

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ващенко Андрей Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.05.2022 12:53:22

Уникальный программный ключ:

51187754f94e37d00c9236cc9eaf21a22f0a3b731acd32879ec947ce3c66589d

**Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Волгоградский институт бизнеса»**

Утверждаю

Проректор по учебной работе и

управлению качеством

Л.В. Шамрай-Курбатова

«12» мая 2022г.

## Рабочая программа учебной дисциплины

### Финансовое консультирование

(Наименование дисциплины)

### 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Финансы и Кредит»

(Направление подготовки / Профиль)

### Бакалавр

(Квалификация)

Кафедра разработчик

Финансово-экономических дисциплин

Год набора

2021, 2022

Вид учебной деятельности	Трудоемкость (объем) дисциплины					
	Очная форма	Очно-заочная форма		Заочная форма		
		д	в	св	з	сз
Зачетные единицы	6	6	6	6		6
Общее количество часов	216	216	216	216		216
Аудиторные часы контактной работы обучающегося с преподавателями:	64	32	32	18		10
– Лекционные (Л)	32	16	16	8		
– Практические (ПЗ)	32	16	16	10		10
<i>В том числе в форме практической подготовки</i>	32	16	16	10		10
– Лабораторные (ЛЗ)						
– Семинарские (СЗ)						
Самостоятельная работа обучающихся (СРО)	98	148	157	189		197
К (Р-Г) Р (П) (+;-)						
Тестирование (+;-)						
ДКР (+;-)						
Зачет (+;-)						
Зачет с оценкой (+;- (Кол-во часов))						
Экзамен (+;- (Кол-во часов))	+ (54)	+(36)	+(27)	+ (9)		+(9)

Волгоград 2022

Содержание

Раздел 1. Организационно-методический раздел .....	3
Раздел 2. Тематический план.....	11
Раздел 3. Содержание дисциплины.....	39
Раздел 4. Организация самостоятельной работы обучающихся.....	42
Раздел 5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся.....	46
Раздел 6. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	74
Раздел 7. Материально-техническая база и информационные технологии.....	75
Раздел 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	77

## Раздел 1. Организационно-методический раздел

### 1.1. Цели освоения дисциплины

Дисциплина «**Финансовое консультирование**» входит в «**Часть, формируемая участниками образовательных отношений**» часть дисциплин подготовки обучающихся по направлению подготовки «**38.03.01 Экономика**», направленность (профиль) «**Финансы и кредит**».

Целью дисциплины является формирование **компетенций** (в соответствии с ФГОС ВО и требованиями к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы (ОПОП ВО)):

#### Дескрипторы профессиональных компетенций:

ПК-1.1 Способен осуществлять анализ состояния финансовых рынков и анализировать их динамику, включая рынки финансовых инструментов.

ПК-3.2 Способен проводить исследование финансовых рынков, на основании которого давать рекомендации их по усовершенствованию

ПК-4.1. Способен проконсультировать физических и юридических лиц по поводу содержания финансовых продуктов и услуг

ПК-4.2. Способен провести консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)

ПК-7.1. Способен собрать информацию о потенциальном заемщике, рассчитать его кредитоспособность и платежеспособность, сформировать заключение о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику

ПК-8.2 Способен предоставлять заемщикам исчерпывающую информацию о процедуре подготовки и заключения кредитных сделок и проводить мониторинг выполнения заемщиками своих обязательств по договору

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы индикаторы компетенций:

Обобщенная трудовая функция/ трудовая функция	Код и наименование дескриптора компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенций (из ПС)
<p><b>ПС 08.008</b> «<b>Специалист по финансовому консультированию</b>» <b>А.</b> <b>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/01.6</b> Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков <b>ПС-08.015</b> <b>Специалист по корпоративному кредитованию</b></p>	<p>ПК-1.1 Способен осуществлять анализ состояния финансовых рынков и анализировать их динамику, включая рынки финансовых инструментов</p>	<p><i>Знание:</i> <b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b> ИД-1 ПК-1.1 Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков А/01.6 ИД-4 ПК-1.1 Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг А/01.6 ИД-5 ПК-1.1 Технологии сбора первичной финансовой информации А/01.6 ИД-6 ПК-1.1 Нормативная база в области финансовой деятельности А/01.6 ИД-9 ПК-1.1 Современная финансовая система и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка А/01.6 ИД-10 ПК-1.1 Современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления личными финансами ИД-11 ПК-1.1 Система розничных финансовых услуг, применяемых при управлении личными финансами домохозяйств (инвестиционные, кредитные, страховые, пенсионные), их</p>

<p><b>A/02.6</b> Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального корпоративного заемщика</p> <p><b>A/07.6</b> Маркетинг рынка кредитных продуктов для юридических лиц</p>		<p>качественные, количественные характеристики А/01.6</p> <p>ИД-12 ПК-1.1 Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга А/01.6</p> <p><b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b></p> <p>ИД-13 ПК-1.1 Основы финансового анализа А/02.6</p> <p><i>Умения:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-14 ПК-1.1 Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг А/01.6</p> <p><b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b></p> <p>ИД-15 ПК-1.1 Применять способы и методы анализа поведения целевых клиентских сегментов рынка корпоративного кредитования А/07.6</p> <p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-16 ПК-1.1 Проведение исследования финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации) А/01.6</p> <p>ИД-17 ПК-1.1 Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг А/01.6</p> <p>ИД-19 ПК-1.1 Составление аналитических заключений, рейтингов, прогнозов с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнерами А/01.6</p> <p>ИД-20 ПК-1.1 Анализ состояния и прогнозирование изменений инвестиционного и информационного рынков А/01.6</p> <p>ИД-21 ПК-1.1 Организация и поддержание постоянных контактов с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами А/01.6</p> <p><b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b></p> <p>ИД-22 ПК-1.1 Анализ конкурентного окружения и стратегий развития конкурентов в корпоративном сегменте рынка А/07.6</p> <p>ИД-23 ПК-1.1 Анализ и оценка динамики</p>
---	--	--

