные стандарты финансовой отчетности; Б1.В.11 Корпоративные финансы.

Изучение дисциплины заканчивается зачетом.

3. Содержание и структура дисциплины

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование тем, модулей (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости ¹ , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающегося с преподавателем по видам учебных занятий					
			л	лр	пз	КСР		
Очная форма обучения								
Раздел 1	Основы финансового маркетинга	40	10		10	2	18	
Тема 1.1	Введение в финансовый маркетинг	10	2		2		6	Э, Т
Тема 1.2.	Взаимосвязь маркетинговой стратегии и финансовых результатов	14	4		4		6	О,Т
Тема 1.3.	Планирование финансовых результатов	14	4		4		6	К, Т
Раздел 2	Финансовые последствия реализации маркетинговой стратегии	32	6		6	2	18	
Тема 2.1	Выбор ценовой стратегии. Финансовые последствия ценовой политики	10	2		2		6	К, Т
Тема 2.2.	Финансовые аспекты управления поставками	10	2		2		6	К, Т
Тема 2.3.	Разработка и анализ плана маркетинга	10	2		2		6	О, Т
Промежуточная аттестация								Зачет
Всего:		72	16		16	4	36	ак.ч.
Всего:		2						з.е.
Всего:		54						ас.ч.

¹ Формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), коллоквиум (К), эссе (Э).

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование тем, (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающегося с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			л	лр	пз	КСР		
Заочная форма обучения								
Раздел 1	Основы финансового маркетинга	62	3		3	2	26	Комплексное задание по вопросам раздела
Тема 1.1	Введение в финансовый маркетинг	21	1		1		8	Т
Тема 1.2.	Взаимосвязь маркетинговой стратегии и финансовых результатов	21	1		1		8	Т
Тема 1.3.	Планирование финансовых результатов	20	1		1		10	Т
Раздел 2	Финансовые последствия реализации маркетинговой стратегии	66	5		5	2	26	Комплексное задание по вопросам раздела
Тема 2.1	Выбор ценовой стратегии. Финансовые последствия ценовой политики	22	2		2		10	Т
Тема 2.2.	Финансовые аспекты управления поставками	22	2		2		8	Т
Тема 2.3.	Разработка и анализ плана маркетинга	22	1		1		8	Т
Промежуточная аттестация								Зачет
Всего:		72	8		8	4	52	ак.ч.
Всего:		2						з.е.
Всего:		54						ас.ч.

Содержание дисциплины

Тема 1.1 Введение в финансовый маркетинг

Управление маркетингом. Функции менеджера по маркетингу. Миссия и цели организации. Информация, необходимая для управления маркетингом. Анализ внешнего окружения и понимание конкуренции. Способы достижения конкурентных преимуществ.

Тема 1.2 Взаимосвязь маркетинговой стратегии и финансовых результатов

Взаимосвязь стратегических и финансовых целей. Роль финансовой информации. Измерение финансовой эффективности предприятия. Максимизация прибыли и планирование рентабельности. Гибкое бюджетирование и анализ безубыточности.

Тема 1.3 Планирование финансовых результатов

Основы управления эффективностью. Планирование ключевых показателей результативности. Интегрированное планирование ключевых показателей.

Тема 2.1 Выбор ценовой стратегии. Финансовые последствия ценовой политики

Роль рынка в определении ценовой политики предприятия. Направления политики ценообразования. Факторы, влияющие на выбор стратегии ценообразования. Тактика ценообразования. Скидки. Этапы формирования и методы определения базисной цены.

Тема 2.2 Финансовые аспекты управления поставками

Влияние управления поставками на прибыльность организации. Процессы поставок. Увеличение скорости движения товарных запасов. Методы оптимального управления запасами. Способы повышения эффективности системы поставок.

Тема 2.3 Разработка и анализ плана маркетинга

Стратегия маркетинга как система. Этапы маркетингового планирования. Составление формального плана маркетинга. Анализ риска и планирование непредвиденных обстоятельств. Прогнозирование и составление бюджета маркетинга. Анализ отклонений и бюджетный контроль.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Финансовый маркетинг используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Для очной формы обучения

Таблица 4.1

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
раздел 1	Основы финансового маркетинга	
Тема 1.1	Введение в финансовый маркетинг	Эссе, тестирование
Тема 1.2.	Взаимосвязь маркетинговой стратегии и финансовых результатов	Опрос, тестирование
Тема 1.3.	Планирование финансовых результатов	Работа в группе по выполнению задания, тестирование
раздел 2	Финансовые последствия реализации маркетинговой стратегии	
Тема 2.1	Выбор ценовой стратегии. Финансовые последствия ценовой политики	Работа в группе по выполнению задания, тестирование
Тема 2.2.	Финансовые аспекты управления поставками	Работа в группе по выполнению задания, тестирование
Тема 2.3.	Разработка и анализ плана маркетинга	Опрос, тестирование

Для заочной формы обучения

Таблица 4.2

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
раздел 1	Основы финансового маркетинга	Комплексное задание по вопросам раздела
Тема 1.1	Введение в финансовый маркетинг	тестирование
Тема 1.2.	Взаимосвязь маркетинговой стратегии и финансовых результатов	тестирование
Тема 1.3.	Планирование финансовых	тестирование

	результатов	
раздел 2	Финансовые последствия реализации маркетинговой стратегии	Комплексное задание по вопросам раздела
Тема 2.1	Выбор ценовой стратегии. Финансовые последствия ценовой политики	тестирование
Тема 2.2.	Финансовые аспекты управления поставками	тестирование
Тема 2.3.	Разработка и анализ плана маркетинга	тестирование

