

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bff679172803da5b7b559fc69e2

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ»
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ)
Экономический факультет
Кафедра финансово-экономического и бизнес-образования

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
протокол от «11» марта 2024 г. №8.
Заведующий кафедрой  / Т.И. Власова /

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По учебной дисциплине
Практикум по финансовой экономике

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Профиль:
Финансы и кредит

Квалификация
Бакалавр

Формы обучения
Очная

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПВО

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
ДПК-1. Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию для принятия финансовых и инвестиционных решений.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
ДПК-2. Способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, подготовить аналитический обзор или отчет по финансам и инвестициям.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
СПК-1. Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа
СПК-2. Способен выполнять необходимые финансово-экономические расчеты, обосновывать их и представлять результаты в соответствии с принятыми в организации стандартами.	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ДПК-1	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: основы принятия финансовых и инвестиционных решений Уметь: анализировать первичные источники данных, необходимые для обоснования финансовых и инвестиционных решений	Тест, опрос	Шкала оценивания теста Шкала оценивания опроса
	Продвинутой	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: основы принятия финансовых и инвестиционных решений	Кейс, презентация	Шкала оценивания кейса Шкала оценивания презентации

		я работа	инвестиционны х решений Уметь: анализировать первичные источники данных, необходимые для обоснования финансовых и инвестиционны х решений Владеть: методиками сбора и анализа финансовых и инвестиционны х показателей		оценивания презентаци и
ДПК-2	Пороговый	1.Работа на учебных занятиях 2.Самостоятельна я работа	Знать: источники финансовой, банковской, инвестиционно й и иной информации, методы подготовки аналитических финансовых обзоров и отчетов Уметь: собирать и анализировать необходимые данные о деятельности организаций и предприятий реального сектора экономики, финансово- кредитной сферы	Практическо е задание, доклад	Шкала оценивания практическ ого задания Шкала оценивания доклада
	Продвинуты й	1.Работа на учебных занятиях 2.Самостоятельна я работа	Знать: источники финансовой, банковской, инвестиционно й и иной	Презентация	Шкала оценивания презентаци и

			информации, методы подготовки аналитических финансовых обзоров и отчетов Уметь: собирать и анализировать необходимые данные о деятельности организаций и предприятий реального сектора экономики, финансово-кредитной сферы Владеть: навыками представления результатов аналитической работы в форме аналитического обзора или отчета		
СПК-1	Пороговый	1.Работа на учебных занятиях 2.Самостоятельная работа	Знать: основные финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность предприятий различных организационно-правовых форм Уметь: проводить сбор, обработку и статистический анализ данных для решения финансово-экономических задач	Практическое задание, доклад	Шкала оценивания практического задания Шкала оценивания доклада
	Продвинутой	1.Работа на учебных занятиях	Знать: основные	Презентация	Шкала оценивания

		занятиях 2.Самостоятельна я работа	финансово- экономические показатели, характеризующ ие деятельность предприятий различных организационно -правовых форм Уметь: проводить сбор, обработку и статистический анализ данных для решения финансово- экономических задач Владеть: навыками работы с аналитическим и данными, полученными при оценке и характеристике деятельности конкретного хозяйствующег о субъекта		презентаци и
СПК-2	Пороговый	1.Работа на учебных занятиях 2.Самостоятельна я работа	Знать: требования к проведению финансов- экономических расчетов в рамках действующих экономических и финансовых планов Уметь: выполнять необходимые расчеты, анализирует и содержательно интерпретирует полученные результаты в соответствии с принятыми в	Практическо е задание, доклад	Шкала оценивания практическ ого задания Шкала оценивания доклада

			организации стандартами		
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях 2. Самостоятельная работа	Знать: требования к проведению финансов-экономических расчетов в рамках действующих экономических и финансовых планов Уметь: выполнять необходимые расчеты, анализирует и содержательно интерпретирует полученные результаты в соответствии с принятыми в организации стандартами Владеть: методами и приемами расчета и анализа показателей в рамках экономического и финансового планирования в соответствии с принятыми в организации стандартами, а также международными стандартами финансовой отчетности	Презентация	Шкала оценивания презентации

3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерные тесты:

1. Функцию финансового посредничества в движении денежных средств от владельцев к пользователям в рыночной экономике выполняет рынок:

- 1) ссудных капиталов;
- 2) акций;
- 3) страховых услуг;
- 4) драгоценных металлов;
- 5) валютный.