		<p>нормативно-законодательной базы, оказывающей влияние на динамику рынка корпоративных клиентов А/07.6</p> <p>ИД-24 ПК-1.1 Анализ структуры и динамики корпоративного рынка, доли банка А/07.6</p>
<p><b>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А.</b></p> <p><b>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/01.6</b></p> <p>Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</p>	<p>ПК-3.2 Способен проводить исследование финансовых рынков, на основании которого давать рекомендации их по усовершенствованию</p>	<p><i>Знание:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-1 ПК-3.2 Конъюнктура и механизмы функционирования финансовых рынков А/01.6</p> <p>ИД-4 ПК-3.2 Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг А/01.6</p> <p>ИД-7 ПК-3.2 Современная финансовая система и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка А/01.6</p> <p><i>Умения:</i></p> <p>ИД-12 ПК-3.2 Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг А/01.6</p> <p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p>ИД-13 ПК-3.2 Проведение исследования финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации) А/01.6</p>
<p><b>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А.</b></p> <p><b>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/02.6</b></p> <p>Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов А/03.6</p> <p>Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)</p>	<p>ПК-4.1. Способен проконсультировать физических и юридических лиц по поводу содержания финансовых продуктов и услуг</p>	<p><i>Знание:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-1 ПК-4.1. Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги А/02.6</p> <p>ИД-2 ПК-4.1. Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг А/02.6</p> <p>ИД-4 ПК-4.1. Принципы ведения консультационной работы с клиентами А/02.6</p> <p>ИД-7 ПК-4.1. Порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг А/02.6</p> <p>ИД-8 ПК-4.1. Законы и иные нормативные правовые акты, относящиеся к вопросам регулирования связей с инвесторами; инвестиционное законодательство А/02.6</p> <p>ИД-11 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов А/03.6</p> <p>ИД-12 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления банковских депозитов, обезличенных металлических счетов А/03.6</p> <p>ИД-13 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления страховых продуктов А/03.6</p>

		<p>ИД-14 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционных продуктов А/03.6</p> <p>ИД-15 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционно-накопительных продуктов А/03.6</p> <p>ИД-16 ПК-4.1. Требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок А/03.6</p> <p>ИД-17 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие работы по информационному обеспечению в организации А/03.6</p> <p><i>Умения:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-25 ПК-4.1. Систематизировать финансовую и юридическую информацию А/03.6</p> <p>ИД-26 ПК-4.1. Пользоваться техническими средствами проверки подлинности документов А/03.6</p> <p>ИД-28 ПК-4.1. Проверять правильность заполнения клиентом документов А/03.6</p> <p>ИД-30 ПК-4.1. Оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг А/03.6</p> <p>ИД-31 ПК-4.1. Разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов в пределах своей компетенции</p> <p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-33 ПК-4.1. Осуществление операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией А/02.6</p> <p>ИД-38 ПК-4.1. Получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента А/02.6</p> <p>ИД-39 ПК-4.1. Уточнение у клиента существенной дополнительной информации А/02.6</p>
<p><b>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию»</b></p>	<p>ПК-4.2. Способен провести консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)</p>	<p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-41 ПК-4.2. Консультирование по оформлению документов на выдачу кредитов А/03.6</p> <p>ИД-42 ПК-4.2. Консультирование по оформлению документов на открытие депозитов физическим лицам А/03.6</p>

<p><b>А.</b> <b>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/03.6</b> Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности) <b>ПС-08.015</b> <b>Специалист по корпоративному кредитованию А/03.6</b> Подготовка и заключение кредитного договора с корпоративным клиентом</p>		<p>ИД-43 ПК-4.2. Консультирование по оформлению документов на выпуск пластиковых карт А/03.6 ИД-44 ПК-4.2. Консультирование по оформлению договоров банковского счета с клиентами А/03.6 ИД-45 ПК-4.2. Консультирование по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг А/03.6 ИД-46 ПК-4.2. Консультирование по регистрации и открытию брокерских счетов А/03.6 ИД-47 ПК-4.2. Консультирование по оформлению дилерских операций с ценными бумагами А/03.6 ИД-48 ПК-4.2. Консультирование по оформлению депозитарных операций с ценными бумагами А/03.6 ИД-49 ПК-4.2. Консультирование по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг) А/03.6 ИД-50 ПК-4.2. Консультирование по оформлению операций по покупке-продаже памятных монет из драгоценных металлов А/03.6 ИД-51 ПК-4.2. Консультирование по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов А/03.6 <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b> ИД-52 ПК-4.2. Консультирование участников кредитной сделки А/03.6</p>
<p><b>ПС 08.008</b> <b>«Специалист по финансовому консультированию»</b> <b>А.</b> <b>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/02.6</b> Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов <b>ПС-08.015</b> <b>Специалист по корпоративному кредитованию</b></p>	<p>ПК-7.1. Способен собрать информацию о потенциальном заемщике, рассчитать его кредитоспособность и платежеспособность, сформировать заключение о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику</p>	<p><i>Знание:</i> <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b> ИД-2 ПК-7.1. Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации А/02.6 ИД-4 ПК-7.1. Законодательство Российской Федерации о персональных данных А/02.6 ИД-5 ПК-7.1. Современные методы получения, анализа, обработки информации А/02.6 ИД-7 ПК-7.1. Правила делового общения с заемщиками А/02.6 ИД-8 ПК-7.1. Основы финансового анализа А/02.6 ИД-10 ПК-7.2. Порядок рассмотрения заявок заемщиков А/02.6 ИД-11 ПК-7.1. Основы банковского дела, экономики, организации труда и управления А/02.6 <i>Умения:</i> <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b> ИД-13 ПК-7.1. Обеспечивать процесс приема документов от заемщика А/02.6</p>

