

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ващенко Андрей Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 30.05.2024 15:29:40

Уникальный программный ключ:

51187754f94e37d00c9236cc9eaf21a22f0a3b731acd32879ec947ce3c66589d

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

Утверждаю
Проректор по учебной работе
и управлению качеством
Л.В. Шамрай-Курбатова
«27» мая 2024 г.

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

2024

Вид учебной деятельности	Трудоемкость (объем) дисциплины					
	Очная форма	Очно-заочная форма		Заочная форма		
		д	в	св/ву	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>	<i>32</i>	<i>16</i>	<i>16</i>	<i>10</i>		<i>10</i>
– 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 2024

Содержание

Раздел 1. Организационно-методический раздел	3
Раздел 2. Тематический план.....	12
Раздел 3. Содержание дисциплины.....	40
Раздел 4. Организация самостоятельной работы обучающихся	43
Раздел 5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся.....	47
Раздел 6. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	79
Раздел 7. Материально-техническая база и информационные технологии.....	81
Раздел 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	83

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)):

ПК-1 Способен поводить фундаментальный анализ финансовых рынков, на основании которого дает рекомендации по совершению сделок с различными активами, финансовыми инструментами

ПК-3 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков

ПК-4 Способен подбирать в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультировать их по поводу финансовых продуктов

ПК-7 Способен проводить проверку финансового положения заемщика, оценку его платежеспособности и кредитоспособности и предлагать банковские услуги

ПК-8 Способен осуществить подготовку и заключение кредитного договора с корпоративным клиентом, проконтролировать исполнения условий кредитного договора с корпоративным клиентом и возникновения просроченной задолженности

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)
ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	ПК-1.1 Способен осуществлять анализ состояния финансовых рынков и анализировать их динамику, включая рынки финансовых инструментов	Знание: ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию 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

<p>A/01.6 Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</p> <p>ПС-08.015</p> <p>Специалист по корпоративному кредитованию</p> <p>A/02.6 Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального корпоративного заемщика</p> <p>A/07.6 Маркетинг рынка кредитных продуктов для юридических лиц</p>		<p>ИД-9 ПК-1.1 Современная финансовая система и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка A/01.6</p> <p>ИД-10 ПК-1.1 Современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления личными финансами</p> <p>ИД-11 ПК-1.1 Система розничных финансовых услуг, применяемых при управлении личными финансами домохозяйств (инвестиционные, кредитные, страховые, пенсионные), их качественные, количественные характеристики A/01.6</p> <p>ИД-12 ПК-1.1 Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга A/01.6</p> <p>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</p> <p>ИД-13 ПК-1.1 Основы финансового анализа A/02.6</p> <p><i>Умения:</i></p> <p>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</p> <p>ИД-14 ПК-1.1 Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг A/01.6</p> <p>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</p> <p>ИД-15 ПК-1.1 Применять способы и методы анализа поведения целевых клиентских сегментов рынка корпоративного кредитования A/07.6</p> <p><i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i></p> <p>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</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) A/01.6</p> <p>ИД-17 ПК-1.1 Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг A/01.6</p> <p>ИД-19 ПК-1.1 Составление аналитических заключений, рейтингов, прогнозов с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнерами A/01.6</p> <p>ИД-20 ПК-1.1 Анализ состояния и прогнозирование изменений инвестиционного и информационного рынков A/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</p>
---	--	---

		<p>фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами А/01.6</p> <p>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию</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 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>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А.</p> <p>Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/01.6 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 по их совершенствованию</p>	<p><i>Знание:</i></p> <p>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</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>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/02.6 Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов А/03.6 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> ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию ИД-1 ПК-4.1. Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги А/02.6 ИД-2 ПК-4.1. Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг А/02.6 ИД-4 ПК-4.1. Принципы ведения консультационной работы с клиентами А/02.6 ИД-7 ПК-4.1. Порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг А/02.6 ИД-8 ПК-4.1. Законы и иные нормативные правовые акты, относящиеся к вопросам регулирования связей с инвесторами; инвестиционное законодательство А/02.6 ИД-11 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов А/03.6 ИД-12 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления банковских депозитов, обезличенных металлических счетов А/03.6 ИД-13 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления страховых продуктов А/03.6 ИД-14 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционных продуктов А/03.6 ИД-15 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционно-накопительных продуктов А/03.6 ИД-16 ПК-4.1. Требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок А/03.6 ИД-17 ПК-4.1. Нормативные и методические документы, регламентирующие работы по информационному обеспечению в организации А/03.6 <i>Умения:</i> ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию ИД-25 ПК-4.1. Систематизировать финансовую и юридическую информацию А/03.6 ИД-26 ПК-4.1. Пользоваться техническими средствами проверки подлинности документов А/03.6 ИД-28 ПК-4.1. Проверять правильность заполнения клиентом документов А/03.6 ИД-30 ПК-4.1. Оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с</p>
--	---	--