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Типовые темы для опроса по темам 1.2.,2.3. для студентов очной формы обучения

1. Финансовые аспекты оценки привлекательности сегмента рынка.
2. Использование финансовых показателей при выборе целевого сегмента рынка.
3. Анализ каналов формирования прибыли (со знанием терминологии на иностранном языке).
4. Применение методов оптимизации выпускаемой продукции.
5. Взаимосвязь между прибыльностью и жизненным циклом товара.
6. Построение финансовой модели расчета изменений показателей прибыльности на разных этапах жизненного цикла товара (со знанием терминологии на иностранном языке).
7. Комплексный анализ изменения финансовых показателей деятельности предприятия на разных этапах жизненного цикла товара (со знанием терминологии на иностранном языке).
8. Разработка финансовой модели оценки эффективности управления ассортиментом продукции (с позиции рынка).
9. Методология разработки маркетингового плана фирмы.
10. Разработка финансовой модели оценки эффективности маркетингового плана фирмы (со знанием терминологии на иностранном языке).
11. Управление портфелем товара.
12. Разработка финансовой модели оценки эффективности рекламной кампании.
13. Разработка финансовой модели оценки реализации целей фирмы.
14. Анализ потоков маркетинговой информации в процессе бюджетирования.
15. Управление по отклонениям в процессе бюджетного контроля.
16. Методы оценки роль маркетинговой информации в принятии долгосрочных инвестиционных решений.
17. Использование маркетинговой и финансовой информации для формирования цены товара (услуги).
18. Финансовый анализ маркетинговых стратегий вывода на рынок нового товара.
19. Методы прогнозирования влияния изменений факторов окружающей среды.
20. Методы прогнозирования объемов продаж.
21. Методы анализа альтернативных стратегий

Типовые темы для написания эссе по теме 1.1 для студентов очной формы обучения

С целью формирования компетенции эссе выполняется на русском языке с обязательным переводом на иностранный (изучаемый) язык

1. Деятельность менеджеров по маркетингу и по финансам. Особенности, Различия. Общий вклад в финансовый результат компании.
2. Проблемы определения конкурентной позиции компании.
3. Особенности формирования финансовой стратегии на различных этапах жизненного цикла компании.

Типовые варианты вопросов для комплексного задания для письменного ответа (для заочной формы обучения и заочной формы обучения с применением СДО)

1. Содержание маркетинговой деятельности. Система маркетинга.
2. Анализ чувствительности финансовых результатов к изменениям цены и структуры затрат (со знанием терминологии на иностранном языке).
3. Условия и способы максимизации прибыли (со знанием терминологии на иностранном языке).
4. Анализ потребительского спроса. Эластичность спроса.
5. Факторы рентабельности коммерческой деятельности
6. Формы маркетингового контроля.
7. Взаимосвязь стратегических и финансовых целей организации.
8. Анализ конкуренции. Структура конкуренции: пять сил конкуренции.
9. Анализ безубыточности. Пороговый объем выпуска товаров.
10. Прогнозирование и составление бюджета маркетинга.
11. Модель изучения конкуренции. Подготовка отчета о конкурентной среде.
12. Матричный анализ хозяйственного портфеля.
13. Формирование прибыли в условиях риска.
14. Анализ внешнего окружения. СТЭП-факторы. Оценка сильных и слабых сторон компании.
15. Основные функции менеджера по маркетингу.
16. Управление портфелем товаров. Оценка рисков на каждой стадии жизненного цикла (со знанием терминологии на иностранном языке).
17. Прогнозирование и составление бюджета маркетинга.
18. Определение миссии и целей организации.
19. Определение и учет маркетинговых издержек.
20. Расчет прибылей и убытков. Распределение издержек (со знанием терминологии на иностранном языке).
21. Тактика построения ценовой шкалы.
22. Управление ценообразованием при стимулировании сбыта.
23. Основные направления политики ценообразования при различных маркетинговых стратегиях.
24. Выбор рекламного агентства. Оценка эффективности рекламы.
25. Основные направления маркетинговых исследований. Система маркетинговой информации.
26. Взаимоотношения между поставщиками и потребителями. Модель поставки.
27. Разработка нового товара. Риски внедрения нового товара на рынок.
28. Влияние методов прогнозирования на процесс составления бюджета.
29. Концепция тотального управления качеством.
30. Модель управления поставками «точно вовремя».
31. Методы ценообразования. Этапы ценообразования.
32. Цена и валовая прибыль (со знанием терминологии на иностранном языке).
33. Постоянные и переменные издержки. Средние и предельные издержки (со знанием терминологии на иностранном языке).
34. Система маркетинговой информации

Контент тестовых заданий для студентов очной формы обучения по темам 1.1., 1.2.,1.3.,2.1.,2.2.,2.3.

1. В упрощенной схеме рыночного процесса выделяют два принципиальных типа рынка: (вопрос типа «многие из многих»)
 - а) *рынок продукции
 - б) рынок труда
 - в) рынок производства
 - г) *рынок ресурсов

2. Взаимозаменяемыми являются товары перекрестная эластичность между которыми: (вопрос типа «один из многих»)
 - а)* равна нулю
 - б) положительна
 - в) отрицательна

3. Финансовые цели организации являются подчиненными: (вопрос типа «один из многих»)
 - а)* стратегическим целям
 - б) маркетинговым целям
 - в) тактическим целям
 - г) операционным целям

4. Для оценки общего потенциала прибыльности организации применяют концепцию: (вопрос типа «один из многих»)
 - а) *цепочки стоимости
 - б) альтернативных затрат
 - в) эффективности рынков капитала
 - г) агентских отношений

5. Издержки упущенных возможностей называются: (вопрос типа «один из многих»)
 - а) переменными
 - б) постоянными
 - в)* альтернативными
 - г) трансакционными

Типовые расчетные задания для студентов очной формы обучения по темам 1.3.,2.1.,2.2.