2. Общерыночными функциями финансового рынка являются коммерческая (посредническая), ценообразующая, регулирующая, стимулирующая, контрольная и ...

- 1) учетно-расчетная;
- 2) информационная;
- 3) перераспределительная;
- 4) управление рисками.

3. В зависимости от форм организации совершения сделок с финансовыми инструментами различают финансовые рынки:

- 1) первичный и вторичный;
- 2) национальные и мировой;
- 3) биржевой и внебиржевой;
- 4) спотовый и срочный.

4. По объекту сделки выделяют следующие сегменты финансового рынка: кредитно-денежный, рынок денежных бумаг, валютный рынок, рынок производных финансовых инструментов, страховой рынок и рынок ...

- 1) недвижимости;
- 2) пенсионный;
- 3) инвестиционный;
- 4) аудиторских услуг.

5. Ключевой специфической функцией финансового рынка является:

- 1) учетно-расчетная;
- 2) информационная;
- 3) перераспределительная;
- 4) управление рисками.

6. Поставщиками финансового капитала выступают:

- 1) экономические субъекты с дефицитным бюджетом;
- 2) финансовые посредники;
- 3) торговые посредники;
- 4) экономические субъекты с профицитным бюджетом.

7. Объективной основой формирования рынка капитала явилось:

- 1) возникновение бумажных денег;
- 2) появление бирж;
- 3) потребность в иностранной валюте;
- 4) развитие коммуникаций;
- 5) несовпадение источников денежных ресурсов и их потребителей.

8. Ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк, и права держателя на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных процентов в банке или в любом из его филиалов, называется:

- 1) вексель;
- 2) сберегательный сертификат;
- 3) облигация;
- 4) чек.

9. Сделка с ценными бумагами, состоящая из двух частей — продажи ценных бумаг и их последующей покупки через определенный срок по заранее установленной цене, рассчитанной исходя из процентной ставки, называется:

- 1) срочная сделка;
- 2) сделка своп;
- 3) сделка спот;
- 4) сделка репо.

10. Принципиальным отличием инструментов рынка ценных бумаг от инструментов рынка ссудных капиталов является (дать один вариант ответа):

- 1) срок обращения;
- 2) ликвидность;
- 3) рискованность;
- 4) доходность;
- 5) стоимость привлечения капитала.

11. Покупка ценных бумаг с условием их обратной продажи в установленный срок по фиксированной цене – это:

- 1) сделка репо;
- 2) сделка своп;
- 3) форвардная сделка;
- 4) опционная сделка.

12. Документ, который дает право заниматься определенным видом профессиональной деятельности на финансовом рынке, называется:

- 1) разрешение;
- 2) свидетельство;
- 3) лицензия;
- 4) сертификат.

13. Методом государственного регулирования деятельности эмитентов ценных бумаг является:

- 1) регистрация;
- 2) аттестация;
- 3) лицензирование;
- 4) сертификация.

14. Сегментом денежного рынка является рынок:

- 1) акций;
- 2) валютный;

- 3) краткосрочных государственных ценных бумаг;
- 4) краткосрочных кредитов;
- 5) краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных облигаций.

15. Сегментом рынка капиталов является рынок:

- 1) краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- 2) акций;
- 3) форека;
- 4) драгоценных металлов;
- 5) страховых услуг.