		<p>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>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</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>ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/03.6</p> <p>Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)</p> <p>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию А/03.6 Подготовка и заключение кредитного договора с корпоративным клиентом</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>ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию</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>ИД-43 ПК-4.2. Консультирование по оформлению документов на выпуск пластиковых карт А/03.6</p> <p>ИД-44 ПК-4.2. Консультирование по оформлению договоров банковского счета с клиентами А/03.6</p> <p>ИД-45 ПК-4.2. Консультирование по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг А/03.6</p> <p>ИД-46 ПК-4.2. Консультирование по регистрации и открытию брокерских счетов А/03.6</p> <p>ИД-47 ПК-4.2. Консультирование по оформлению дилерских операций с ценными бумагами А/03.6</p> <p>ИД-48 ПК-4.2. Консультирование по оформлению депозитарных операций с ценными бумагами А/03.6</p> <p>ИД-49 ПК-4.2. Консультирование по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг) А/03.6</p> <p>ИД-50 ПК-4.2. Консультирование по</p>

		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 ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию ИД-52 ПК-4.2. Консультирование участников кредитной сделки А/03.6
ПС 08.008 «Специалист по финансовому консультированию» А. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг А/02.6 Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию А/02.6 Оценка платежеспособности и кредитоспособности потенциального корпоративного заемщика	ПК-7.1. Способен собрать информацию о потенциальном заемщике, рассчитать его кредитоспособность и платежеспособность, сформировать заключение о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику	<i>Знание:</i> ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию 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> ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию ИД-13 ПК-7.1. Обеспечивать процесс приема документов от заемщика А/02.6 ИД-14 ПК-7.1. Составлять отчетность по качеству кредитного портфеля А/02.6 ИД-16 ПК-7.1. Использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг А/02.6 ИД-17 ПК-7.1. Применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента А/02.6 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 ИД-19 ПК-7.1. Формировать кредитное досье заемщика А/02.6 ИД-20 ПК-7.1. Организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика

		<p>А/02.6 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 <i>Навыки и (или)опыт деятельности:</i> ПС 08.008 Специалист по финансовому консультированию ИД-23 ПК-7.1. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения А/02.6 ИД-24 ПК-7.1. Взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса А/02.6 ИД-27 ПК-7.1. Получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента А/02.6 ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию ИД-28 ПК-7.1. Оценка активов и кредитной истории потенциального заемщика - корпоративного клиента А/02.6 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 ИД-31 ПК-7.1. Информирование заемщика о размере дополнительных расходов и комиссий при осуществлении корпоративного 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>ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию А/03.6 Подготовка и заключение</p>	<p>ПК-8.2 Способен предоставлять заемщикам исчерпывающую информацию о процедуре подготовки</p>	<p><i>Знание:</i> ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию 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</p>

<p>кредитного договора с корпоративным клиентом А/04.6 Контроль исполнения условий кредитного договора с корпоративным клиентом</p>	<p>и заключения кредитных сделок и проводить мониторинг выполнения заемщиками своих обязательств по договору</p>	<p>информационной безопасности банка А/03.6, А/04.6 <i>Умения:</i> ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию 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> ПС-08.015 Специалист по корпоративному кредитованию 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»** 2024 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 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
Вид промежуточной аттестации(Экзамен)	54						
Итого	216	32		32	3 2	98	

Очно-заочная форма обучения (полный срок)

№	Тема дисциплины	Трудоемкость					СРО	Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Всего	Аудиторные занятия			Прак. Подг.		
			Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)				
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.,
				2	2			

