

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): «Финансы и кредит»

Формы обучения: очная; очно-заочная

Квалификация выпускника: бакалавр

Срок получения образования: очная форма обучения 4 года, очно-заочная форма обучения 4 года 6 месяцев

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 6 з.е.

в академических часах: 216 ак.ч.

Рабочая программа по дисциплине «Финансовый консалтинг» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленность (профиль) «Финансы и кредит», составлена Яхиной Л.Т. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 954, Профессионального стандарта 08.008 Специалист по финансовому консультированию от 19.03.2015 г. № 167н, Профессионального стандарта 08.015 Специалист по корпоративному кредитованию от 09.10.2018 г. № 626н.

### **Рабочая программа:**

**обсуждена и рекомендована** к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

**утверждена** Ученым советом Российского университета кооперации «26» августа 2021 г. № 1

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине .....	7
4. Объем дисциплины и виды учебной работы.....	8
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий.....	9
5.1. Содержание дисциплины .....	9
5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий .....	12
6. Лабораторные занятия .....	14
7. Практические занятия.....	14
8. Тематика курсовых работ (проектов).....	22
9. Самостоятельная работа студента .....	22
10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины .....	27
11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем .....	28
12. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	29

## **1. Цели и задачи освоения дисциплины**

Цель дисциплины: формирование системы углублённых знаний, теоретических и практических навыков эффективного использования современного методического аппарата финансового анализа в работе финансовых консультантов.

Задачи:

- формирование знаний конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации);

- формирование знаний основ технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков;

- формирование знаний нормативных и методических документов, регламентирующих вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок;

- формирование знаний основ нормативных и методических документов, регламентирующих вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг;

- формирование умений исследовать финансовый рынок и изучать предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию;

- формирование умений анализа состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг;

- формирование умений проверки правильности заполнения клиентом документов, использования банкоматов и платежных терминалов, создания комфортных условий для клиента в процессе оформления документов<sup>4</sup>

- формирование умений оформления документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг;

- формирование навыков сбора информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации);

- формирование навыков анализа состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков, составлять

аналитические заключения, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами;

- формирование навыков консультирования по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов;

- формирование навыков консультирования по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов, по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг).

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Финансовый консалтинг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленность (профиль) «Финансы и кредит».

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Дисциплины, модули, практики, обеспечивающие формирование компетенции	Периоды формирования компетенции в процессе освоения ОПОП				Место в формировании компетенции
		1 курс (сем.)	2 курс (сем.)	3 курс (сем.)	4 курс (сем.)	
ПК-1	Финансы организаций		4 сем.			Предыдущая
ПК-1	Финансовые системы и финансовые рынки			5 сем.		Предыдущая
ПК-1	Информационные системы в профессиональной деятельности			6 сем.		Предыдущая
ПК-1	Финансовый контроль				8 сем.	Последующая
ПК-1	Финансовый менеджмент				8 сем.	Последующая
ПК-1	Финансовая стратегия				7 сем.	Изучаемая
ПК-1	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Изучаемая
ПК-1	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая
ПК-1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				8 сем.	Последующая
ПК-1	Страхование		3 сем.			Предыдущая
ПК-1	Деньги, кредит, банки		4 сем.			Предыдущая
ПК-1	Рынок ценных бумаг			5 сем.		Предыдущая
ПК-1	Инвестиции			6 сем.		Предыдущая

ПК-1	Организация деятельности Центрального банка				7 сем.	Изучаемая
ПК-1	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Изучаемая
ПК-1	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая
ПК-1	Финансовый анализ				7 сем.	Изучаемая
ПК-1	Основы финансового планирования и прогнозирования				8 сем.	Последующая
ПК-1	Финансовое планирование и риски				8 сем.	Последующая
ПК-1	Финансовые расчеты			5 сем.		Предыдущая
ПК-1	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности			6 сем.		Предыдущая
ПК-1	Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта				8 сем.	Последующая
ПК-3	Деньги, кредит, банки		4 сем.			Предыдущая
ПК-3	Организация деятельности финансовых и кредитных институтов		4 сем.			Предыдущая
ПК-3	Банковское дело			5 сем.		Предыдущая
ПК-3	Кредитование бизнеса			5 сем.		Предыдущая
ПК-1	Рынок ценных бумаг			5 сем.		Предыдущая
ПК-3	Электронные платежные системы				7 сем.	Изучаемая
ПК-3	Организация деятельности коммерческого банка			6 сем.		Предыдущая
ПК-3	Операции коммерческого банка			6 сем.		Предыдущая
ПК-3	Финансовая стратегия				7 сем.	Изучаемая
ПК-3	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Изучаемая
ПК-3	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				8 сем.	Последующая
ПК-3	Инвестиции			6 сем.		Предыдущая
ПК-3	Организация деятельности Центрального банка				7 сем.	Изучаемая
ПК-3	Налоги и налогообложение		3 сем.			Предыдущая
ПК-3	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности			6 сем.		Предыдущая
ПК-3	Финансовый анализ				7 сем.	Изучаемая
ПК-3	Учет и отчетность кредитных организаций			5 сем.		Предыдущая
ПК-3	Международные стандарты финансовой отчетности				7 сем.	Изучаемая