Примерный перечень вопросов для опроса:

1. Что такое секьюритизация? Приведите упрощенную схему секьюритизации на примерах.
2. Как связаны между собой секьюритизация и дезинтермедиация? Приведите примеры.
3. Что такое финансовый инжиниринг? Почему он появился?
4. Кто является клиентами финансовых инженеров? Какие потребности призвана удовлетворить финансовая инженерия?
5. Как вы понимаете тезис о том, что развитие финансового инжиниринга — это ответ на усложнение потребностей участников финансового рынка?
6. Что является объективной материальной основой формирования финансового рынка?
7. Когда сформировался финансовый рынок как экономическое явление? Какие факторы этому способствовали?
8. Как вы понимаете положение о том, что финансовый рынок является механизмом, обеспечивающим трансформацию сбережений в инвестиции? Что такое сбережения и что такое инвестиции?
9. Как соотносятся между собой финансовый рынок, валютный рынок, страховой рынок, рынок пенсионных продуктов, рынок драгоценных металлов?
10. Объясните, что означает термин «финансиализация» хозяйственной жизни». В чем она проявляется?

Примерный перечень кейсов:

Кейс 1. Ретейл — новый игрок на финансовом рынке?

Крупные торговые сети в России все активнее предлагают разного рода финансовые услуги. Сейчас, не выходя из магазина, можно не только оформить кредит и открыть банковский счет, но и застраховать уют от возгорания, а мобильный телефон — от кражи.

Идея продавать финансовые услуги через ретейл не нова, и российские компании идут по уже проторенному Западом пути. Так, британская сеть *Tesco* продает через собственный *Tesco Bank* кредиты и полисы страхования, включая даже страхование автомобилей и путешественников. Существует несколько схем распространения финансовых услуг через розничные торговые сети.

Так называемый коробочный способ, как показывает опыт, в России пока не работает. Идея вроде бы проста: придя в магазин, купить на прилавке с вывеской, скажем, «банковские продукты» коробку со страховым полисом, который нужно активировать по телефону. Первой по этому пути пыталась пройти страховая компания РОСНО, которая семь лет назад предложила клиентам таким образом страховать дачи. Но программа просуществовала недолго и была свернута. Страховщики потом говорили, что услуга, дескать, обогнала рынок, потребитель до нее еще не дорос. На «вырост» клиенту дали почти пять лет – подобные проекты перманентно появлялись и так же быстро исчезали. Самую громкую рекламную кампанию своей «коробке» устроило весной 2011 г. «АльфаСтрахование», выложившее на полки «Перекрестка» продукт «Хоть потоп!». Телезрители несколько месяцев наблюдали атаку рекламного Кинг-Конга на россиян, забывших застраховать свое имущество и ответственность перед соседями. Но, по оценкам участников рынка, например, в Москве данный продукт так и «не пошел» в массы.

Пока эффективность «коробочных» продаж не доказана, ретейлеры предпочитают другие способы интеграции финансовых услуг в свою продуктовую линейку. Они в основном завуалированы и идут в нагрузку к основному ассортименту.

Особенно распространена продажа полисов страхования бытовой техники – от холодильников до мобильных телефонов. Подобную кальку с западных практик переняли большинство представителей ретейла в сегменте электроники. Например, «Евросеть» и «Связной» активно предлагают клиентам страховать мобильники от «действий третьих лиц», т.е. от кражи.

Партнером обоих ретейлеров является «Росгосстрах». Компании работают на страховщиков за процент от продаж, причем процент берут не с покупателей, а с самих страховщиков. «Проект очень динамично развивается. Так, с начала запуска услуги за 2010 г. через салоны «Евросети» было реализовано более 250 тыс. страховых полисов «Росгосстраха», за три квартала 2011 г. – уже более 330 тыс.», – рассказывает пресс-секретарь «Евросети» Ульяна Смольская. По ее словам, в основном покупатели предпочитают оформлять полисы страхования от разбоя на телефоны и смартфоны средней ценовой категории.