							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
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)		36					
Итого		216	16	16	16	148	

Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное 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.,

							<p>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.,</p> <p>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.,</p> <p>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>
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	23	2	2	2	19	<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,</p> <p>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.,</p> <p>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.,</p> <p>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
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
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)		27					
Итого		216	16	16	16	157	

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
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)		9					
Итого		216	8	10	10	189	

Заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное 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
Вид промежуточной аттестации (Экзамен)		9				
Итого		216	10	10	197	

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, полное 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
Заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное ускоренное обучение)	
№	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

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	
Итого %				18,75%

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
Итого %				34%

Очно-заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное ускоренное обучение)

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
1	2	3	4	5
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
Итого %				34%

Заочная форма обучения (полный срок)

№	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	% учебного времени
1	2	3	4	5
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
Итого %				43%

Заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное 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
Итого %				45,5%

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,

	<p>профессиональной поддержки бизнеса.</p>				<p>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>
3	<p>Тема 3. Анализ финансового состояния предприятия и его место в финансовом консультировании</p>	УО	Т	Т	<p>ПРВ</p> <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.,</p>

						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-

						<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>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 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,</p>

						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.

						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, полное ускоренное обучение)

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Оценочные средства				Код индикатора и дескриптора достижения компетенций
		Л	ПЗ (ЛЗ, СЗ)	Практ 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	<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.,</p> <p>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	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.,</p> <p>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-</p>

					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>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 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
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
--	--	--	--	--	--	--

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 ПК-4.1., ИД-14 ПК-4.1., ИД-15 ПК-4.1., ИД-16 ПК-4.1., ИД-17 ПК-4.1.,

					<p>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-8.2 ИД-44, ПК-8.2 ИД-45, ПК-8.2 ИД-50, ПК-8.2</p>

5	Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг	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. 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-</p>

						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-

						<p>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>
--	--	--	--	--	--	--

Заочная форма обучения (ускоренное обучение, полное 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				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-</p>

						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-

						<p>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. 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
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-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	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
---	--	--	---	---	-----	--

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. Оценочные средства текущего контроля Перечень практических (семинарских) заданий

Тема 1. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики

Задание 1. Раскройте содержание вопроса. Финансовое консультирование и его роль в развитии экономики

Примерный план:

1. Содержание этапов финансового консультирования: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение и завершение.
2. Выработка плана решения финансовой проблемы.
3. Методы финансового консультирования как способы достижения целей или решения задач.
4. Методы маркетинга консультационных услуг.
5. Принципы и методы расчета платы за финансовые консультационные услуги.

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

Задание 1. Раскройте содержание вопроса.

1. Современное состояние и особенности мирового рынка финансовых консалтинговых услуг.
2. Факторы, стимулирующие развитие современного рынка финансовых консалтинговых услуг.
3. Субъекты рынка финансовых консалтинговых услуг.
4. Состояние и перспективы развития отечественного рынка финансовых консалтинговых услуг
5. Негативные факторы, сдерживающие развитие рынка консалтинговых услуг в России.

Задание 2. Выбери правильный ответ

1. Консалтинг – это:
 - А) профессиональные услуги по экономике и управлению;
 - Б) управление в сфере экономики и бизнеса;
 - В) деловые услуги;
 - Г) предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг.
2. Специалист по консалтингу - это:
 - А) консультант оказывающий консалтинговую помощь;
 - Б) профессиональный консультант, рассматривающий консультирование как профессию.
3. В чем состоит назначение консультирования?
 - А) В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
 - Б) В принятии за клиента управленческих решений.
 - В) В собеседовании с клиентом по различным вопросам.
 - Г) В разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.
4. Характерной особенностью постиндустриального общества не является:
 - А) превращение НТП в производительную силу общества;
 - Б) ориентация производства на потребителя
 - В) бескризисное развитие
 - Г) широкое использование информационных систем и информатизация производства.

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

Задание 1. Процесс выполнения задания включает в себя несколько этапов:

1. Выбор организации для проведения исследования. Обучающиеся должны самостоятельно определить конкретную организацию, по которой будет проведен экспресс-анализ финансового состояния.