<p><b>A/02.6</b> Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального корпоративного заемщика</p>		<p>ИД-14 ПК-7.1. Составлять отчетность по качеству кредитного портфеля А/02.6</p> <p>ИД-16 ПК-7.1. Использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг А/02.6</p> <p>ИД-17 ПК-7.1. Применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента А/02.6</p> <p>ИД-18 ПК-7.1. Использовать методы определения уровней доходностей продуктов и программ для клиента и банка (бюджет клиента), выработки совместных с клиентом решений по модификации бизнеса в целях оптимизации доходности А/02.6</p> <p>ИД-19 ПК-7.1. Формировать кредитное досье заемщика А/02.6</p> <p>ИД-20 ПК-7.1. Организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика А/02.6</p> <p>ИД-21 ПК-7.1. Применять программные продукты (в том числе автоматизированную банковскую систему), организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере А/02.6</p> <p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p><b>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</b></p> <p>ИД-23 ПК-7.1. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения А/02.6</p> <p>ИД-24 ПК-7.1. Взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса А/02.6</p> <p>ИД-27 ПК-7.1. Получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента А/02.6</p> <p><b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b></p> <p>ИД-28 ПК-7.1. Оценка активов и кредитной истории потенциального заемщика - корпоративного клиента А/02.6</p> <p>ИД-30 ПК-7.1. Анализ финансовой деятельности потенциального заемщика и формирование пакета документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита А/02.6</p> <p>ИД-31 ПК-7.1. Информирование заемщика о размере дополнительных расходов и комиссий при осуществлении корпоративного</p>
--	--	---



		<p>кредитования А/02.6  ИД-32 ПК-7.1. Запрос (при необходимости) дополнительных документов для принятия решения о возможности заключения кредитного договора А/02.6  ИД-33 ПК-7.1. Подготовка заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику А/02.6  ИД-37 ПК-7.1. Анализ характеристик потенциального заемщика - корпоративного клиента А/02.6  ИД-8 ПК-7.1. Анализ документов потенциального заемщика на соответствие требованиям банка для предоставления кредита А/02.6</p>
<p><b>ПС-08.015</b>  <b>Специалист по корпоративному кредитованию</b>  <b>А/03.6</b> Подготовка и заключение кредитного договора с корпоративным клиентом  <b>А/04.6</b> Контроль исполнения условий кредитного договора с корпоративным клиентом</p>	<p>ПК-8.2 Способен предоставлять заемщикам исчерпывающую информацию о процедуре подготовки и заключения кредитных сделок и проводить мониторинг выполнения заемщиками своих обязательств по договору</p>	<p><i>Знание:</i>  <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b>  ИД-3, ПК-8.2 Современные методы получения, анализа, обработки информации А/03.6 , А/04.6  ИД-4, ПК-8.2 Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка А/03.6, А/04.6  <i>Умения:</i>  <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b>  ИД-15, ПК-8.2 Предоставлять заемщикам исчерпывающую информацию о процедуре подготовки и заключения кредитных сделок А/03.6  ИД-24, ПК-8.2 Проводить мониторинг выполнения заемщиками своих обязательств по договору А/04.6  <i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i>  <b>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</b>  ИД-44, ПК-8.2 Мониторинг качества обслуживания долга и сроков погашения корпоративного кредита  ИД-45, ПК-8.2 Мониторинг проблемных корпоративных кредитов, предоставленных банком (во взаимодействии с другими структурными подразделениями) А/04.6  ИД-50, ПК-8.2 Передача информации (при необходимости) о неисполнении обязательств по кредитному договору в соответствующее подразделение банка А/04.6</p>

**1.2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО  
направления подготовки «38.03.01 Экономика», направленность (профиль) «Финансы и кредит»**

№	Предшествующие дисциплины (дисциплины, изучаемые параллельно)	Последующие дисциплины
1	2	3
1.	Математика	Деньги, кредит, банки
2.	Статистика	
3.	Государственные и муниципальные финансы	
4.	Финансовые вычисления	
5.	Макроэкономика	
6	Финансы	
7	Рынок ценных бумаг	
8	Национальная экономика	
9	Корпоративные финансы	
10	Банковское дело	
11	Банковское регулирование и надзор	
12	Финансовый анализ	
13	Инвестиции	
14	Инвестиционный анализ	
15	Экономика предприятия (организации)	
16	Экономика малого и среднего бизнеса	
17	Страхование	

*Последовательность формирования компетенций в указанных дисциплинах может быть изменена в зависимости от формы и срока обучения, а также преподавания с использованием дистанционных технологий обучения.*

**1.3. Нормативная документация**

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «**38.03.01 Экономика**»;
- Учебного плана направления подготовки «**38.03.01 Экономика**» направленность (профиль) «**Финансы и кредит**» 2021, 2022 года набора;
- Образца рабочей программы учебной дисциплины (приказ № 113-О от 01.09.2021 г.).

**Раздел 2. Тематический план**

**Очная форма обучения (полный срок)**

№	Тема дисциплины	Трудоемкость				СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Аудиторные занятия				
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

							<p>ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	22	4	4	4	14	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1.,</p>

							ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1.,

							ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	20	4	4	4	12	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2.,

							ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
<b>Вид промежуточной аттестации(Экзамен)</b>	<b>54</b>						
<b>Итого</b>	<b>216</b>	<b>32</b>		<b>32</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>98</b>

**Очно-заочная форма обучения (полный срок)**

№	Тема дисциплины	Трудоемкость				СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Аудиторные занятия				
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	22	2			18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1.,



							ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	22	2	2	2	18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	22	2	2	2	18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1.,

							ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2	
4	Тема Управленческий консалтинг	4.	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24,

							ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	22	2	2	2	18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1.,

							ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	22	2	2	2	18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт	22	2	2	2	18	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1,

	в области финансового консалтинга						ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
<b>Вид промежуточной аттестации (Экзамен)</b>		<b>36</b>					
<b>Итого</b>		<b>216</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>148</b>	

**Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение)**

№	Тема дисциплины	Трудоемкость				СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций				
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	23	2	2	2	19	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1.,

							ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	23	2	2	2	19	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1.

							ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1.,

							ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2



6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	23	2	2	2	19	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2.,

							ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	24	2	2	2	20	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
<b>Вид промежуточной аттестации (Экзамен)</b>		<b>27</b>					
<b>Итого</b>		<b>216</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>157</b>	

**Заочная форма обучения (полный срок)**

№	Тема дисциплины	Трудоемкость				СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций				
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак.п одг.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	25	2			23	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2, ИД-4 ПК-3.2, ИД-7 ПК-3.2, ИД-12 ПК-3.2, ИД-13 ПК-3.2, ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1., ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1., ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1., ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональн	24					ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21

	ой поддержки бизнеса.					24	ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	24				24	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-

							7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	28	2	2	2	24	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое	28	2	2	2		ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1,

	консультирование и планирование, налоговый консалтинг					24	ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	28	2	2	2	24	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1.,

							ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема Управление консалтинговой компанией	7.	25	2	2	23	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-

							15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	25		2	2	23	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2, ИД-4 ПК-3.2, ИД-7 ПК-3.2, ИД-12 ПК-3.2, ИД-13 ПК-3.2, ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
<b>Вид промежуточной аттестации (Экзамен)</b>		<b>9</b>					
<b>Итого</b>		<b>216</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>189</b>	

**Заочная форма обучения (ускоренное обучение)**

№	Тема дисциплины	Трудоемкость				СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций				
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.		
1	2	3	4	5	6	7	8



1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	24			24	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2, ИД-4 ПК-3.2, ИД-7 ПК-3.2, ИД-12 ПК-3.2, ИД-13 ПК-3.2, ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	25				ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2, ИД-4 ПК-3.2, ИД-7 ПК-3.2, ИД-12 ПК-3.2, ИД-13 ПК-3.2, ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-

						<p>4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1., ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	24			24	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1.,</p>

							ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	27		2	2	25	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. ,ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	27		2	2		ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-

						25	1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	27		2	2	25	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-

						7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	26		2	2	24 ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	27		2	2	25	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
<b>Вид промежуточной аттестации (Экзамен)</b>		<b>9</b>					
<b>Итого</b>		<b>216</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>197</b>	

## **Раздел 3. Содержание дисциплины**

### **3.1. Содержание дисциплины**

#### **Раздел 1. Организация работы по финансовому консультированию**

##### **Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики**

Определение консалтинга, классификация консалтинговых услуг. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы (исследовательско-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная). Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация FEASO). Характерные черты консалтинговой услуги. История возникновения рынка консалтинговых услуг. Финансовый консалтинг: основное понятие, цель и задачи. Объекты и принципы финансового консалтинга. Основные направления финансового консалтинга. Консалтинг возможности возникновения кризиса в отдельных организациях. Рассмотрение факторов причин и симптомов кризиса.

##### **Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.**

Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России (доперестроечный, перестроечный и современный). Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.

##### **Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании**

Финансовый анализ: цели, задачи и значение для принятия правильного управленческого решения. Методы и приемы анализа финансового состояния предприятия. Информационная база анализа финансового состояния. Финансовые показатели, методика расчета. Мониторинг и диагностика использования экономического потенциала. Проведение комплексного финансового анализа предприятия, разработка рекомендаций по оптимизации и оздоровлению компании. Прогнозирование безубыточности и запаса финансовой прочности организации.

#### **Раздел 2. Методика проведения финансового консультирования**

##### **Тема 4. Управленческий консалтинг**

Основное понятие и виды управленческого консалтинга. Задачи (направления) управленческого консалтинга. Факторы, влияющие на разработку проекта по управленческому консультированию. Финансовый консалтинг в сфере инвестиций. Разработка концепции системы бюджетирования. Стратегический консалтинг. Финансовый консалтинг. Инвестиционный консалтинг. Операционный консалтинг. Маркетинговый консалтинг. Кадровый консалтинг. Формы управленческого консультирования: экспертное и процессное консультирование.

##### **Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг**

Теоретические аспекты налогового консультирования: понятие, сущность, виды. Основные принципы налогового консалтинга и его этапы. Структура услуг по налогообложению. Способы и факторы ценообразования на услуги по налоговому консультированию. Налоговый консалтинг и другие сопутствующие услуги. Основные принципы налогового консалтинга и его этапы. Ответственность сторон при проведении налогового консалтинга

##### **Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка**

Финансовая стратегия: понятие, принципы, задачи. Основные направления разработки финансовой стратегии предприятия: обеспечение финансовой безопасности; выбор эффективной инвестиционной стратегии; управление потоками денежных средств, как собственными, так и заемными; управление финансовой деятельностью. Этапы и методы разработки финансовой стратегии предприятия. Особенности процесса реализации финансовой стратегии. Контроль реализации финансовой стратегии.

### **Тема 7. Управление консалтинговой компанией**

Разработка организационной структуры компании интеллектуальных финансовых услуг. Управление персоналом в консалтинговой компании. Квалификационные и профессиональные требования к консультанту. Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию». Стратегия управления персоналом. Внедрение системного подхода к оплате труда, повышение эффективности систем оплаты. Система управления знаниями. Маркетинговая политика и маркетинговая стратегия как элемент управления в компаниях консалтинга. Планирование в консалтинге. Техническое оснащение конкурентного бизнеса. Цели и задачи оценки эффективности финансового консалтинга. Подходы к выбору качественных (экспертная оценка) и количественных методов оценки. Интерпретация полученных результатов.

### **Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга**

Международный опыт в области методологии финансового консалтинга (положения МСА). Система определения мотивированной цели потребителя при продвижении консалтинговых услуг зарубежными компаниями. Бизнес-среда консалтинговых услуг. Предложения консультантов. Ожидания клиентов. Руководство по профессиональной этике FEASO.



### 3.2. Содержание практического блока дисциплины

#### Очная форма обучения (полный срок)

№	Тема практического (семинарского, лабораторного) занятия, В том числе в форме практической подготовки
<i>1</i>	<i>2</i>
ПЗ 1-2	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики
ПЗ 3-4	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.
ПЗ 5-6	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании
ПЗ 7-8	Тема 4. Управленческий консалтинг
ПЗ 9-10	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг
ПЗ 11-12	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка
ПЗ 13-14	Тема 7. Управление консалтинговой компанией
ПЗ 15-16	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга

#### Очно-заочная форма обучения (полный срок)

№	Тема практического (семинарского, лабораторного) занятия, В том числе в форме практической подготовки
<i>1</i>	<i>2</i>
ПЗ 1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики
ПЗ 2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.
ПЗ 3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании
ПЗ 4	Тема 4. Управленческий консалтинг
ПЗ 5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг
ПЗ 6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка
ПЗ 7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией
ПЗ 8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга

#### Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение)