1. Ниже приводятся данные упрощенного варианта баланса крупной холдинговой компании «Росфуд», специализирующейся на торговле спиртными напитками, управлении барами и розничной продаже еды «фаст фуд». Представьте данную информацию в форме бухгалтерского баланса, распределяя активы по соответствующим категориям.

	Тыс. руб.
Наличные средства	1500
Строения	24000
Нераспределенная прибыль	2500
Мебель и офисные приспособления	3000
Дебиторская задолженность	10000
Торговые кредиторы	17000
Запасы	10000

Долгосрочная банковская ссуда	27000
Фабричный корпус и оборудование	3000
Акционерный капитал	5000

Алгоритм решения
 Необходимо проанализировать информацию
 Провести структурирование на активы и пассивы
 Сформировать баланс горизонтального типа
 Просуммировать столбцы
 Проверить баланс

2. Бизнес Николая заключается в продаже сладостей со склада. Он является поставщиком для торговцев, которые торгуют в киосках на воскресных открытых базарах в маленьких городках. Свое дело 1 мая 202X г. Николай начал, имея наличными 5000 руб. В течение мая поставщики отгрузили на склад Николая конфет на сумму 60000 руб., предоставив ему шестинедельный коммерческий кредит. Кроме того, Николай приобрел также конфеты от другого поставщика еще на 50000 руб. Он заплатил арендную плату за склад за месяц — 30000 руб. В течение месяца он продал конфет на сумму 110000 руб. наличными и еще на 50000 руб. по четырехнедельному кредиту (в общей сложности эти товары обошлись Николаю в 110000 руб.). Кроме того, он оплатил работу временного персонала, работавшего неполный рабочий день — 36000 руб., а также взял 50000 руб. в качестве своего месячного жалования как директора предприятия. Составьте отчет о движении денежных средств для предприятия Николая и дайте комментарии по поводу его кассового плана.

Алгоритм решения
 Проанализировать информацию
 Определить статьи кассового плана
 Сформировать кассовый план
 Произвести все необходимые расчеты
 Проанализировать сальдо чистого движения денежных средств
 Сформулировать комментарии по полученным результатам анализа

3. В начале июля пивной бар «Белый Филин» располагал запасом пива, оцениваемым в 110000 руб. В течение этого месяца был закуплен дополнительный запас пива на пивзаводе по цене 564000 руб. Продажа пива (по ценам реализации) составила 752000 руб. Оставшийся в конце июля запас пива оценивался в 57600 руб. Рассчитайте себестоимость проданной продукции и валовую прибыль пивного бара «Белый Филин» за июль.

Алгоритм решения
 Необходимо проанализировать информацию
 Провести структурирование информации по признакам доходов и расходов
 Произвести все необходимые расчеты
 Составить укрупненный расчет ОДР
 Сформулировать комментарии по полученным результатам анализа

Типовой кейс по темам 1.3., 2.1., 2.2.

В таблице приведены фрагменты из счетов прибылей и убытков двух компаний, действующих в одной отрасли. Одна компания предлагает широкий выбор

высококачественной и дорогой продукции, другая торгует по низким ценам и является лидером отрасли по размеру затрат.

Обобщенные данные из счетов прибылей и убытков			
Компания X		Компания Y	
	тыс. руб.		тыс. руб.
Объем продаж	8000	Объем продаж	6000
Себестоимость проданной продукции-	7000	Себестоимость проданной продукции-	4000
Валовая прибыль		Валовая прибыль	
Расходы	800	Расходы	1500
Чистая прибыль		Чистая прибыль	

Алгоритм решения

Рассчитайте величину недостающих показателей

Вычислите чистую маржу, валовую маржу и наценку обеих компаний.

Прокомментируйте полученные результаты в свете приведенной выше информации о двух компаниях.

4.3. Оценочные средства промежуточной аттестации.

1.3.1. Формируемые компетенции

На всех формах обучения

Таблица 5.1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УКОС-4	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах)	УКОС-4.8	Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах)

Для всех форм обучения

Таблица 6.1

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УКОС-4.8 Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном(ых) и иностранном(ых) языке(ах).	Способен подготовить и рассказать собственный рассказ на иностранном языке на заданную тему из деловой практики, правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе, способность обсуждать в группе кейс	Соблюдает требования к языку и форме делового общения в зависимости от решаемой коммуникативной задачи.

	(конкретную деловую ситуацию), правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе.	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