2. Поиск и обработка необходимой для анализа информации. Источниками может служить финансовая отчетность организации, данные статистики, источники нефинансовой информации.
3. Проведение анализа и формирование выводов. Выводы должны указывать на ключевые проблемы организации.(5-10 предложений)
4. Разработка решений выявленных проблем. Необходимо перечислить комплекс мероприятий оперативного и стратегического характера (по 3-4 предложения по каждому).

Тема 4. Управленческий консалтинг

Задание 1. Привести в соответствие социально-экономические особенности в сфере управления и их содержание, объяснить почему определен таков выбор

Социально-экономические особенности труда в сфере управления	Содержание социально-экономических особенностей труда в сфере управления
Использование специфических предметов труда	Оргтехника, вычислительная техника
Специфические орудия труда	Управленческие решения
Специфический продукт труда	Информация

Задание 2. Основными принципами менеджмент-консалтинга являются (определить и объяснить):

А) пропорциональность, непрерывность, прямолинейность, ритмичность;

Б) научность, гибкость, преемственность, конкретность, компетентность, динамичность, креативность, эффективность.

Задание 3. Подобрать правильное содержание функций управленческого консультирования

Функции управленческого консультирования	Содержание функций управленческого консультирования
Теоретическая функция	Внесение изменений в систему управления
Изыскательская функция	Изучение организации как системы с целью оптимизации ее деятельности в рамках сложившейся хозяйственной практики
Стимулирующая функция	Воплощение идей рационализации управленческой деятельности
Прогностическая функция	Выработка норм, стандартов, оценок и стимулов в работе консультантов
Контролирующая функция	Определение последствий реализации рекомендаций
Плановая функция	Проверка рекомендаций и устранение нежелательных отклонений
Активизирующая функция	Определение ряда показателей, к которым должна стремиться клиентская организация
Регулирующая функция	Осуществление ряда действий, способных привести к полному или частичному решению проблемы

Задание 4. Основными принципами менеджмент-консалтинга являются:

А) пропорциональность, непрерывность, прямолинейность, ритмичность;

Б) научность, гибкость, преемственность, конкретность, компетентность, динамичность, креативность, эффективность.

Задание 5. Подобрать правильное содержание принципов управленческого консультирования

Принципы	Содержание принципов управленческого консультирования
Научность	Результаты управленческого консультирования должны превосходить затраты на его проведение
Гибкость	Консультант должен опираться на научную истину
Прогрессивность	Быстрая смена схем консультирования в зависимости от изменения ситуации

Преимственность	Совершенствование теории и практики управленческого консультирования по мере усложнения форм и содержания хозяйственной деятельности
Динамичность	Постоянно совершенствуясь, управленческое консультирование должно сохранять при этом наиболее эффективные приемы и методы менеджмент-консалтинга
Креативность	Процесс консультирования должен вносить в деятельность клиентской организации определенную динамику, которая должна сохраняться и после завершения консультирования
Гласность	Требования постоянного поиска нестандартных решений и нетрадиционных подходов в управленческом консультировании
Эффективность	На всех этапах управленческого консультирования работа консультантов должна быть на виду у персонала клиентской организации.

Тема 5. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг

Задание 1. Раскройте содержание вопроса.

2. Структура услуг консультирования по налогообложению.
3. Способы и факторы ценообразования на услуги по налоговому консультированию. Налоговый консалтинг и другие сопутствующие услуги.
4. Основные принципы налогового консалтинга и его этапы.
5. Ответственность сторон при проведении налогового консалтинга

Тема 6. Финансовая стратегия предприятия и ее разработка

Задание 1. Раскройте содержание вопроса.

1. Реинжиниринг как метод фундаментального переосмысления и радикального перепроектирования бизнес-процессов.
2. Бенмаркинг – механизм сравнительного анализа эффективности работы компаний.
3. Аутсорсинг и передача функций. Проблемы внедрения финансового аутсорсинга в России.
4. Всеобщее управление качеством и концепция «шесть сигм».
5. Коучинг как тренировка на достижение наивысших результатов в минимальные сроки.

Тема 7. Управление консалтинговой компанией

Задание 1. Раскройте содержание вопроса.