№	Тема практического (семинарского, лабораторного) занятия, В том числе в форме практической подготовки
<i>1</i>	<i>2</i>
ПЗ 1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики
ПЗ 2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.
ПЗ 3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании
ПЗ 4	Тема 4. Управленческий консалтинг
ПЗ 5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг
ПЗ 6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка
ПЗ 7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией
ПЗ 8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга

#### Заочная форма обучения (полный срок)

№	Тема практического (семинарского, лабораторного) занятия, В том числе в форме практической подготовки
<i>1</i>	<i>2</i>
ПЗ 1	Тема 4. Управленческий консалтинг
ПЗ 2	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг
ПЗ 3	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка

ПЗ 4	Тема 7. Управление консалтинговой компанией
ПЗ 5	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга
<b>Заочная форма обучения (ускоренное обучение)</b>	
<b>№</b>	<b>Тема практического (семинарского, лабораторного) занятия, В том числе в форме практической подготовки</b>
<i>1</i>	<i>2</i>
ПЗ 1	Тема 4. Управленческий консалтинг
ПЗ 2	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг
ПЗ 3	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка
ПЗ 4	Тема 7. Управление консалтинговой компанией
ПЗ 5	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга

**3.3. Образовательные технологии**  
**Очная форма обучения (полный срок)**

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	Л	Лекция-обзор	100
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	Л	Лекция-обзор	100
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	Л	Лекция-обзор	100
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	Л	Лекция-обзор	100
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	Л	Лекция-обзор	
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	Л	Лекция-обзор	
<b>Итого %</b>				<b>18,75%</b>

**Очно-заочная форма обучения (полный срок)**

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	Л	Лекция-обзор	100
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	Л	Лекция-обзор	100

3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	Л	Лекция-обзор	100
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	Л	Лекция-обзор	100
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	Л	Лекция-обзор	50
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	Л	Лекция-обзор	75
<b>Итого %</b>				<b>34%</b>

#### Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение)

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	Л	Лекция-обзор	100
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	Л	Лекция-обзор	100
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	Л	Лекция-обзор	100
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	Л	Лекция-обзор	100
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	Л	Лекция-обзор	50
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	Л	Лекция-обзор	75
<b>Итого %</b>				<b>34%</b>

#### Заочная форма обучения (полный срок)

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	Л	Лекция-обзор	100
2	Тема 4. Управленческий консалтинг	Л	Лекция-обзор	100

3	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, консалтинг	Л	Лекция-обзор	100
4	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	Л	Лекция-обзор	50
<b>Итого %</b>				<b>43%</b>

#### Заочная форма обучения (ускоренное обучение)

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Тема 4. Управленческий консалтинг	ПЗ	Кейс-метод	100
2	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, консалтинг	ПЗ	Кейс-метод	100
3	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	ПЗ	Кейс-метод	100
5	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	ПЗ	Кейс-метод	100
<b>Итого %</b>				<b>45,5%</b>

### Раздел 4. Организация самостоятельной работы обучающихся

#### 4.1. Организация самостоятельной работы обучающихся

№	Тема дисциплины	№ вопросов	№ рекомендуемой литературы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	1-7	1,2,3,4,5,6, 7
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	8-13	1,2,3,4,5,6, 7
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	14-19	1,2,3,4,5,6, 7
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	20-22	1,2,3,4,5,6, 7
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	23-28	1,2,3,4,5,6, 7
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	29-33	1,2,3,4,5,6, 7
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	34-41	1,2,3,4,5,6, 7
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга		1,2,3,4,5,6, 7

#### Перечень вопросов, выносимых на самостоятельную работу обучающихся

1. Определение консалтинга, классификация консалтинговых услуг.
2. Объекты и принципы финансового консалтинга.
3. Основные направления финансового консалтинга.
4. Консалтинг возможности возникновения кризиса в отдельных организациях.

5. Методы и приемы анализа финансового состояния предприятия.
6. Информационная база анализа финансового состояния.
7. Проведение комплексного финансового анализа предприятия, разработка рекомендаций по оптимизации и оздоровлению компании.
8. Прогнозирование безубыточности и запаса финансовой прочности организации.
9. Факторы, влияющие на разработку проекта по управленческому консультированию.
10. Разработка концепции системы бюджетирования.
11. Стратегический консалтинг.
12. Инвестиционный консалтинг.
13. Операционный консалтинг.
14. Маркетинговый консалтинг.
15. Кадровый консалтинг.
16. Способы и факторы ценообразования на услуги по налоговому консультированию.
17. Налоговый консалтинг и другие сопутствующие услуги.
18. Ответственность сторон при проведении налогового консалтинга.
19. Основные направления разработки финансовой стратегии предприятия: выбор эффективной инвестиционной стратегии.
20. Основные направления разработки финансовой стратегии предприятия: управление потоками денежных средств как собственными, так и заемными.
21. Основные направления разработки финансовой стратегии предприятия: управление финансовой деятельностью.
22. Особенности процесса реализации финансовой стратегии.
23. Контроль реализации финансовой стратегии.
24. Разработка организационной структуры компании интеллектуальных финансовых услуг.
25. Управление персоналом в консалтинговой компании.
26. Маркетинговая политика и маркетинговая стратегия как элемент управления в компаниях консалтинга.
27. Подходы к выбору качественных (экспертная оценка) и количественных методов оценки.
28. Система определения мотивированной цели потребителя при продвижении консалтинговых услуг зарубежными компаниями.
29. Бизнес-среда консалтинговых услуг.

#### **4.2. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся обеспечивается следующими учебно-методическими материалами:

1. Указаниями в рабочей программе по дисциплине (п.4.1.)
2. Лекционные материалы в составе учебно-методического комплекса по дисциплине
3. Заданиями и методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы обучающихся в составе учебно-методического комплекса по дисциплине.
4. Глоссарием по дисциплине в составе учебно-методического комплекса по дисциплине.

## Раздел 5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся

Фонд оценочных средств по дисциплине представляет собой совокупность контролирующих материалов предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов образовательной программы. ФОС по дисциплине используется при проведении оперативного контроля и промежуточной аттестации обучающихся. Требования к структуре и содержанию ФОС дисциплины регламентируются Положением о фонде оценочных материалов по программам высшего образования – программам бакалавриата, магистратуры.