4.3.2 Типовые оценочные средства

Типовые вопросы для подготовки к зачету

1. Содержание маркетинговой деятельности предприятия.
2. Содержание финансовой деятельности предприятия.
3. Система маркетинга.
4. Информационное обеспечение управления маркетинговой деятельностью.
5. Анализ внешней среды.
6. Анализ конкуренции.
7. Способы достижения конкурентных преимуществ.
8. Взаимосвязь стратегических маркетинговых и финансовых целей.
9. Обеспечение управленческих решений финансовой информацией.
10. Измерение финансовой эффективности управленческих решений.
11. Применение анализа безубыточности.
12. Анализ и контроль финансовой эффективности управленческих решений. Сверка.
13. Измерение финансового результата реализации управленческих решений.
14. Анализ каналов формирования прибыли. Дерево прибыли.
15. Методы максимизации прибыли.
16. Стратегический анализ диверсифицированных компаний.
17. Прогнозирование в процессе подготовки и принятия управленческих решений.
18. Влияние качества прогнозов на формирование финансового результата.
19. Оценка потребности в прогнозировании.
20. Требования к информации для краткосрочного и долгосрочного прогнозирования.
21. Выбор ценовой стратегии.
22. Финансовые последствия ценовой политики.
23. Этапы формирования и методы определения базисных цен.
24. Влияние управления поставками на прибыльность организации.
25. Скорость движения товарно-материальных запасов.
26. Методы оптимального управления запасами.
27. Способы повышения эффективности системы поставок.
28. Система стратегического маркетинга.
29. Составление плана маркетинга.
30. Анализ рисков и планирование непредвиденных обстоятельств.
31. Взаимосвязь стратегических и операционных планов.
32. Формирование и оценка эффективности дивидендной политики.

Типовая ситуационная задача

Компании «Альфа» необходимо определить оптимальный размер заказа (EOQ) на важные дорогостоящие комплектующие при относительно постоянном уровне процентной ставки в течение года.

Объем ежеквартального потребления 200 инвентарных позиций

Стоимость выполнения одного заказа 10000 руб.

Затраты на хранение 40000 руб. в год за каждую позицию

Компании нужно иметь в наличии семидневный запас данных комплектующих.

На получение одного заказа требуется 10 дней с момента его оформления.

Учитываем, что в году 360 дней, в квартале 90 дней.

Содержание верного решения.

Рассчитан оптимальный размер заказа (ближайшая партия).

Определены общие издержки ближайшей партии заказа.

Определен объем резервного заказа.

Определена точка повторного заказа.

Контент тестовых заданий (для обучающихся по заочной форме обучения)

Основной целью управления маркетингом в организации является ориентация всей деятельности организации: (вопрос типа «один из многих»)

а) *на потребителя

б) на товар

в) на цену

г) на распределение

д) на продвижение

С ростом знаний о рынке, которыми оперируют менеджеры, принимающие решения о деятельности предприятия на рынке, повышается уровень их решений в части: (вопрос типа «один из многих»)

а) *конкурентной рациональности

б) знания инфраструктуры рынка

в) применения законодательства РФ

Измерение финансовой эффективности базируется на принципе: (вопрос типа «один из многих»)

а) начисления

б) накопления

в) *сопоставления

г) покрытия

Анализ безубыточности позволяет определить: (вопрос типа «один из многих»)

а) постоянные издержки

б) *пороговые объемы производства и реализации продукции

в) переменные издержки

г) операционный рычаг

Главная цель организации, представленная в наиболее общем виде, четко выражающая основную причину существования организации: (вопрос типа «один из многих»)

а) стратегия

б) стратегическая

в) тактическая

г) * миссия

Модель, характеризующая основные стратегии товара: внедрение на рынок, расширение рынка, развитие товара и диверсификацию называется матрицей: (вопрос типа «один из многих»)

а) * Ансоффа

б) рост / доля рынка

в) привлекательность рынка / позиция в конкуренции

г) жизненного цикла портфеля

К основным направлениям политики ценообразования НЕ относится: (вопрос типа «один из многих»)

а) * скидки

б) достижение доминирующего положения на рынке

в) максимизация текущей прибыли

г) гибкое ценообразование

В процессе управления поставками управление взаимодействием с поставщиками называется: (вопрос типа «один из многих»)

- а) поставки «по течению»
- б) поставки «против течения»
- в) *поставки «вверх по течению»
- г) поставки «вниз по течению»

Инструмент, обеспечивающий полноту и единство критериев при сборе информации для планирования: (вопрос типа «один из многих»)

- а) SWOT-анализ
- б) * контрольные списки
- в) матричный анализ
- г) анализ отклонений

Финансовые цели организации являются подчиненными: (вопрос типа «один из многих»)

- а) *стратегическим целям
- б) маркетинговым целям
- в) тактическим целям
- г) операционным целям

Полнота и качество финансовой информации является необходимым условием для: (вопрос типа «один из многих»)

- а) *принятия и проверки правильности управленческих решений
- б) выбора ставки дисконтирования
- в) оценки стоимости долга и собственного капитала
- г) определения критических факторов успеха

Основным условием максимизации прибыли является: (вопрос типа «один из многих»)

- а) *равенство предельных затрат и предельного дохода
- б) равенство совокупных затрат и маржинального дохода
- в) равенство совокупных затрат и цены товара
- г) равенство предельных затрат и валового дохода

Одним из наиболее распространенных методов анализа различных направлений деятельности диверсифицированной компании является: (вопрос типа «один из многих»)

- а) SWOT-анализ
- б) *матричный анализ
- в) анализ жизненного цикла товара
- г) финансовый коэффициентный анализ

Ценовая стратегия предприятия отражает: (вопрос типа «один из многих»)

- а) внешние финансовые цели фирмы
- б) *долгосрочные рыночные цели фирмы
- в) внутренние финансовые цели фирмы
- г) внутренние нефинансовые цели фирмы

Тактическим приемом в ценообразовании является: (вопрос типа «один из многих»)

- а) * скидки
- б) достижение доминирующего положения на рынке
- в) максимизация текущей прибыли
- г) гибкое ценообразование

В процессе управления поставками управление взаимодействием с потребителями называется: (вопрос типа «один из многих»)

- а) поставки «по течению»
- б) поставки «против течения»
- в) поставки «вверх по течению»
- г) *поставки «вниз по течению»

Способ описания всех процессов достижения целей в соответствии с выбранными стратегиями: (вопрос типа «один из многих»)

- а) бюджет
- б) план продаж
- в) * план действий
- г) план маркетинга

Типовые задания для комплексного задания по разделу (для заочной формы)

1. Финансовые аспекты управления маркетингом в организации.
2. Применение концепции стоимости денег к оценке деятельности организации.
3. Инструменты анализа финансовых последствий реализации маркетинговых стратегий.
4. Применение концепции финансового рычага к планированию результатов деятельности предприятия на рынке.
5. Методы анализа условий максимизации прибыли.
6. Стратегии ценообразования для новых и существующих товаров.
7. Финансовые аспекты формирования системы скидок.
8. Использование анализа безубыточности для сопоставления альтернативных стратегий бизнеса.

