МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Казанский государственный аграрный университет»
(ФГБОУ ВО Казанский ГАУ)

Институт экономики
Кафедра – бухгалтерский учет и аудит

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00861D77F7F654DB91BE53EB1C33DC7D39
Владелец: Дмитриев Андрей Владимирович
Действителен: с 16.07.2026 до 09.10.2027

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-воспитательной работе и цифровизации, доцент
_____ А.В. Дмитриев
«22» мая 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ»

(Оценочные средства и методические материалы)

приложение к рабочей программе дисциплины

Направление подготовки
38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки
Учет, анализ и аудит

Форма обучения
очная, заочная

Казань – 2025

Составитель:

к.э.н., доцент — Фахретдинова Э.Н.

Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Оценочные средства обсуждены и одобрены на заседании кафедры бухгалтерского учета и аудита «30» апреля 2025 года (протокол № 12)

Заведующий кафедрой:

д.э.н., профессор — Клычова Г.С.

Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Рассмотрены и одобрены на заседании методической комиссии Института экономики «12» мая 2025 года (протокол № 11)

Председатель методической комиссии:

к.э.н., доцент — Авхадиев Ф.Н.

Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Согласовано:

Директор — Низамутдинов М.М.

Ф.И.О.

Протокол ученого совета Института экономики № 8 от «19» мая 2025 года

1 ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, направленность (профиль) «Учет, анализ и аудит», обучающийся по дисциплине «Финансовый учет и анализ в АПК (продвинутый уровень)» должен овладеть следующими результатами:

Код индикатора достижения компетенции	Индикатор достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-2. Способен осуществлять руководство организацией процесса ведения учета и внутреннего контроля в экономических субъектах		
ПК 2.1.	Обеспечивает организацию процесса ведения учета	**Знать**: – основные виды консалтинга; – действующую нормативно-правовую базу; - программные продукты по автоматизации бухгалтерского учета, их характеристику, особенности и возможности. **Уметь**: - проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблем по заказам хозяйствующих субъектов; **Владеть**: - практическими навыками выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга;
ПК 2.3.	Анализирует результаты финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта	**Знать:** Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге**,** подходы к оценке бизнеса **Уметь:** - предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; - формировать проектную команду для проектов финансового консалтинга; **Владеть:** навыками формирования системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации; моделирования тенденций изменения устойчивости финансового состояния**.**

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2.1 – Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций (интегрированная оценка уровня *сформированности* компетенций)

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
ПК 2.1. Обеспечивает организацию процесса ведения учета	**Знать:** основные виды консалтинга; действующую нормативно-правовую базу;	Фрагментарные знанияоб основных видах консалтинга; действующей нормативно-правовой базе;	Общие, но не структурированные знания об основных видах консалтинга; действующей нормативно-правовой базе;	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представленияоб основных видах консалтинга; действующей нормативно-правовой базе;	Сформированные систематические знанияоб основных видах консалтинга; действующей нормативно-правовой базе;
	Уметь: проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблем по заказам хозяйствующих субъектов.	Частично освоенное умение проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблемпо заказам хозяйствующих субъектов.	В целом успешное, ноне систематически осуществляемое умение проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблем по заказам хозяйствующих субъектов.	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблем по заказам хозяйствующих субъектов.	Сформированное умение проводить консалтинговые исследования учетно-финансовых проблем по заказам хозяйствующих субъектов.
	Владеть: практическими навыками выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга.	Фрагментарное применение навыков выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга.	В целом успешное, ноне систематическое применение навыков выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга.	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга.	Успешное и систематическое применение навыков выделения «проблемных зон» в управлении компанией для внедрения методов финансового консалтинга.
ПК 2.3. Анализирует результаты	**Знать:** методы аналитического моделирования в	Фрагментарные знания о методах аналитического моделирования в	Общие, но не структурированные знания о методах	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о	Сформированные систематические знания о методах аналитического

финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта	финансовом консалтинге**,** подходы к оценке бизнеса	финансовом консалтинге**,** подходахк оценке бизнеса	аналитического моделирования в финансовом консалтинге**,** подходахк оценке бизнеса	методах аналитического моделирования в финансовом консалтинге**,** подходахк оценке бизнеса	моделирования в финансовом консалтинге**,** подходах коценке бизнеса
	Уметь: - предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; - формировать проектную команду для проектов финансового консалтинга;	Частично освоенное умение предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; формировать проектную команду дляпроектов финансового консалтинга;	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; формировать проектную команду для проектов финансового консалтинга;	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; формировать проектную команду для проектов финансового консалтинга;	Сформированное умение предлагать конкретные мероприятия по реализации разработанных программ, рекомендаций, обосновывать на основе анализа финансово-экономических рисков стратегию поведения экономических субъектов; формироватьпроектную команду дляпроектов финансового консалтинга;
	Владеть: навыками формирования системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой	Фрагментарное применение навыков формирования системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию	В целом успешное, но не систематическое применение навыков формирования системы ключевых финансовых	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков формирования системы ключевых финансовых	Успешное и систематическое применение навыков формирования системы ключевых финансовых показателей,
	организации; моделирования тенденцийизменения устойчивости финансового состояния.	развития коммерческой организации; моделирования тенденций изменения устойчивости финансового состояния.	показателей, отражающих стратегиюразвития коммерческой организации; моделирования тенденций изменения устойчивости финансового состояния.	показателей, отражающих стратегиюразвития коммерческой организации; моделирования тенденций изменения устойчивости финансового состояния.	отражающих стратегию развития коммерческой организации; моделирования тенденций изменения устойчивости финансового состояния.

Описание шкалы оценивания

1. Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

2. Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

3. Оценка «хорошо» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине, освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

4. Оценка «отлично» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

5. Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

6. Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1 Типовые контрольные задания

ПК-2.1. Обеспечивает организацию процесса ведения учета

Задания закрытого типа

1. Бизнес-планирование:

а) ответственный процесс, который требует многопрофильного анализа не только производственной, но и экономической деятельности предприятия

б) необходимое мероприятие, которое проводят при создании нового направления деятельности, новой компании, а так же при определении первоначальной стратегии или при необходимости внесения корректировок в деятельность фирмы;

в) управленческая деятельность по созданию и поддержанию стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными материальными и технологическими возможностями и шансами в сфере маркетинга и по достижению стратегического преимущества перед конкурентами

2. Одним из ключевых элементов стратегического планирования является:

а) баланс

б) отчёт

в) бизнес-план

3. Бизнес-план представляет собой:

а) специальный инструмент управления, широко используемый практически во всех областях современной рыночной экономики независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия, формы собственности;

б) финансовый документ, планирующий предпринимательскую деятельность в определенном периоде и устанавливающей показатели, которые необходимо достичь за этот период;

в) документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществлять для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия;

г) результат комплексного исследования различных сторон деятельности фирмы (производства, реализации продукции, послепродажного обслуживания и др.);

д) краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения;

е) все выше перечисленное

4. Цель разработки бизнес-плана:

а) дать обоснованную, целостную, системную оценку перспектив развития фирмы;

б) оценка возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы;

в) спрогнозировать и спланировать деятельность предприятия на ближайший период и перспективу, исходя из потребностей рынка и возможностей фирмы по их удовлетворению

5. Основной целью разработки бизнес-плана является:

а) оценка возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы;
б) планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;
в) оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия

6. Управленческое консультирование предполагает:
а) оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе;
б) постоянное сотрудничество с клиентом;
в) аудит деятельности клиента;
г) управление клиентом.

7. Компании привлекают консультантов по управлению для:
а) уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений;
б) повышения квалификации персонала компании;
в) проведения налоговой проверки;
г) проведения аудиторской проверки.

8. К консалтингу следует относиться:
а) как к искусству;
б) как к науке;
в) как к ремеслу;
г) как к помощи, оказываемой профессионалами.

9. Этические стандарты консультирования:
а) регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов;
б) определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта;
в) не существуют никаких;
г) определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями.

10. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России, называются: а) АКЭУ, АКУОР, НГПК;
б) ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН;
в) ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ;
г) АКУОР, СПбБИЗНЕС, УКРКОНСАЛТ.

11. Какие из приведенных документов призваны обеспечить гармонизацию учета и отчетности на локальном уровне:
1. учетные Директивы Евросоюза (ЕС);
2. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО);
3. стандарты МФБ (Международной Федерации бухгалтеров);
4. рекомендации по учету и отчетности экспертов ООН.

12. Если фактическая себестоимость работ и услуг вспомогательных производств больше плановой отклонения между плановой и фактической себестоимостью списывают:
1. Количественно-суммовым методом;
2. Методом «дополнительной записи»;
3. Методом «красное сторно»;
4. Сальдовым методом;
5. Корректурным способом.

13. По отношению к производственному процессу затраты делятся на:
1. Производственные и внепроизводственные;
2. Прямые и косвенные;
3. Основные и накладные;
4. Входящие и истекшие;
5. Маржинальные и полные.

14. Выберите методы учета затрат на производство и калькуляции (5):
1. Фактический;
2. Простой (прямой);
3. Позаказный;
4. Маржинальный;
5. Попередельный;
6. Сокращенный;
7. Попроцессный;
8. Нормативный.

15. По безвозмездно полученным основным средствам суммы, учтенные на счете 98, списываются с этого счета в кредит счета 91:
1. По мере принятия основных средств к учету;
2. По мере начисления амортизации;
3. При выбытии основных средств.
4. Нет верных ответов.

16. По масштабам обслуживания выделяют финансовые потоки:
а) внутренний; внешний.
б) по операционной деятельности; по инвестиционной деятельности; по финансовой деятельности.
в) по компании в целом; по отдельным структурным подразделениям; по отдельным операциям.

17. По видам хозяйственной деятельности выделяют финансовые потоки:
а) по операционной деятельности; по инвестиционной деятельности; по финансовой деятельности.
б) по компании в целом; по отдельным структурным подразделениям; по отдельным операциям.
в) валовой; чистый.

18. Платежеспособность - это:
а) способность предприятия вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами и т.д.

б) наличие у предприятия денежных ресурсов для полного и своевременного погашения своих краткосрочных обязательств при бесперебойном осуществлении основной деятельности.
в) способность экономических субъектов своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита.

19. Кредитоспособность - это:
а) возможность субъекта хозяйствования обратить активы в денежную наличность и погасить свои платѐжные обязательства, а точнее - это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платѐжных обязательств
б) способность экономических субъектов своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита.
в) способность предприятия вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами и т.д.

20. Наиболее типичными причинами отказа от использования аутсорсинга являются:
а) стремление повысить прибыльность бизнеса за счет снижения издержек по обслуживанию бизнес-процессов;
б) концентрация руководителей на основном бизнесе;
в) использование чужого опыта;
г) внедрение передовых технологий;
д) повышение качества и надежности обслуживания;
е) улучшение управляемости, так как аутосорсинговая компания обычно использует современные принципы и формы управления и предоставляет эту возможность менеджерам за казчика;
ж) укрепление потенциала роста з) опасность передачи слишком многих важных функций в чужие руки;
и) угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики;
к) обучение чужих специалистов вместо своих; л) угроза утечки важной информации.

21. Выделите из предложенного перечня элементы концепции всеобщего управления качеством:
а) фокус именно на бизнес-процессах (а не на проектах, продуктах или подразделениях компании)
б) систематичность улучшений
в) необходимость постоянно отслеживать возникающие недостатки на уровне всей организации, а не только отдельных подразделений
г) работа на уровне всей организации, а не отдельных подразделений
д) ориентация на потребителя, то есть использование как главного индикатора качества степени удовлетворенности потребителя, фокус на клиентском сервисе, включение потребностей клиентов в планы развития и так называемое партнерство
е) управление на основе фактов ж) систематичное принятие управленческих решений должно базироваться только на основе фактической оценки положения дел в компании
з) вовлечение работников в процесс оптимизации повседневной деятельности компании, при этом оно нацелено в первую очередь не на реализацию их потенциала, а на повышение производственной эффективности
и) кросс-функциональное управление качеством: на всех стадиях разработки, воплощения и совершенствования системы управления на предприятии менеджеры не

должны замыкаться на функционировании своих подразделений, а должны быть в максимально возможной степени вовлечены в соответствующие процессы независимо от того, в рамках именно какого структурного подразделения компании они протекают

к) давление на поставщиков: руководители не должны воспринимать все, что связано с работой их поставщиков, как внешне заданные факторы.