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-1 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	ПК-1.1 Способен проводить исследования финансовой системы, финансового рынка, документировать результаты исследований, в том числе с использованием современных информационных технологий	Знать: основы исследования конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации) Уметь: исследовать финансовый рынок и изучать предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию Владеть: навыками сбора информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации)
ПК-1 Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	ПК-1.3 Способен анализировать состояние и прогнозировать изменения развития субъектов финансового рынка	Знать: основы технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков Уметь: проводить анализ состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг Владеть: навыками анализа состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков, составлять аналитические заключения, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами
ПК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ПК-3.1 Способен осуществлять консультирование по оформлению документов на выдачу кредитов, на открытие депозитов, на выдачу пластиковых карт, памятных монет и драгоценных металлов	Знать: нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок Уметь: проверять правильность заполнения клиентом документов, использовать банкоматы и платежные терминалы, создавать комфортные условия для клиента в процессе оформления документов Владеть: навыками консультирования по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и

		документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов,
ПК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ПК-3.2 Способен осуществлять консультирование по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг	Знать: основы нормативных и методические документы, регламентирующие вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг Уметь: оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг Владеть: навыками консультирования по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов, по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг)

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся

#### *очная форма обучения*

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам
		7 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	72,5	72,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	72	72
• занятия лекционного типа	24	24
• занятия семинарского типа:	48	48
практические занятия	14	14
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	4	4
в том числе занятия в форме практической подготовки	14	14
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)	0	0
2. Самостоятельная работа студентов, всего	71,5	71,5
- курсовая работа (проект)	0	0
- выполнение домашних заданий	61,5	61,5
- контрольное тестирование	10	10
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5



**очно-заочная форма обучения**

Вид учебной деятельности	ак. часов		
	Всего	По курсам	
		4 курс	
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	22,5	22,5	
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	22	22	
• занятия лекционного типа	8	8	
• занятия семинарского типа:			
практические занятия	14	14	
лабораторные занятия			
в том числе занятия в интерактивных формах	2	2	
в том числе занятия в форме практической подготовки	6	6	
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5	
в том числе курсовая работа (проект)			
2. Самостоятельная работа студентов, всего	121,5	121,5	
- курсовая работа (проект)			
- выполнение домашних заданий	111,5	111,5	
- контрольное тестирование	10	10	
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	8,6	8,6	
ИТОГО:	ак. часов	180	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5	5

## **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий**

### **5.1. Содержание дисциплины**

Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса.

Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы (исследовательски-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная). Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги.

Основы исследования конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).

Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок.

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

Функции консультирования (теория, исследования, прогноз, план, организация, активизация, стимул, эксперимент, регулирование, контроль). Принципы организации консалтингового сервиса (общие – научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность; специальные – системность, коммуникация, независимость). Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе.

Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.

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.

Исследование финансовых рынков и предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию

Основы нормативных и методические документов, регламентирующих вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашениям о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг.

Оформление документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг.

Тема 4. Обзор консалтингового процесса.

Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.

Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.

Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.

Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

Основы технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков.

Консультирование клиентов по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов, по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг).

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами.

Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта.

Анализ состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг.

Правильность заполнения клиентом документов, использование банкоматов и платежных терминалов, создание комфортных условий для клиента в процессе оформления документов.

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.

Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Анализ ликвидности баланса. Анализ платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов. Приемы оценки финансовой устойчивости. Методика оценки достаточности источников финансирования организации. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской (финансовой) отчетности (рейтинговая оценка). Концепция аналитического моделирования в финансовом анализе.

Моделирование взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние. Исследование модели взаимосвязи финансовых коэффициентов: использование модели для сравнительного анализа уровней и динамики финансовых коэффициентов. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.

Консультирование клиентов по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов.

Анализ состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков.

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей.

Составление аналитических заключений, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами.