Застраховать от разбоя телефон стоимостью 10-15 тыс. руб. обойдется в 799 руб., а аппарат за 20-30 тыс. руб. – 999 руб. В «Евросети» не стали отвечать на вопрос, какой размер комиссии ретейлер получает от «Росгосстраха» за продажу полисов. По словам одного из участников страхового рынка, который уже несколько лет ведет «Евросетью» «безнадежные переговоры с целью продавать собственные полисы», средний размер комиссионных, запрашиваемый сотовым ретейлером, составляет от 30 до 60% от цены полиса и зависит от объема планируемых продаж.

Получается, что за 2010 г. «Евросеть», страхуя клиентов только от грабежа, при условной средней стоимости телефона 10-15 тыс. руб. продала полисов на 150-200 млн руб., а за первые три квартала 2011 г. – на 250 млн руб. Таким образом, размер комиссионных ретейлера мог достичь 51-140 млн руб. в прошлом и 66-158 млн руб. – в текущем году. В «Связном» раскрывать

количество проданных полисов отказались, пояснив, что программа «приносит прибыль».

По схожей схеме работают продавцы бытовой техники. В этом сегменте более распространен такой тип страхования, как «постгарантия», который вступает в силу уже после окончания официальной гарантии на приобретенную технику. Но в отличие от мобильного ретейла, «Техносила», например, работает не со сторонними страховщиками, а с аффилированной страховой компанией «Ринко». «В 2009 г. было продано около 240 тыс., в 2010 г. – примерно 500 тыс. и за неполный 2011 г. – более 300 тыс. договоров страхования», – уточняет директор по продажам «Ринко». Никакой комиссии с потребителя не берется – все отношения с партнерами строятся на основании стандартного агентского договора, который является классической формой оформления взаимоотношений страховщика с каналом продаж, добавляет он.

Между тем согласно отчетности компании, за 2011 год «Ринко» собрала 848,8 млн руб. страховой премии, выплатив клиентам в 100 раз меньше – 8,7 млн руб.

«Нашим основным продуктом является так называемое страхование продленной гарантии, в данном случае риск поломки вступает в действие только после истечения действия заводской гарантии (это, как правило, год) и действует несколько лет», – объясняет такую разницу в сборах и премиях г-н Потапов. Другими словами, 800 млн руб. нельзя отнести к чистой выручке компании – клиенты пойдут с заявлениями о страховых случаях через полтора-два года, и тогда эти средства будут востребованы для возмещения страховых убытков.

Создать собственный банк и хорошенько подзаработать на финансовых услугах планировали и в группе *Auchan* (сеть магазинов «Ашан»). Правда, пока компания ограничилась лишь созданием ООО «БА Финанс», которое занимается оформлением документов на получение карт «Кредит Европа Банка». Происходит это на отдельной стойке при магазинах сети.

Заявленная как финансовый посредник компания «БА Финанс» смогла за 2009 г. заработать на комиссионных 41,4 млн руб., в 2010 г. в четыре раза улучшить этот результат – 166,9 млн руб.

Взаимный интерес финансовых структур и розничных сетей со временем будет только крепче, считает гендиректор аналитического агентства *INFOnline* Иван Федяков. По его мнению, некоторые ретейлеры по числу торговых точек приближаются к средним банковским сетям, при этом они обладают более интересными характеристиками в части шаговой доступности, близости к метро и транспортным узлам. В то же время конкуренция в ретейле, что в продуктовом, что в мобильном, съедает маржинальность, а значит, сетям приходится думать, где искать новые точки роста прибыли с «квадрата» торговой площади, добавляет эксперт.

Проанализируйте ситуацию и ответьте на вопросы.

1. Какие формы сотрудничества ретейла с финансовыми организациями являются наиболее привлекательными? Положительную или отрицательную

роль играет такое сотрудничество для потребителя? Для самих участников этих отношений? Почему?