л) признание концепции всеобщего управления качеством как центральной стратегии завоевания высокой конкурентоспособности и доли рынка.

22.Из предложенного перечня выберите основные положения концепции «Шесть сигм»:

а) повышение удовлетворенности клиентов

б) сокращение времени, требуемого для выполнения одного операционного цикла

в) уменьшение числа дефектов

г) фокус именно на бизнес-процессах (а не на проектах, продуктах или подразделениях компании)

д) систематичность улучшений е) необходимость постоянно отслеживать возникающие недостатки на уровне всей организации, а не только отдельных подразделений

ж) работа на уровне всей организации, а не отдельных подразделений

з) ориентация на потребителя, то есть использование как главного индикатора качества степени удовлетворенности потребителя, фокус на клиентском сервисе, включение потребностей клиентов в планы развития и так называемое партнерство

и) управление на основе фактов к) систематичное принятие управленческих решений должно базироваться только на основе фактической оценки положения дел в компании

л) вовлечение работников в процесс оптимизации повседневной деятельности компании, при этом оно нацелено в первую очередь не на реализацию их потенциала, а на повышение производственной эффективности

м) кросс-функциональное управление качеством: на всех стадиях разработки, воплощения и совершенствования системы управления на предприятии менеджеры не должны замыкаться на функционировании своих подразделений, а должны быть в максимально возможной степени вовлечены в соответствующие процессы независимо от того, в рамках именно какого структурного подразделения компании они протекают

н) давление на поставщиков: руководители не должны воспринимать все, что связано с работой их поставщиков, как внешне заданные факторы. о) признание концепции всеобщего управления качеством как центральной стратегии завоевания высокой конкурентоспособности и доли рынка.

23. Из приведенного перечня выделите основные элементы коучинга:

а) повышение самомотивации сотрудника

б) награда или премирование за особый вклад или достигнутые показатели

в) мобилизация и фокусировка на достижении результата перед началом стратегически важного процесса

г) адаптация к новым условиям работы при повышении в должности или переводе в новое подразделение

д) индивидуальная тренировка с целью повышения конкретны навыков и компетенции

е) концентрация на качестве ж) важность бизнес-процессов

з) единая точка контакта обеспечивается уполномоченным менеджером (в тех случаях, когда шаги процесса либо сложны, либо распределены таким образом, что их не удается объединить силами небольшой команды).

и) систематическое проведение внешнего бенчмаркинга.

к) увеличение объемов производства продукции при одновременном снижении удельных издержек

л) минимизируется количество согласований путем сокращения внешних точек контакта;

м) улучшение качества и сервиса, ориентированное главным образом на повышение уровня обслуживания клиентов и увеличение доходов, которые получают потребители

н) работа выполняется в том месте (подразделении, отделе), где это целесообразно (устраняется излишняя интеграция, что приводит к повышению эффективности процесса в целом)

о) уменьшается количество проверок и управляющих воздействий

Задания открытого типа

1. Проценты прекращают включать в стоимость инвестиционного актива при приостановке его приобретения, сооружения и (или) изготовления инвестиционного актива на срок более:

2. Могут ли консультанты или другие сотрудники консультационной компании приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами? а) да;

3. Управленческое консультирование предполагает:

4. Компании привлекают консультантов по управлению для:

5. К консалтингу следует относиться:

6. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России, называются:

7. Могут ли консультанты или другие сотрудники консультационной компании приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами?