Полный перечень заданий находится в УМК-Д.

Шкала оценивания.

Зачет	Критерии оценки
Не зачтено (0-50)	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, не сформирован. Недостаточный уровень усвоения понятийного аппарата и наличие фрагментарных знаний по дисциплине. Не способен подготовить и рассказать собственный рассказ на иностранном языке на заданную тему из деловой практики, правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе, способность обсуждать в группе кейс (конкретную деловую ситуацию), правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе.
Зачтено более 51	Этап компетенции, предусмотренный рабочей программой дисциплины, сформирован. Способен подготовить и рассказать собственный рассказ на иностранном языке на заданную тему из деловой практики, правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе, способность обсуждать в группе кейс (конкретную деловую ситуацию), правильно используя специфическую лексику, распространенную в бизнесе.

4.4. Методические материалы промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовый маркетинг» проводится в форме зачета.

Зачет по дисциплине служит для оценки работы студента в течение семестра и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. По итогам экзамена в ведомость выставляется оценка по шкале порядка: «зачтено», «не зачтено».

Билеты к зачету включают задания, позволяющие оценить сформированную компетенцию по дисциплине, включают теоретический вопрос и ситуационную задачу.

Теоретические вопросы позволяют оценить знания и умения по двум разделам

дисциплины: 1. Введение в финансовый маркетинг. 2. Финансовые последствия реализации маркетинговой стратегии.

решению преподавателя зачет для обучающихся по заочной форме может быть проведен в письменной форме, в том числе в виде тестирования.

Ответ на теоретический вопрос позволяет проверить качественное овладение содержанием курса и сложными интеллектуальными умениями: логично и последовательно излагать свои мысли, применять теоретические знания для обоснования и объяснения предложенных явлений и процессов, использовать знания в воображаемых жизненных ситуациях, прогнозировать последствия, формулировать гипотезы, делать выводы, выражать и обосновывать свою точку зрения, приводить аргументы в поддержку определенной точки зрения или в опровержении ее и др.

Ситуационная задача необходима для оценки навыков по поиску информации, выбору инструментальных средств, демонстрации расчетных и аналитических способностей, способностей по интерпретации показателей, разработке решений.

Пример оценивания ситуационной задачи

Компании «Альфа» необходимо определить оптимальный размер заказа (ЕОQ) на важные дорогостоящие комплектующие при относительно постоянном уровне процентной ставки в течение года.

Объем ежеквартального потребления 200 инвентарных позиций

Стоимость выполнения одного заказа 10000 руб.

Затраты на хранение 40000 руб. в год за каждую позицию

Компании нужно иметь в наличии семидневный запас данных комплектующих.

На получение одного заказа требуется 10 дней с момента его оформления.

Учитываем, что в году 360 дней, в квартале 90 дней.

Рассчитать оптимальный размер заказа (ближайшую партию).

Определить общие издержки ближайшей партии заказа.

Определить объем резервного заказа.

Определить точку повторного заказа.

Содержание верного решения задания и указания к оцениванию

«зачтено» - студент выбирает, обосновывает и верно рассчитывает финансовые показатели, необходимые для оценки и разработки управленческих решений. Обосновывает и оценивает эти показатели. Обосновывает и осуществляет выбор управленческих решений, опираясь на результаты анализа;

«не зачтено» (0) - не называет показатели, не приводит алгоритм и решение.

Промежуточная аттестация в форме зачета для заочной формы обучения и заочной формы обучения с частичным применением СДО проводится в виде электронного тестирования. Результат промежуточной аттестации выставляется в электронную зачетную книжку студента и оценивается «зачтено» / «не зачтено».

Условием допуска к зачету является выполнение всех установленных календарным учебным графиком видов работ: участие в контактных формах работы по разделам дисциплины, выполнение заданий текущих форм контроля. Тестирование проводится в СДО "Академия" в соответствии с установленными требованиями. Итоговый тест формируется автоматически из базы тестовых заданий по дисциплине. Проверка результатов тестирования осуществляется автоматически. Результат тестирования фиксируется в баллах (по 100-балльной шкале).

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина «Финансовый маркетинг» играет важную роль в овладении методами принятия обоснованных решений в области управления маркетингом и финансами и

предназначена для того, чтобы дать теоретические представления о целях основных участников рынка, их взаимодействии, о способах достижения конкурентных преимуществ, выявлении финансовых аспектов в реализации маркетинговых стратегий, управлении ресурсами в условиях риска.

Кроме того, дисциплина «Финансовый маркетинг» ориентирована на овладение практическими навыками SWOT-анализа, моделирования будущей ситуации, разработки маркетинговых стратегий и планирования привлечения ресурсов.