### 5.1. Паспорт фонда оценочных средств

#### Очная форма обучения (полный срок)

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.	СРО	
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1,

	профессиональной поддержки бизнеса.					ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1.,

						ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	УО	Т	ПРВ	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2



						<p>1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	УО	Т	Т	ПРВ	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1.,</p>

						ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. ,ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1.,

						ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1. ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
--	--	--	--	--	--	--

**Очно-заочная форма обучения (полный срок)**

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.	СРО	
1	2	3	4	6	7	8
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1.,

						ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. ,ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-

						31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

						<p>ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	УО	Т	Т	ПРВ	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1.</p>

						ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47

						ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
--	--	--	--	--	--	---

**Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение)**

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Практик Подг.	СРО	
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4,



						ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании	УО	Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1.,

						ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
4	Тема Управленческий консалтинг	4.	УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг		УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

					<p>16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	УО	Т	Т	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19</p>

					ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией	УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. ,ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга	УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13

						ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
--	--	--	--	--	--	---

**Заочная форма обучения (полный срок)**

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.	СРО	
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики	УО			ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19

						ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.				ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании				ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13

					<p>ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
4	Тема 4. Управленческий консалтинг	УО	Т	Т	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-</p>

					8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка	УО	Т	Т	ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2.,



						ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией		Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга		Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

						ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
--	--	--	--	--	--	---

**Заочная форма обучения (ускоренное обучение)**

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Прак. Подг.	СРО	
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики					ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2.,

					ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.				ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
3	Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании				ПРВ ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2

						<p>ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1., ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
4	Тема 4. Управленческий консалтинг		Т	Т	ПРВ	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1.</p>

						ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг		Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1. , ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2.ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1.,ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1.,ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1.ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
6	Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка		Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1,ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1 ,ИД-15 ПК-1.1,ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1,ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1,ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-15

						<p>ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1., ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>
7	Тема 7. Управление консалтинговой компанией		Т	Т	ПРВ	<p>ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1., ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>

8	Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга		Т	Т	ПРВ	ИД-1 ПК-1.1, ИД-4 ПК-1.1, ИД-5 ПК-1.1, ИД-6 ПК-1.1, ИД-9 ПК-1.1, ИД-10 ПК-1.1, ИД-11 ПК-1.1, ИД-12 ПК-1.1, ИД-13 ПК-1.1, ИД-14 ПК-1.1, ИД-15 ПК-1.1, ИД-16 ПК-1.1, ИД-17 ПК-1.1, ИД-20 ПК-1.1, ИД-21 ПК-1.1, ИД-22 ПК-1.1, ИД-23 ПК-1.1, ИД-24 ПК-1.1, ИД-1 ПК-3.2 ИД-4 ПК-3.2 ИД-7 ПК-3.2 ИД-12 ПК-3.2 ИД-13 ПК-3.2 ИД-1 ПК-4.1., ИД-2 ПК-4.1., ИД-4 ПК-4.1., ИД-7 ПК-4.1., ИД-8 ПК-4.1., ИД-11 ПК-4.1., ИД-12 ПК-4.1., ИД-13 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1., ИД-25 ПК-4.1., ИД-26 ПК-4.1., ИД-28 ПК-4.1., ИД-30 ПК-4.1., ИД-31 ПК-4.1., ИД-33 ПК-4.1., ИД-38 ПК-4.1., ИД-39 ПК-4.1., ИД-45 ПК-4.2., ИД-47 ПК-4.2., ИД-48 ПК-4.2., ИД-49 ПК-4.2., ИД-51 ПК-4.2., ИД-52 ПК-4.2. ИД-2 ПК-7.1., ИД-4 ПК-7.1., ИД-5 ПК-7.1., ИД-7 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1., ИД-11 ПК-7.1., ИД-13 ПК-7.1., ИД-14 ПК-7.1., ИД-16 ПК-7.1., ИД-17 ПК-7.1., ИД-18 ПК-7.1., ИД-19 ПК-7.1., ИД-20 ПК-7.1., ИД-21 ПК-7.1., ИД-23 ПК-7.1., ИД-24 ПК-7.1. ИД-27 ПК-7.1., ИД-28 ПК-7.1, ИД-30 ПК-7.1., ИД-31 ПК-7.1., ИД-32 ПК-7.1. ИД-33 ПК-7.1., ИД-37 ПК-7.1., ИД-8 ПК-7.1. ИД-3, ПК-8.2 ИД-4, ПК-8.2 ИД-15, ПК-8.2 ИД-24, ПК-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2
---	--	--	---	---	-----	--

**Условные обозначения оценочных средств (Столбцы 3, 4, 5, 6):**

**ЗЗ** – защита выполненных заданий (творческих, расчетных и т.д.), представление презентаций;

**Т** – тестирование по безмашинной технологии;

**УО** – устный (фронтальный, индивидуальный, комбинированный) опрос;

**КМ** – кейс-метод;

**ПРВ** – проверка рефератов, конспектов, переводов, решений заданий, выполненных заданий в электронном виде и т.д.;

## 5.2. Тематика письменных работ обучающихся

### Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Консалтинг выявления факторов причин возникновения кризиса в организациях
2. Консалтинг возможности возникновения кризиса в отдельных организациях в условиях реагирования на изменения внешней и внутренней среды.
3. Консалтинг возможности возникновения кризиса в отдельных организациях в условиях неадекватного реагирования на глубокие, быстрые и неожиданные изменения внешней и внутренней среды.
4. Консалтинг смягчения кризиса в условиях инфляции.
5. Факторы возникновения кризисных ситуаций в организации и основные задачи финансового консалтинга.
6. Консалтинг в сфере товародвижения, ценовой и товарной политик.
7. Консалтинг в сфере погашения дебиторской задолженности и коммерческого кредитования.
8. Консалтинг в сфере транспортировки продукции до рынков сбыта и маркетинговой стратегии.
9. Консалтинг в сфере рекламной деятельности.
10. Консалтинг деятельности страховых компаний.
11. Консалтинг нормативного регулирования бухгалтерского учета.
12. Консалтинг организации бухгалтерского учета в страховых организациях.
13. Консалтинг учетной политики для целей бухгалтерского учета.
14. Консалтинг учетной политики для целей налогового учета.
15. Консалтинг операций по договорам основного страхования.
16. Консалтинг операций по договорам страхования.
17. Консалтинг операций по договорам перестрахования.
18. Консалтинг операций в иностранной валюте.
- 38
19. Консалтинг кредитных организаций.
20. Законодательное и нормативное регулирование бухучета и документооборота в кредитной организации.
21. Анализ и оценка учетной политики кредитной организации.
22. Консалтинг постановки аналитического и синтетического учета в кредитной организации.
23. Консалтинг некоммерческих организаций.
24. Особенности консалтинга общественных или религиозных организаций (объединений).
25. Особенности консалтинга социальных, благотворительных и иных фондов.
26. Особенности консалтинга ассоциаций и союзов (объединения юридических лиц).
27. Особенности консалтинга государственных корпораций.