ПК-2.3. Анализирует результаты финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта

1. Анализ финансовой отчетности включает в себя следующие этапы:
1) Анализ финансового состояния по данным бухгалтерского баланса организации.
2) Предварительная оценка средств и источников средств.
3) Анализ ликвидности бухгалтерского баланса.
4) Анализ финансовой устойчивости организации.
5) Анализ возможной неплатежеспособности организации.
6) Анализ деловой активности организации.

2. Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности организации.
1) Анализ уровня и динамики финансовых результатов.
2) Факторный анализ прибыли от продаж.
3) Факторный анализ чистой прибыли.

3. Анализ рентабельности хозяйственной деятельности организации.
1) Оценка показателей рентабельности.
2) Факторный анализ рентабельности продаж.
3) Факторный анализ финансовой и экономической рентабельности и их взаимосвязь.
4) Комплексный анализ эффективности хозяйственной деятельности.
5) Расчет и оценка эффекта финансового рычага.

4. Анализ денежных потоков.
1) Формирование отчета о движении денежных средств прямым и косвенным способами.
2) Анализ динамики и структуры денежных потоков.

3) Анализ равномерности денежных потоков.
4) Коэффициентный анализ денежных потоков.

5. Определите влияние величины основных средств и фондоотдачи на приращение продукции на основе следующих данных. Стоимость продукции в отчётном году – 625 млн руб., в предыдущем году – 573 руб. Среднегодовая вели- чина основных средств производства ·в отчётном году – 448 млн руб., в базисном году – 420 млн руб.:
1) влияние величины основных средств - увеличение выручки на 38,2 млн руб.; влияние фондоотдачи-увеличение на 13,8 млн руб.;
2) величины основных средств- уменьшение выручки на 15,6 млн руб.; влияние фондоотдачи - увеличение на 67,6 млн руб.;
3) величины основных средств - увеличение выручки на 31,5 млн руб.; влияние фондоотдачи - увеJ1ичение на 20,5 млн руб.;
4) величины основных средств - увеличение выручки на 18,4 млн руб.; влияние фондоотдачи - увеличение на 33,6 млн руб.

6. ....продукция - это стоимость отгруженной и оплаченной покупателями продукции и выполненных работ:
1) товарная;
2) реализованная;
3) валовая;
4) маржинальная

7. Показатели качества продукции не анализируются путём сравнения фактических данных с данными:
1) предыдущих отчетных периодов;
2) плановых заданий;
3) аналогичных предприятий;
4) предприятий иного профиля.

8. Установите последовательность решения частных аналитических задач при анализе качества продукции:
1) обоснование возможностей повышения качества продукции сокращения брака и потерь;
2) оценка технического уровня продукции;
3) выявление факторов, сдерживающих рост технического уровня продукции;
4) выявление отклонений технического уровня по отдельным изделиям по сравнению с базовым и плановым уровнем.

9. Определите влияние интенсификации использования материальных ресурсов на изменение прибыли на основе следующих данных. Выручка от реализации продукции за отчётный год – 98,4 млн руб., за предыдущий год – 92,7 млн руб. Затраты предметов труда в отчётном году – 64,4 млн руб., в базисном году – 62,1 млн руб.:
1) увеличение на 2,3 млн руб.;
2) увеличение на 3,9 млн руб.;
3) снижение на 2,3 млн руб:;
4) увеличение на 1,5 млн руб.

10. Прибыль (убыток) от продаж по данным бухгалтерской отчётности определяется как разница между:
1) валовой прибылью и расходами периода (коммерческими и управленческими);

2) доходами от обычных видов деятельности и расходами по обычным видам деятельности;
3) прибылью до налогообложения и текущим налогом на прибыль с учётом отложенных налоговых активов и обязательств;
4) выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

11. При детерминированном факторном анализе прибыли от реализации· отдельных видов продукции не принимаются во внимание:
1) объем продаж продукции;
2) структура товарной продукции;
3) полная (коммерческая) себестоимость продукции;
4) отпускная цена на продукцию.

12. С помощью детерминированного факторного анализа прибыли от продаж оценивается:
1) динамика формирования финансовых результатов;
2) структура прибыли от продаж и чистой прибыли;
3) влияние на прибыль изменения основных факторов её формирования;
4) качество источников формирования прибыли.