Реализация компетентностного подхода в рамках курса «Финансовый маркетинг» предусматривает использование в учебном процессе лекционных занятий в традиционной форме, а также в форме диалога, дискуссий, разбора конкретных ситуаций и примеров из практики. В ходе лекционных занятий раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной работы. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций, лекций проблемного типа, лекций-дискуссий. При подготовке к лекции дискуссии преподаватель может рекомендовать обучающимся предварительное изучение материалов периодических изданий, а также подготовку примеров из практики.

Для наилучшего усвоения материала студент обязательно должен посещать все лекционные и семинарские занятия, что будет способствовать постепенному накоплению знания, максимальному развитию умений и навыков. Кроме того, студент обязан выполнять все виды самостоятельной работы. При подготовке к семинарам студент готовит темы и вопросы, в том числе, выносимые на самостоятельное изучение, при необходимости составляет конспект, тезисы доклада, выполняет расчетные домашние задания, пишет эссе, используя для подготовки соответствующие темы из рекомендованного списка основной и дополнительной литературы.

Практические (семинарские) занятия позволяют более детально проработать наиболее важные темы курса. Целью практических (семинарских) занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы занятия. Практические занятия предполагают активную работу обучающихся с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, навыков исследовательской работы и творческого подхода к решению поставленных задач.

Самостоятельная работа студентов включает следующие виды: подготовку к практическим (семинарским) занятиям в соответствии с вопросами, представленными в рабочей программе дисциплины, изучение нормативно-правовых актов, работа с информационными ресурсами (сайтами), изучение учебного материала, отнесенного к самостоятельному освоению, выполнение домашних заданий, выполнение расчетных заданий, используя для подготовки соответствующие темы из рекомендованного списка основной и дополнительной литературы.

При обучении на заочной форме большее количество часов отведено учебным планом на самостоятельное изучение материала.

Студент посещает установочные лекции, на которых излагается цель, задачи и содержание курса, выдается задание на контрольную работу, приводятся рекомендации и критерии оценивания. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждого модуля дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной и контрольной работ, а также к промежуточной аттестации по дисциплине. Для развития

основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций и лекций-дискуссий.

Методические рекомендации по подготовке к опросам, тестированию

Подготовка к опросам, тестированию предполагает изучение текстов лекций, а также рекомендованных литературных источников (основной и дополнительной литературы). Текущую проработку материалов лекций целесообразно осуществлять в течение 2 – 3-х дней после её проведения. С этой целью необходимо просмотреть записи и подчеркнуть заголовки и самые ценные положения разными цветами (применение разноцветных пометок делают важные положения более наглядными, и облегчают визуальное запоминание), внимательно изучить ключевые слова темы занятия. Отдельные темы курса предполагают дополнительную проработку материала, доработку лекций, составление конспектов.

Методические указания к решению типовых расчетных заданий и кейсов

Суть метода расчетных заданий заключается в его направленности на развитие компетентности в принятии решений в условиях, максимально приближенных к реальности. Главная особенность метода в том, что участники во время работы над конкретной учебным заданием находятся не в пассивной роли получателя информации, а оказываются в центре процесса решения проблемы. Кейс-метод играет важную роль в активизации процесса обучения студентов, сближении с реальной практикой, повышении эффективности профессиональной подготовки, развитии навыков командной работы и лидерских качеств менеджеров.

Этапы работы над кейсом:

- подготовка и организация работы (подготовка аудитории, формирование команд, распределение ролей в командах);
- введение (вводная дискуссия - «разогрев» группы, чтение, изучение кейса группой. ответы на вопросы);
- анализ кейса в группах, определение проблемы, идентификация обладателя проблемы, идентификация релевантных факторов;
- обсуждение альтернативных решений членами группы;
- оценка и отбор вариантов решений;
- презентация решений команд;
- рефлексия результатов работы команд и обратная связь.

Профессиональные навыки, формируемые в процессе работы над учебным заданием: выявление, определение и решение проблем; работа с информацией – осмысление контекст и значения деталей ситуации; анализ и синтез информации; работа с предположениями и заключениями; развитие альтернативного мышления; оценка альтернатив; принятие решений; навыки межличностной и групповой коммуникации; понимание проблем реализации принятых решений; соотнесение теории с учебной ситуацией и с реальной практикой; представление результатов работы.

Личностные лидерские качества, важные для руководителя, в том числе, финансового, развиваются и воспитываются в образовательной среде и в процессе групповой работы над кейсами, разработкой проектов, публичной защите групповых решений.

Методические рекомендации по написанию эссе

В целях раскрытия и развития творческих способностей, совершенствования организации научно-исследовательской работы студентов, дальнейшего развития учебного процесса студенты пишут эссе. Цель эссе состоит в развитии навыков

самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных умозаключений. Эссе должно содержать чёткое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме (рекомендуемый объём эссе – 500 слов).

Конспекты статей, параграфов и глав или полного текста брошюр, книг оцениваются с учетом труда, вложенного в их подготовку. Они не подменяются планами работ или полностью переписанным текстом: студент должен научиться отбирать основное. Конспект пишется в тетради с обозначением фамилии владельца. Обязательно указывается автор книги (статьи), место и год издания, а на полях помечаются страницы, где расположен конспектируемый текст. Качество конспекта повышается, когда студент сопровождает его своими комментариями, схемами или таблицами.

Методические рекомендации по подготовке комплексного задания по разделу дисциплины

Для выполнения комплексного задания (КЗ) по курсу «Финансовый маркетинг» необходимо выбрать два любых вопроса из предложенного списка. Выбор вопросов осуществляется студентом самостоятельно исходя из практического опыта, научного и исследовательского интереса, имеющейся информации. Ответить нужно на все выбранные вопросы.