2. Можно ли считать ретейл новым профессиональным игроком на финансовом рынке? Нужно ли регулировать такую деятельность ретейлеров? Как регулируется деятельность профессиональных участников финансового рынка?

Кейс 2. Нассим Талеб сформулировал правила капитализма версии 2.0.

Эксперт Нассим Талеб получил широкую известность благодаря написанной в 2006 г. книге «Черный лебедь», где среди прочего утверждалось: «Глобализация создала взаимосвязанную хрупкость, уменьшив волатильность и создав видимость стабильности... Мы никогда раньше не жили под угрозой глобального коллапса. Финансовые учреждения сливаются во все меньшее число очень больших банков.

Все банки взаимосвязаны. Финансовая биосфера поедается гигантскими, кровосмесительными, бюрократическими банками, и когда один из них упадет, упадут все».

В 2009 г. Н. Талеб сформулировал так называемые *правила капитализма версии 2.0*.

1. Слабое звено должно ломаться, пока оно еще мало. К сожалению, экономическая эволюция привела к тому, что фирмы с максимальным количеством скрытых рисков, т.е. самые хрупкие, стали крупнейшими.

2. Недопустима национализация убытков и приватизация доходов. Мы умудрились совместить худшие черты капитализма и социализма. Во Франции 1980-х социалисты взяли верх над банками, а в США 2000-х банки одолели правительство. Это сюрреализм.

3. Человеку, разбившему школьный автобус, не стоит доверять новый. С крахом системы экономический истеблишмент утратил легитимность. Безответственно и безрассудно надеяться, что эти «эксперты» вытащат нас из ямы. Найдите умных людей с чистыми руками.

4. Не позволяйте тем, кто работает за бонусы, управлять АЭС или вашими финансовыми рисками. Сто к одному, что они пренебрегут безопасностью ради прибыли.

Капитализм – это система вознаграждений и наказаний, не только вознаграждений.

5. Уравновесьте все сложное простым. Сложности, таящиеся в глобализации и крайней взаимосвязанности экономик, можно компенсировать простотой финансовых продуктов.

6. Не давайте детям взрывчатку. Сложные деривативы должны быть отменены, потому что никто их не понимает. Граждан необходимо защищать от них самих, от банкиров с их хеджированными продуктами и от доверчивых регуляторов, прислушивающихся к экономистам-теоретикам.

7. Только финансовые пирамиды работают на доверии. Правительству нет смысла восстанавливать доверие. Волна слухов – продукт сложности системы.

С ними не нужно бороться, их нужно игнорировать, сохраняя твердость и решительность.

8. Не давайте наркоману наркотики, даже если у него ломка. Нельзя лечить долги новыми долгами. Долговой кризис – не временная проблема, а структурная. Нужна полная реабилитация.

9. Будущее людей не должно зависеть от предсказаний экспертов. Экономическая жизнь должна быть дефинансирована. Нужно научиться не использовать рынки как хранилища стоимости. На рынках нет того уровня определенности, который нужен людям. Будущее бизнеса, который человек контролирует сам, может быть неопределенным, но не будущее его инвестиций, которые он не контролирует.

10. Лучше добровольно перейти к капитализму 2.0: подтолкнуть то, что и так должно рухнуть; преобразовать долг в доли собственности; прекратить поклонение истеблишменту экономических факультетов и бизнес-школ; запретить Нобелевскую премию по экономике; запретить выкуп компаний на заемные средства; указать банкирам их место; научить людей жить в мире, где крайне мало определенности.

По мнению Н. Талеба, следование этим правилам приведет в соответствие экономическую жизнь общества биологической среде: фирмы будут меньше, долгов не будет, экологическая обстановка улучшится. Это будет мир, где рискуют не банкиры, а предприниматели, где компании рождаются и умирают, не становясь темой для вечерних новостей.

Проанализируйте ситуацию и ответьте на вопросы.