### 5.3. Перечень вопросов промежуточной аттестации по дисциплине

#### Вопросы к экзамену:

1. Финансовый консалтинг: основное понятие, цель и задачи.
2. История возникновения рынка консалтинговых услуг.
3. Объекты и принципы финансового консалтинга.
4. Основные направления финансового консалтинга.
5. Основные виды финансового консультирования.
6. Консалтинг в сфере разработки и внедрения систем бухгалтерского учета.
7. Консалтинг в сфере разработки и внедрения систем налогового учета.
8. Консалтинг разработки и внедрения систем управленческого учета и бюджетирования.
9. Направления аудита в сфере финансового консалтинга.
10. Аудит эффективности системы управленческого учета в организации.
11. Основные показатели финансовой отчетности и их роль в оценке



текущего состояния организации.

12. Экспресс-анализ финансово-экономического состояния компании.
13. Комплексный анализ финансово-экономического состояния компании как метод финансового консалтинга.
14. Финансовые показатели, методика расчета.
15. Консалтинг возможности возникновения кризиса в отдельных организациях.
16. Основное понятие и виды управленческого консалтинга.
17. Задачи (направления) управленческого консалтинга.
18. Стратегический консалтинг, цели и задачи.
19. Финансовый консалтинг, цели и задачи.
20. Инвестиционный консалтинг, цели и задачи.
21. Операционный консалтинг, цели и задачи.
22. Маркетинговый консалтинг, цели и задачи.
23. Кадровый консалтинг, цели и задачи.
24. Факторы, влияющие на разработку проекта по управленческому консультированию.
25. Налоговый консалтинг и другие сопутствующие услуги.
26. Основные принципы налогового консалтинга и его этапы.
27. Структура услуг по налогообложению.
28. Способы и факторы ценообразования на услуги по налоговому консультированию.
29. Ответственность сторон при проведении налогового консалтинга.
30. Оформление и представление результатов налогового консалтинга.
31. Финансовая стратегия: понятие, принципы, задачи.
32. Финансовая безопасность предприятия: системный подход.
33. Направления разработки финансовой стратегии.
34. Выбор эффективной инвестиционной стратегии.
35. Финансовый консалтинг в сфере управления потоками денежных средств.
36. Этапы подготовки формирования финансовой стратегии предприятия
37. Консалтинг организации бухгалтерского учета в страховых компаниях.
38. Консалтинг законодательного и нормативного регулирования бухучета и организации документооборота в кредитной организации.
39. Особенности консалтинга общественных или религиозных организаций.
40. Особенности консалтинга социальных, благотворительных и иных фондов.
41. Особенности консалтинга государственных корпораций.
42. Условия и факторы качества управленческих решений.
43. Модели, методология и организация процесса разработки управленческого решения.
44. Типовые методы принятия управленческих решений.
45. Приемы разработки и выборов управленческих решений в условиях неопределенности и риска.
46. Условия и факторы качества управленческих решений.
47. Понятие финансового контроля.
48. Классификация финансового контроля: по субъекту контроля, по времени проведения, по направлению, по срокам выполнения, по источнику финансирования.
49. Методы финансового контроля. 50. Разработка методов контроля по проверке соблюдения законодательных и иных нормативных актов различного уровня.

## Раздел 6. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 6.1. Основная литература

1. Выгодчикова, И. Ю. Методы анализа рынка ценных бумаг : учебное пособие / И. Ю. Выгодчикова. — Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 200 с. — ISBN 978-5-4497-0058-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/83920.html>
2. Выгодчикова, И. Ю. Математические модели рынка ценных бумаг : учебное пособие / И. Ю. Выгодчикова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 257 с. — ISBN 978-5-4497-0982-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104669.html>
3. Гаазалиев, М. М. Рынок ценных бумаг : учебное пособие для бакалавров / М. М. Гаазалиев, В. А. Осипов. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 160 с. — ISBN 978-5-394-03548-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110961.html>
4. Рынок ценных бумаг : учебник для бакалавров / В. А. Зверев, А. В. Зверева, С. Г. Евсюков, А. В. Макеев. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 256 с. — ISBN 978-5-394-03579-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110959.html>
5. Николаева, И. П. Рынок ценных бумаг : учебник для бакалавров / И. П. Николаева. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 255 с. — ISBN 978-5-394-03586-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110960.html>

### 6.2. Дополнительная литература

6. Алешина, А. В. Финансовые рынки. Часть 1 : учебно-методическое пособие и практикум для изучения курса «Финансовые рынки»: базовый уровень / А. В. Алешина, А. Л. Булгаков, А. С. Крикунов. — Москва : Научный консультант, 2018. — 192 с. — ISBN 978-5-6040844-0-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104999.html>
7. Рынок ценных бумаг : учебное пособие и практикум / А. В. Золкина, А. А. Панасюк, А. Ю. Анисимов, И. А. Кокорев. — Москва : Институт мировых цивилизаций, 2019. — 84 с. — ISBN 978-5-6043054-7-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94841.html>

### 6.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://www.consultant.ru/>— Консультант Плюс
2. <http://www.garant.ru/>— Гарант
3. Программное обеспечение для организации конференции: ZOOM

## Раздел 7. Материально-техническая база и информационные технологии

### Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине:

Материально-техническое обеспечение дисциплины «**Финансовое консультирование**» включает в себя учебные аудитории для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы обучающихся.