Выполнение КЗ требует самостоятельного изложения рассматриваемого вопроса, переписывание разделов учебников, копирование Интернет-страниц не допускается. От обычного конспектирования учебной и научной литературы КЗ отличается тем, что в нем излагаются (сопоставляются, оцениваются) различные точки зрения на анализируемую проблему и при этом студент определяет свое отношение к рассматриваемым научным позициям, взглядам или определениям, принадлежащим различным авторам. Любые заимствования из литературных источников или нормативных правовых актов (цитаты, мнения авторов, статистические сведения, ссылки на нормы действующего законодательства) должны быть оформлены ссылками (оформлять подстрочной сноской).

Объем выполненного задания должен составлять 8-12 страниц текста формата А4. Текст должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word. Для набора используется стандартный шрифт Time New Roman, размер шрифта 14, межстрочный интервал 1,5, без интервалов до и после абзаца.

В конце текста выполненного задания обязательно должен быть представлен библиографический список. Обратите внимание, литература должна быть актуальной и современной (издана за последние 5-7 лет).

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

- 1 Лимитовский, М. А. Корпоративный финансовый менеджмент : учебно-практическое пособие / М. А. Лимитовский, В. П. Паламарчук, Е. Н. Лобанова ; ответственный редактор Е. Н. Лобанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 990 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-3708-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/425325>
- 2 Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд.,

- перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 377 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03726-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/450000>
- 3 Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03727-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/453854>
 - 4 Мельникова Т. И. Финансовый маркетинг [Электронный ресурс] : курс лекций (автор.ред.) / Т. И. Мельникова, Е. Л. Гуляева ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2016. - 225 с. - Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://siu.ganepa.ru/>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). - Загл. с экрана..
 - 5 Мельникова, Т. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика / Т. И. Мельникова, Н. А. Толкачева ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. - 205 с. - То же [Электронный ресурс]. - Доступ из Б-ки электрон. изд. / Сиб. ин-т упр. – филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://siu.ganepa.ru/>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). - Загл. с экрана..
 - 6 Финансовый маркетинг [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / С. В. Карпова [и др.] ; отв. ред. С. В. Карпова. – Электрон. дан. — Москва : Юрайт, 2016. — 424 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». — Режим доступа : <https://www.biblio-online.ru/book/DE4DF97A-02E1-4AEC-89BE-C6FF87251533>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). — Загл. с экрана

6.2. Дополнительная литература.

- 1 Алешин, В. А. Финансовый маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. А. Алешин, А. И. Зотова, Д. А. Шевченко ; М-во образования и науки РФ, Южный федер. ун-т, Экон. фак. – Электрон. дан. - Ростов-н/Д : Изд-во Южного федер. ун-та, 2011. - 158 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=240957>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). – Загл. с экрана.
- 2 Гоманова, Т. К. Основы финансового менеджмента [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т. К. Гоманова, Н. А. Толкачева. - Электрон. дан. - Москва : Директ-Медиа, 2013. - 188 с. - Доступ из Унив. б-ки ONLINE. – Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=220254>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). — Загл. с экрана.
- 3 Даниленко, Л. П. Английский язык для экономистов (B1–B2) : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Даниленко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 130 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07991-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/452149>
- 4 Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 444 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07447-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/450585>
- 5 Короткова, Т. Л. Управление маркетингом : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08200-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/453234>

- 6 Мельникова, Т. И. Финансовый маркетинг : учеб. пособие / Т. И. Мельникова, Е. Л. Гуляева ; Федер. агентство по образованию, Сиб. акад. гос. службы. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2008. - 221 с.
- 7 Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга : учебник и практикум для вузов / О. К. Ойнер. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04642-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/449862>
- 8 Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. А. Толкачева, Т. И. Мельникова. – Электрон. дан. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 228 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272224>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). – Загл. с экрана.
- 9 Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : курс лекций / Н. А. Толкачева. — Электрон. дан. — Москва : Директ-Медиа, 2014. - 144 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=235181>, требуется авторизация (дата обращения : 19.08.2016). — Загл. с экрана.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Положение об организации самостоятельной работы студентов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (в ред. Приказа РАНХиГС от 11.05.2016 г. №01- 2211). http://www.ranepa.ru/images/docs/prikazy- ranhigs/Pologenie_o_samostoyatelnoi_rabote.pdf

6.4. Нормативные правовые документы.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : закон Рос. Федерации от от 30.11.1994 N 51// Офиц. интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>, свободный (дата обращения 21.04.2014).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : закон Рос. Федерации от 31.07.1998 N 146// Офиц. интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>, свободный.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] : офиц. сайт. / М-во финансов РФ. - Электрон. дан. - М., 2007 – 2015. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>, свободный.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Федер. служба гос. статистики. - Электрон. дан. - М., 2001 – 2015. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
3. Федеральная служба по финансовому мониторингу [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Федер. служба по финансовому мониторингу. - Электрон. дан. - М., 2001 – 2015. - Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru>, свободный.
4. www.i-con.ru - Международные стандарты оценки (МСО)
5. [www. fd.ru](http://www.fd.ru) - сайт журнала «Финансовый директор»
6. [www. expert.ru](http://www.expert.ru) - сайт журнала «Эксперт»
7. www.finanalisis.ru - сайт «Финансовый анализ, библиотека бизнес- планов, бюджетирование»
8. www.cfin.ru - «РосБизнесКонсалтинг»
9. www.finmarket.ru - сайт инф.агентства «Финмаркет»
10. Бизнес-планирование: как разработать собственный проект предприятия. URL <https://businessxxl.ru/chto-takoe-biznes-plan-i-biznes-planirovanie/> Доступ 20.01.2020.