1. Как вы считаете, глобализация финансовых рынков ведет к уменьшению или к увеличению волатильности? Почему?

2. Почему фирмы с максимальными скрытыми рисками становятся сильнейшими (по мнению Н. Талеба)? Вы согласны с этим? Является данный факт случайным событием или экономической закономерностью? Почему?

3. Что понимается под национализацией убытков и приватизацией доходов? Какова должна быть роль государства в ситуации финансового кризиса?

4. Можно ли остановить процесс усложнения финансовых продуктов и заменой их простыми? Почему?

5. Насколько эффективна мера по запрету производных финансовых инструментов, предлагаемая Н. Талебом? К каким последствиям привело бы введение такого запрета?

6. Какие меры вы бы предложили для снижения рисков на долговом рынке?

7. Можно ли дефинансировать экономическую жизнь? Нужно ли?

8. Попробуйте сформулировать свои собственные принципы идеальной современной рыночной экономики.

Примерный перечень тем для презентаций:

1. Практические моменты финансовой экономики.
2. Финансиализация экономики: сущность и содержание.
3. Глобализация финансовых рынков.

4. Секьюритизация: практические примеры.
5. Дезинтермедиация: практические примеры.
6. Финансовый инжиниринг: практический смысл.
7. Финансовые инновации: практика применения.
8. Фондовые индексы. Особенности фондовых индексов США, Англии, Германии, Японии. Порядок расчетов.
9. Особенности хеджирования и диверсификации.
10. Финансовые инструменты. Методы оценки.

Примерный перечень практических заданий:

Задание 1. Рассчитать сумму начисленных процентов и сумму погашения кредита, если выдана ссуда в размере 10 000 руб., на срок 1 год при начислении простых процентов по ставке 12% годовых.

Задание 2. Используя информацию официальных сайтов банков, определите:

- а) чем отличаются условия кредитов в национальной и в иностранной валюте;
- б) в чем причины таких различий;
- в) как проявляется взаимосвязь кредитно-денежного и валютного рынков;
- г) какой кредит предпочтительнее взять: в рублях или в иностранной валюте. Аргументируйте свой ответ.

Задание 3. Заполните таблицу.

Отличия депозитного сертификата и векселя

Признак	Депозитный сертификат	Вексель

Примерный перечень тем для докладов:

1. Проблемы оптимального инвестирования на предприятии.
2. Инвестиционная привлекательность промышленных предприятий.
3. Сущность и значение анализа эффективности инвестиций.
4. Методы нейтрализации инвестиционных рисков.
5. Управление инвестиционным портфелем.
6. Методы формирования инвестиционного портфеля в условиях неопределенности и риска.
7. Оценка инвестиционных рисков в современных условиях.
8. Учет факторов времени и риска при принятии инвестиционных решений.
9. Инвестиционная привлекательность промышленных предприятий.
10. Инвестиции в реальные активы: сущность и экономическое значение.
11. Методология оценки инвестиций.
12. Современные проблемы инвестиционной безопасности.

13. Модели инвестиционного анализа.
14. Методика оценки инвестиционного потенциала предприятия.
15. Особенности бизнес-плана инвестиционного проекта.
16. Разработка целевой программы повышения инвестиционной привлекательности региона (муниципального образования).
17. Инвестиции как фактор экономического роста.
18. Формирование инвестиционного климата в современной России.
19. Специфика деятельности инвестиционных институтов.
20. Инвестиционный рейтинг ценных бумаг.