1. Отличия международной и российской классификации консалтинговых услуг.
2. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: общее управление.
3. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: административное управление.
4. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: финансовое управление.
5. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: управление кадрами.
6. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: маркетинг.
7. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: производство.
8. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: информационные технологии.

9. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: специализированные услуги.
10. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: инвестиционный консалтинг.
11. Отличительные черты и основное содержание отдельных видов консультационных услуг: аудиторские услуги.

Тема 8. Международный опыт в области финансового консалтинга

Задание 1. Раскройте содержание вопроса.

1. Цели и задачи деятельности Европейской ассоциации консультантов по организации производства и управлению (FEACO).
2. Роль Международного комитета консалтинговых фирм (CEBI).
3. Цели и задачи деятельности Ассоциации фирм по управленческому консультированию (АСМЕ).
4. Цели и задачи деятельности Международного денежного фонда консультантов (ICP).
5. Нормативно-правовое обеспечение консалтинговой деятельности в России и за рубежом.
6. Роль и значение Кодексов профессионального поведения современного консультанта.
7. Современные тенденции бизнеса как основа развития консалтинга. Транснациональные консалтинговые фирмы, оказывающие услуги финансового консультирования. Средние и мелкие консультационные фирмы.
8. Финансовые консалтинговые подразделения внутри фирм, банков и других организаций.
9. Региональные особенности деятельности консалтинговых организаций.

5.3. 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.

5.4. 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. Финансовая стратегия, планирование и бюджетирование. В 2-х частях. Ч.2 : учебное пособие / И.А. Белолипецв [и др.]. — Москва : Прометей, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-907166-06-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94572.html>
2. Сигова, М. В. Проблемы финансового моделирования с позиций экономической безопасности : монография / М. В. Сигова, П. В. Назаров, А. Д. Хлутков ; под редакцией М. В. Сиговой. — Санкт-Петербург : Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2022. — 180 с. — ISBN 978-5-4228-0138-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/135961.html>
3. Смекалов В.П. Анализ финансовой отчетности предприятия : учебное пособие / Смекалов В.П., Бадмаева Д.Г., Смолянинова С.В.. — Санкт-Петербург : Проспект Науки, 2021. — 471 с. — ISBN 978-5-903090-30-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/80089.html>
4. Семёнова, Т. Ю. Современные методы управления финансовыми результатами в экономике : учебное пособие / Т. Ю. Семёнова, А. В. Затевахина, И. А. Круглова. — 2-е изд. — Санкт-Петербург : Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2023. — 186 с. — ISBN 978-5-4228-0166-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/135968.html>
5. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 12- изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 538 с. — ISBN 978-5-394-05412-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/136565.html>

6.2. Дополнительная литература

1. Выгодчикова И.Ю. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия : учебное пособие / Выгодчикова И.Ю.. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 91 с. — ISBN 978-5-4497-0976-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104668.html>
2. 8. Ершова, В. Ю. Анализ финансовой отчетности: примеры и решения : практикум / В. Ю. Ершова. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2022. — 114 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/129726.html>
3. 9. Подгорный В.В. Управление консалтинговым бизнесом : учебное пособие для обучающихся образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.01 «Экономика» / Подгорный В.В.. — Донецк : Донецкая академия управления и государственной службы, 2021. — 168 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/123512.html>
6. Оценка и прогнозирование финансовой безопасности в национальной экономике : монография / М. В. Петровская, Л. Н. Сорокина, С. Н. Мартынович [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2023. — 116 с. — ISBN 978-5-394-05488-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/136500.html>
7. 7. Бычкова Н.А. Особенности деловых коммуникаций и управленческого консультирования в профессиональной деятельности служащих : учебное пособие / Бычкова Н.А., Такижбаева О.Г.. — Рязань : Рязанский государственный радиотехнический университет, 2019. — 48 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121450.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

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:

- система дистанционного обучения (СДО) (Learning Management System) (LMS) Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment);

- электронная почта;
- система компьютерного тестирования;
- Цифровой образовательный ресурс IPR SMART;
- система интернет-связи skype;
- телефонная связь;
- программное обеспечение для организации конференции.

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 НАР-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 др. 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)*

Горбунова Екатерина Геннадьевна

(Фамилия, Имя, Отчество составителя)