11. М.И. Бухалков. Бизнес-планирование проектов. URL https://www.cfin.ru/business-plan/business_planning.shtml.
12. Alejandro Cremades, How To Create A Business Plan. URL <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/07/24/how-to-create-a-business-plan/#1f85d58b7391>
13. Business Planning – Ultimate Guide to Crafting a Business Plan for Company Growth. URL <https://investmentbank.com/business-planning/>

6.6. Иные источники

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс.— 2-е изд. — Москва: Олимп-Бизнес, 2008, 2012. URL: <https://vavtcaseclub.nethouse.ru/static/doc/0000/0000/0199/199143.ov1e13kss3.pdf>
2. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: пер. с англ. / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. — 10-е изд. — Санкт-Петербург: Питер, 2009.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович.— 12-е изд.— Москва: Вильямс, 2010.
4. Гуляева Е.Л. Гурунян Т.В. Каменская Н.Ю. Мельникова Т.И. Толкачева Н.А. Корпоративные финансы (авторская редакция). Учебное пособие — СИУ РАНХиГС, 2015 (формат pdf)
5. Мельникова Т.И. Теоретические основы финансового менеджмента. Учебно-методический комплекс — СибАГС, 2006 (формат pdf)
6. Мельникова Т.И. Теоретические основы финансового менеджмента. Хрестоматия — СибАГС, 2005 (формат pdf)
7. Мельникова Т.И. Написание курсовой работы по дисциплине "Управление стоимостью предприятия". Методическое пособие, рекомендации, указания — СибАГС, 2011 (формат pdf)
8. Мельникова Т.И. Управление стоимостью предприятия (авторская редакция). Курс лекций — СИУ РАНХиГС, 2016 (формат pdf)
9. Гурунян Т.В. Мельникова Т.И. Управление финансами в условиях банкротства. Учебное пособие — СибАГС, 2011 (формат pdf)
10. Агеева О.В. Гуляева Е.Л. Мельникова Т.И. Управление бюджетированием в организации. Учебное пособие — СибАГС, 2006 (формат pdf)
11. Мельникова Т.И. Финансовый менеджмент. Практикум — СибАГС, 2009 (формат pdf)
12. Мельникова Т.И. Толкачева Н.А. Финансовый менеджмент. Учебное пособие — СИУ РАНХиГС, 2015 (формат pdf)

7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для изучения учебной дисциплины необходимо наличие аудиторий, оснащенных мультимедийным оборудованием и компьютерных классов с выходом в Интернет, доступ к правовой системе «Консультант Плюс».

Работа выполняется с использованием текстового редактора MS WORD, MS EXCEL – для таблиц, диаграмм, финансовых и математических функций и т.д., MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций.

<p>Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</p>	<p>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</p>
----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------

<i>Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций)</i>	учебная мебель (столы и стулья – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска меловая магнитная; экран; персональный компьютер; колонки; проектор; микшер; веб-камера; выход в Интернет.
<i>Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа</i>	учебная мебель (столы и стулья – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска меловая магнитная; техническими средствами (аудио, видео и мультимедийные средства); персональный компьютер; проектор; экран; веб-камера; телевизор; выход в Интернет.
<i>Помещения для самостоятельной работы обучающихся. Информационно-ресурсный центр - Библиотека</i>	Компьютерный класс самоподготовки: учебная мебель, компьютерная техника с возможностью подключения к сети Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду: компьютер; телевизор; программа IC; выход в Интернет. Информационно-ресурсный центр - Библиотека: компьютеры с подключением к локальной сети филиала и Интернет, Wi-Fi, столы аудиторные, стулья, Wi-Fi, автоматизированную библиотечную информационную систему и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Университетская Информационная Система РОССИЯ», «Электронная библиотека диссертаций РГБ», «Научная электронная библиотека eLIBRARY», «EBSCO», «SAGE Premier». Система федеральных образовательных порталов «Экономика. Социология. Менеджмент», «Юридическая Россия», Сервер органов государственной власти РФ, Сайт Сибирского Федерального округа и др.
<i>Кафедры</i>	Компьютеры с выходом в Интернет, в т.ч. оснащенные веб-камерой, гарнитурой (наушники + микрофон), столы, стулья, кресла офисные, принтер, шкафы.
<i>Компьютерный класс для преподавателей</i>	Компьютеры с выходом в Интернет и в локальную сеть, лазерный принтер, сканеры, столы аудиторные, стулья, доска аудиторная

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. www.biblio-online.ru –Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт;
2. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. <https://e.lanbook.com> - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
4. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотекаElibrary.ru.
5. <https://new.znaniy.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znaniy.com».
6. <https://dlib.eastview.com> – Информационный сервис «East View».
7. <https://www.jstor.org> - Jstor. Полные тексты научных журналов и книг зарубежных издательств.
8. <https://elibrary.worldbank.org> - Электронная библиотека Всемирного Банка.
9. <https://link.springer.com> - Полнотекстовые политематические базы академических журналов и книг издательства Springer.
10. <https://ebookcentral.proquest.com> - Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств.
11. <https://www.oxfordhandbooks.com> - Доступ к полным текстам справочников Handbooks издательства Oxford по предметным областям: экономика и финансы, право, бизнес и управление.
12. <https://journals.sagepub.com> - Полнотекстовая база научных журналов академического издательства Sage.
13. Справочно-правовая система «Консультант».

14. Электронный периодический справочник «Гарант».