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Понятие финансовой экономики.
2. Задачи финансовой экономики.
3. Методы и концепции финансовой экономики.
4. Направления финансовой экономики.
5. Понятие, структура и участники финансового рынка.
6. Участники финансового рынка и виды их деятельности.
7. Финансовый рынок и особенности составляющих его элементов инструментов.
8. Анализ сегментов и инструментов финансового рынка.
9. Производные финансовые инструменты.
10. Инструменты кредитного рынка.
11. Инструменты денежного рынка.
12. Рейтинг как метод оценки качества финансовых инструментов.
13. Справедливая стоимость для оценки финансовых активов.
14. Порядок оценки разных групп финансовых активов и финансовых обязательств.
15. Особенности валютного рынка.
16. Рынок производных финансовых инструментов.
17. Финансовые институты рынка полисов и пенсионных счетов.
18. Порядок оценки разных групп финансовых активов и финансовых обязательств.
19. Методологические основы моделирования финансовой деятельности.
20. Сущность и содержание финансовых решений.
21. Практика финансового моделирования.
22. Содержание проектного финансирования.
23. Виды проектного финансирования.
24. Практика проектного финансирования.
25. Практические аспекты управления рисками в проектном финансировании.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Основными формами текущего контроля являются: опрос, тест, кейс, презентация, практическое задание, доклад.

Описание шкал оценивания

Шкала оценивания теста

Количество правильных ответов, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0
в баллах	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

Шкала оценивания опроса

За семестр предусмотрено 2 опроса – 20 баллов.

количество баллов	Критерии оценивания
9-10	Задание выполнено в полном объеме. Студент точно ответил на контрольные вопросы, свободно ориентируется в материале. Работа выполнена аккуратно, в соответствии с предъявляемыми требованиями.
7-8	Задание выполнено в полном объеме. Студент в целом ответил на поставленные вопросы, допущены неточности. В целом работа выполнена аккуратно, в соответствии с предъявляемыми требованиями
3-6	Задание выполнено не в полном объеме. Не на все вопросы представлены ответы, допущены ошибки. В целом работа выполнена аккуратно, в соответствии с предъявляемыми требованиями
0-2	Студент не выполнил все задания работы и не может объяснить полученные результаты.

Шкала оценивания кейса

количество баллов	Критерии оценивания
10	1. Проблема точно определена и сформулирована – 2 балла. 2. Все причины проблемы выделены и обоснованы – 2 балла. 3. Оценка проблемы правильная и теоретически обоснованная - 2 балла. 4. Предложенное решение конструктивно, оригинально и научно обосновано - 2 балла. 5. Логичность, последовательность, ясность выражения мыслей -

	2 балла
8	1. Проблема точно определена и сформулирована – 2 балла. 2. Причины проблемы выделены, но не полностью, и/или есть неточности в их обосновании - 1 балла. 3. Оценка проблемы правильная, но теоретически недостаточно обоснованная – 1,5 балла. 4. Предложенное решение конструктивно, но недостаточно обосновано – 1,5 балла. 5. Логичность, последовательность, ясность выражения мыслей - 2 балла
6	1. Проблема выделена не точно, не все учтены факты кейса – 1 балл. 2. Причины проблемы выделены, но не полностью, и/или есть неточности в их обосновании - 1 балл. 3. Оценка проблемы правильная, но теоретически недостаточно обоснованная – 1,5 балла. 4. Предложенное решение конструктивно, но недостаточно обосновано – 1,5 балла 5. Недостаточная логика, последовательность, ясность выражения мыслей - 1 балл.
0-4	1. Проблема выделена не верно, но сделана попытка ее выявить – 0,5 балла. 2. Причины проблемы выделены с ошибками – 0,5 балла. 3. Оценка проблемы неправильная, допущены системные ошибки – 1 балл. 4. Предложенное решение недостаточно конструктивно – 1 балла 5. Недостаточная логика, последовательность, ясность выражения мыслей - 1 балл.