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет.

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных технологий обучения. Специфика реализации дисциплины с применением дистанционных технологий обучения устанавливается дополнением к рабочей программе. В части не противоречащей специфике, изложенной в дополнении к программе, применяется настоящая рабочая программа.

Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине с применением дистанционных образовательных технологий включает в себя:

Компьютерная техника, расположенная в учебном корпусе Института (ул.Качинцев, 63, кабинет Центра дистанционного обучения):

1. Intel i 3 3.4Ghz\ОЗУ 4Gb\500GB\RadeonHD5450
2. Intel PENTIUM 2.9GHz\ОЗУ 4GB\500GB

Зличные электронные устройства (компьютеры, ноутбуки, планшеты и иное), а также средства связи преподавателей и студентов.

Информационные технологии, необходимые для осуществления образовательного процесса по дисциплине с применением дистанционных образовательных технологий включают в себя:

- системадистанционногообучения (СДО) (Learning Management System) (LMS) Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment);

- электронная почта;
- система компьютерного тестирования АСТ-тест;
- электронная библиотека IPRbooks;
- система интернет-связи skype;
- телефонная связь;
- программное обеспечение для организации конференции: ZOOM.

Обучение обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется посредством применения специальных технических средств в зависимости от вида нозологии.

При проведении учебных занятий по дисциплине используются мультимедийные комплексы, электронные учебники и учебные пособия, адаптированные к ограничениям здоровья обучающихся.

Лекционные аудитории оборудованы мультимедийными кафедрами, подключенными к звуковым колонкам, позволяющими усилить звук для категории слабослышащих обучающихся, а также проекционными экранами которые увеличивают изображение в несколько раз и позволяют воспринимать учебную информацию обучающимся с нарушениями зрения.

При обучении лиц с нарушениями слуха используется усилитель слуха для слабослышащих людей CyberEar модель NAP-40, помогающий обучаемым лучше воспринимать учебную информацию.

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья, обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебники, учебные пособия, материалы для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

#### **для лиц с нарушениями зрения:**

- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;

**для лиц с нарушениями слуха:**

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;

**для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:**

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

## Раздел 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для успешного усвоения лекционного материала обучающийся должен просмотреть учебную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь хотя бы представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции. Он должен также мысленно припомнить то, что уже знает, когда-то читал, изучал по другим предметам применительно к данной теме. Главное в проделанной работе к лекции – формирование субъективного настроения на характер информации, которую он получит в лекции по соответствующей теме. Иногда для этого бывает достаточно ознакомиться с типовой рабочей программой или учебным руководством.

Проблемная лекция не только раскрывает пункты, проблемы, темы, которые находятся в программе, но и заставляет обучающего мыслить экономически грамотно, искать новые пути и средства решения наиболее сложных проблем. Она обладает большой информационной емкостью, и за короткое время преподаватель успевает изложить так много проблем, мыслей, идей, что надо не потеряться в этой информации. Обучающийся должен помнить, что никакой учебник, никакая монография или статья не могут заменить учебную лекцию. В свою очередь, работа на лекции – это сложный вид познавательной, интеллектуальной работы, требующей напряжения, внимания, воли, затрат нервной и физической энергии. Весь проблемный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным, уяснить, на что опирается изложенная тема. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном повышении тона, изменения ритма, пауза и т.п.), обучающийся должен вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и их содержание, проблемы и их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, обучающийся значительно облегчает себе глубокое понимание материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.

Запись лекции является важнейшим элементом работы обучающегося на лекции. Конспект позволяет ему обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем он смог восстановить в памяти основные содержательные моменты лекции.

Типичная ошибка обучающихся – дословное конспектирование. Как правило, при записи слово в слово не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Искусство конспектирования сводится к навыкам свертывания информации, т.е. записи ее своими словами, частично словосочетаниями лектора, определенными и просто необходимыми сокращениями и иными приемами, но так, чтобы суметь вновь развернуть информацию без существенной потери. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, обучающейся сокращает текст и строит свой, в котором он сможет разобраться.

При ведении конспекта лекций есть материал, который записывается дословно, например, формулировки нормативных актов, определения основных криминологических категорий и законов. При этом обучающийся должен для себя в конспекте выделить главную мысль, идею в определении того или иного понятия, его сущность, не стараясь сразу понять его в деталях. Это позволит изначально усвоить экономические понятия, опираясь на главную идею, уяснить сущность.

В конспекте лекций обязательно записываются: название темы лекции, основные вопросы плана, рекомендуемая литература. Текст лекции должен быть разделен в соответствии с планом.

С окончанием лекции работа над конспектом может считаться завершенной. Нужно еще восстановить отдельные места, проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации, предпринять иные меры с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к семинарам, экзамену, для дальнейшего изучения темы, на практике. Конспект лекций – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

Тематическим планом изучения дисциплины предусмотрены практические занятия. Подготовка к практическому занятию предполагает два этапа работы обучающихся.

Первый этап – усвоение теоретического материала. На первом этапе обучающийся должен отработать и усвоить учебно-программный вузовский материал, используя методические рекомендации по подготовке к семинару.

Второй этап предполагает выполнение практического задания. Конкретно такое задание дается обучающемуся преподавателем в конце занятия, предшествующего практическому. Это может быть подготовка конспекта, план работы по той или иной ситуации, план беседы и т.п.

Задания должны быть выполнены письменно. Кроме того, по теоретическим вопросам обучающийся должен подготовить рабочие планы своих ответов на них.

Домашнее задание обучающийся готовит самостоятельно, уделяя на подготовку не менее трех часов. При выполнении домашнего задания он может пользоваться техническими средствами, учебной литературой, конспектами лекций и д.р. Рекомендуется чаще обращаться за консультациями и оказанием необходимой помощи к преподавателям кафедры.

Учебно-методическое издание

Рабочая программа учебной дисциплины

---

**Финансовое консультирование**

*(Наименование дисциплины в соответствии с учебным  
планом)*

**Чернявская Екатерина Юрьевна**

---

*(Фамилия, Имя, Отчество составителя)*