13. Себестоимость продукции и прибыль от продаж находятся в зависимости:
1) прямо пропорциональной;
2) опосредованной;
3) регрессионной;
4) обратно пропорциональной.

14. Рентабельность производственной деятельности рассчитывается как отношение:
1) прибыли от продаж к себестоимости, произведённой или реализованной продукции * 100%;
2) прибыли от продаж к выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг * 100%;
3) балансовой прибыли к выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг *100%;
4) чистой прибыли к выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг* 100%.

15. Определите, каким должен быть объём реализации для того, чтобы обеспечить, рентабельность продаж на уровне 25%, если капитал организации - 13400 тыс. руб., а рентабельность активов - 12%:
1) 7883 тыс. руб.;
2) 1608 тыс. руб.;
3) 3350 тыс. руб.;
4) 6432 тыс. руб.

16. Рентабельность активов - это:
1) отношение чистой прибыли к себестоимости, произведённой или реализованной продукции *100%;
2) отношение прибыли от продаж к выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг *100%·
3) отношение прибыли от продаж к среднегодовой стоимости собственного капитала* 100%·
4) отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости авансированного капитала

*100%.

17. Трёхфакторная модель рентабельности активов отражает зависимость данного показателя от уровня:
1) рентабельности продаж, материалоёмкости продаж и скорости оборота капитала;
2) рентабельности продаж, капиталоёмкости по основному капиталу и скорости оборота оборотного капитала;
3) финансовой рентабельности, скорости оборота капитала и доли собственного капитала в структуре пассивов;
4) рентабельности производства, материалоёмкости и амортизации ёмкости продаж.

18. Определите, какой должна быть прибыл для того, чтобы обеспечить рентабельность активов организации на уровне. 17%, если выручка от продаж - 9000 тыс. руб., а коэффициент оборачиваемости капитала – 1,3:
1) 6923 тыс. руб.;
2) 1177 тыс. руб.;
3) 1530 тыс. руб.;
4) 5393 тыс. руб.

19. В обобщенном виде показатели рентабельности характеризуют:
1) абсолютную величину эффекта (прибыли), полученного предприятием;
2) соотношение прибыли с наличными или потреблёнными ресурсами;
3) доходность авансированного капитала;
4) эффективность производственной деятельности.

20. Оцените изменение рентабельности активов организации на основе следующих данных. Прибыль базисного года – 1450 тыс. руб., отчётного года- 1400 тыс. руб.; основной капитал – 4700 тыс. и 4800 тыс. руб. соответственно; оборотный капитал – 3500 тыс. и 3000 тыс. руб. соответственно:
1) увеличились на 0,27%;
2) уменьшились на 1,68%;
3) увеличились на 5,24%;
4) уменьшились на 3,56%.

21. Показатель рентабельности продаж (оборота) рассчитывается как отношение прибыли от продаж к:
1) себестоимости реализованной продукции *100%;
2) выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг *100%;
3) среднегодовой стоимости собственного капитала * l00%;
4) среднегодовой стоимости авансированного капитала *l00%.

22. Экономическая рентабельность – это рентабельность:
1) продаж;
2) производственной деятельности;
3) активов по общей бухгалтерской прибыли;
4) собственного капитала по чистой прибыли.

23. Определите рентабельность производственной деятельности на основе следующих данных: выручка от реализации продукции – 456,2 млн руб., себестоимость реализованной продукции – 381,8 млн руб.:
1) 19,49%;

2) 15,55%;
3) 16,31%;
4) 119,49%.