Шкала оценивания презентации

количество баллов	Критерии оценивания
9-10	Презентация соответствует целям и задачам дисциплины, содержание презентации полностью соответствует заявленной теме, рассмотрены вопросы по проблеме, слайды расположены логично, последовательно, завершается презентация четкими выводами
7-8	Презентация соответствует целям и задачам дисциплины, содержание презентации полностью соответствует заявленной теме, заявленная тема раскрыта недостаточно полно, при оформлении презентации имеются недочеты.
3-6	Презентация соответствует целям и задачам дисциплины, но её содержание не в полной мере соответствует заявленной теме, заявленная тема раскрыта недостаточно полно, нарушена логичность и последовательность в расположении слайдов

0-2	Презентация не соответствует целям и задачам дисциплины, содержание не соответствует заявленной теме и изложено не научным стилем
-----	---

Шкала оценивания практического задания

За семестр предусмотрено 3 практических задания – 15 баллов.

Критерии оценки	Баллы
- практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; - показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме, - проявлен творческий подход, - продемонстрированы умения глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы; - работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета.	5
- практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; - показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме, - работа выполнена полностью, но допущено в ней: а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета б) или не более двух недочетов.	4
- практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; - продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; - выполнено не менее половины работы или допущены в ней а) не более двух грубых ошибок, б) не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) не более двух-трех негрубых ошибок, г) одна негрубая ошибка и три недочета.	2-3
- число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания; - если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий.	0-1

Шкала оценивания доклада

За семестр предусмотрено 3 доклада – 15 баллов.

Критерии оценки	Баллы
-----------------	-------

Тема доклада соответствие целям и задачам дисциплины, высокая степень актуальности темы и рассматриваемых проблем, содержание полностью соответствует заявленной теме, заявленная тема полностью раскрыта, рассмотрены дискуссионные точки зрения по проблеме, высокая степень научности языка изложения, логичность и последовательность в изложении материала, четкие выводы.	5
Тема доклада соответствие целям и задачам дисциплины, тема доклада достаточно актуальная, содержание полностью соответствует заявленной теме, но допущены отдельные неточности, заявленная тема полностью раскрыта, хороший уровень научности языка изложения, логичность и последовательность в изложении материала, выводы недостаточно конкретные.	4
Тема доклада не вполне соответствие целям и задачам дисциплины, актуальность темы не обозначена, тема не полностью раскрыта, допущен не научный язык изложения, нарушена логичность и последовательность в изложении материала, выводы недостаточно конкретные.	3
Работа не соответствует целям и задачам дисциплины, содержание доклада не соответствует заявленной теме, тема не раскрыта.	0-2

Шкала оценивания зачета

Критерии оценивания	Интервал оценивания
студент быстро и самостоятельно готовится к ответу; при ответе полностью раскрывает сущность поставленного вопроса; способен проиллюстрировать свой ответ конкретными примерами; демонстрирует понимание проблемы и высокий уровень ориентировки в ней; формулирует свой ответ самостоятельно, используя лист с письменным вариантом ответа лишь как опору, структурирующую ход рассуждения	16-20
студент самостоятельно готовится к ответу; при ответе раскрывает основную сущность поставленного вопроса; демонстрирует понимание проблемы и достаточный уровень ориентировки в ней, при этом затрудняется в приведении конкретных примеров.	11-15
студент готовится к ответу, прибегая к некоторой помощи; при ответе не в полном объеме раскрывает сущность поставленного вопроса, однако, при этом, демонстрирует понимание проблемы.	6-10
студент испытывает выраженные затруднения при подготовке к ответу, пытается воспользоваться недопустимыми видами помощи; при ответе не раскрывает сущность поставленного вопроса; не ориентируется в рассматриваемой проблеме; оказываемая стимулирующая помощь и задаваемые уточняющие вопросы не способствуют более продуктивному ответу студента.	0-5

Итоговая шкала оценивания результатов освоения дисциплины

Итоговая оценка по дисциплине выставляется по приведенной ниже шкале. При

выставлении итоговой оценки преподавателем учитывается работа обучающегося в течение освоения дисциплины, а также оценка по промежуточной аттестации.

Баллы, полученные студентом по текущему контролю и промежуточной аттестации	Оценка в традиционной системе
41 - 100	Зачтено
0 - 40	Не зачтено