Задания открытого типа

1. Отношение чистой прибыли к себестоимости произведённой или реализованной продукции *100%- это:
2. Определите рентабельность активов организации, если коэффициент оборачиваемости капитала – 1,5, а рентабельность продаж – 30%:
3. Скорость оборота авансированного капитала и его рентабельность находятся в ..... зависимости:
4. Определите рентабельность продаж, если коэффициент оборачиваемости капитала – 1,3, а рентабельность активов организации – 10%:
5. Определите рентабельность продаж, на основе следующих данных: выручка от реализации продукции – 456,2 млн руб., себестоимость реализованной продукции – 381,8 млн руб.:
6. … продукция - это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, за исключением остатков незавершенного производства и внутрихозяйственного оборота:
7. Имеются следующие данные по предприятию: выручка от реализации продукции за отчётный год – 4200 тыс. руб., за предыдущий год – 3830 тыс. руб.; оплата труда с начислениями в отчётном году – 510 тыс. руб., в базисном году – 480 тыс. руб. Определите относительное отклонение в средствах на оплату труда:

3.2 Типовые вопросы и задания

ПК-2.1. Обеспечивает организацию процесса ведения учета

1. Понятие и содержание консалтинга.
2. Возникновение рынка консалтинговых услуг.
3. Сущность и виды консалтинговых услуг.
4. Субъекты и объекты консультирования.
5. Классификация консалтинговых услуг.
6. Консалтинг в России и за рубежом.
7. Формы профессиональных услуг, связанные с консалтингом.
8. Подходы к консультированию и принципы, на которых осуществляют деятельность консультанты.
9. Финансовый консалтинг как инструмент профессиональной поддержки бизнеса
10. Построение системы финансового управления компанией.
11. Цель, виды и направления финансового консалтинга.
12. Принципы организации консалтингового сервиса. Управленческое консультирование как профессиональная карьера.
13. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование.
14. Профессиональная этика в консультационной работе.
15. Обзор консалтингового процесса
16. Основные стадии консультационного процесса.
17. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.
18. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта.

19. Начало работы над проектом.
20. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

ПК-2.3. Анализирует результаты финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта

1. Планирование деятельности.
2. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.
3. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге
4. Моделирование взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние.
5. Исследование модели взаимосвязи финансовых коэффициентов:
6. использование модели для сравнительного анализа уровней и динамики финансовых коэффициентов.
7. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния.
8. Имитационная модель финансового состояния.
9. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации.
10. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.
11. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ в финансовом консалтинге
12. Механизм разработки бизнес-плана.
13. Виды эффективности инвестиционных проектов.
14. Принципы анализа эффективности инвестиционных проектов.
15. Методы и критерии оценки инвестиционных проектов.
16. Динамические и статистические методы оценки инвестиционных проектов.
17. Коэффициенты финансовой оценки.
18. Оценка стоимости бизнеса для целей принятия решений
19. Подходы к оценке бизнеса: доходный, сравнительный, затратный.
20. Методика определения величины резервов снижения себестоимости продукции

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Лекции оцениваются по посещаемости, активности, умению выделить главную мысль.

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, активности работы в аудитории, правильности выполнения заданий, уровня подготовки к занятиям.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Критерии оценки зачета в тестовой форме: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично. Для получения соответствующей оценки на экзамене по курсу используется накопительная система больно-рейтинговой работы студентов. Итоговая оценка складывается из суммы баллов или оценок, полученных по всем разделам курса и суммы баллов полученной на экзамене.

Критерии оценки уровня знаний студентов с использованием теста на зачете по учебной дисциплине

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	86-100 % правильных ответов
Хорошо	71-85 %
Удовлетворительно	51- 70%
Неудовлетворительно	Менее 51 %

Количество баллов и оценка неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Критерии оценивания компетенций следующие:

1. Ответы имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об уверенных знаниях обучающегося и о его умении решать профессиональные задачи, оценивается в 5 баллов (отлично);
2. Более 71 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует о достаточных знаниях обучающегося и его умении решать профессиональные задачи – 4 балла (хорошо);
3. Не менее 50 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об удовлетворительных знаниях обучающегося и о его ограниченном умении решать профессиональные задачи, соответствующие его будущей квалификации – 3 балла (удовлетворительно);
4. Менее 50 % ответов имеют решения с правильным ответом. Их содержание свидетельствует о слабых знаниях обучающегося и его неумении решать профессиональные задачи – 2 балла (неудовлетворительно).