## 5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

*очная форма обучения*

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	

1.	Методологические основы консалтингового сервиса	4	6/2	10	20	
2.	Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	4	8/2	10	22	2
3.	История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.	2	6/2	10	18	
4.	Обзор консалтингового процесса.	2	8/2	10	20	
5.	Системный подход к решению проблем в управлении финансами	4	8/2	10	22	2
6.	Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.	4	6/2	10	20	2
7.	Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса	4	6/2	11,5	21,5	
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	в том числе курсовая работа (проект)					
	<b>Итого</b>	24	48/14	71,5	180	4

***очно-заочная форма обучения***

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Методологические основы консалтингового сервиса	2	2	17		
2.	Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	2	2	17		2
3.	История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.		2	17		
4.	Обзор консалтингового процесса.	2	2	17		
5.	Системный подход к решению проблем в управлении финансами		2/2	17		
6.	Методы аналитического	2	2/2	18		

	моделирования в финансовом консалтинге.					
7.	Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса		2/2	18,5		
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	в том числе курсовая работа (проект)					
	<b>Итого</b>	8	14/6	121,5	180	2

## 6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

## 7. Практические занятия

*очная форма обучения*

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса.	<p>Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы (исследовательски-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная). Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги.</p> <p>Основы исследования конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).</p> <p>Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов,</p>	6	2

		обеспечивающих проведение сделок.		
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	<p>Функции консультирования (теория, исследования, прогноз, план, организация, активизация, стимул, эксперимент, регулирование, контроль). Принципы организации консалтингового сервиса (общие – научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность; специальные – системность, коммуникация, независимость). Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).</p>	8	2
3	Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.	<p>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.</p> <p>Исследование финансовых рынков и предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию</p> <p>Основы нормативных и методических документов, регламентирующих вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашениям о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг.</p> <p>Оформление документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг.</p>	6	2

4	<p>Тема 4. Обзор консалтингового процесса.</p>	<p>Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.</p> <p>Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.</p> <p>Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.</p> <p>Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.</p> <p>Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.</p> <p>Основы технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков.</p> <p>Консультирование клиентов по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов, по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг).</p>	8	2
5	<p>Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами.</p>	<p>Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта.</p>	8	2



		<p>Анализ состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг.</p> <p>Правильность заполнения клиентом документов, использование банкоматов и платежных терминалов, создание комфортных условий для клиента в процессе оформления документов.</p>		
6	<p>Тема 6.</p> <p>Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.</p>	<p>Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Анализ ликвидности баланса. Анализ платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов. Приемы оценки финансовой устойчивости. Методика оценки достаточности источников финансирования организации. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской (финансовой) отчетности (рейтинговая оценка). Концепция аналитического моделирования в финансовом анализе.</p> <p>Моделирование взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние. Исследование модели взаимосвязи финансовых коэффициентов: использование модели для сравнительного анализа уровней и динамики финансовых коэффициентов. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.</p> <p>Консультирование клиентов по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов.</p> <p>Анализ состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков.</p>	6	2
7	<p>Тема 7.</p> <p>Формирование</p>	<p>Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и</p>	6	2

	финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса	<p>направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей.</p> <p>Составление аналитических заключений, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами.</p>		
	<b>Итого</b>		<b>48</b>	<b>14</b>

#### *очно-заочная форма обучения*

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса.	<p>Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы (исследовательски-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная). Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги.</p> <p>Основы исследования конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).</p> <p>Нормативные и методические</p>	2	

		документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок.		
2	Тема 2. Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса.	<p>Функции консультирования (теория, исследования, прогноз, план, организация, активизация, стимул, эксперимент, регулирование, контроль). Принципы организации консалтингового сервиса (общие – научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность; специальные – системность, коммуникация, независимость). Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений; сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).</p>	2	
3	Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.	<p>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.</p> <p>Исследование финансовых рынков и предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию</p>	2	

		<p>Основы нормативных и методические документы, регламентирующих вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг.</p> <p>Оформление документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг.</p>		
4	Тема 4. Обзор консалтингового процесса.	<p>Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.</p> <p>Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.</p> <p>Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.</p> <p>Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.</p> <p>Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.</p> <p>Основы технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков.</p> <p>Консультирование клиентов по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов,</p>	2	

		по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг).		
5	Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами.	<p>Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта.</p> <p>Анализ состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг.</p> <p>Правильность заполнения клиентом документов, использование банкоматов и платежных терминалов, создание комфортных условий для клиента в процессе оформления документов.</p>	2	2
6	Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.	<p>Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Анализ ликвидности баланса. Анализ платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов. Приемы оценки финансовой устойчивости. Методика оценки достаточности источников финансирования организации. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской (финансовой) отчетности (рейтинговая оценка). Концепция аналитического моделирования в финансовом анализе.</p> <p>Моделирование взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние. Исследование модели взаимосвязи финансовых коэффициентов: использование модели для сравнительного анализа уровней и динамики финансовых коэффициентов. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование</p>	2	2

		<p>системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.</p> <p>Консультирование клиентов по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов.</p> <p>Анализ состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков.</p>		
7	Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса	<p>Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей.</p> <p>Составление аналитических заключений, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами.</p>	2	2
	<b>Итого</b>		14	6

## 8. Тематика курсовых работ (проектов)

Не предусмотрена

## 9. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Финансовый консалтинг» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;
- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники,

электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.);

- работу с компьютерными обучающими программами;
- выполнение домашних заданий по практическим занятиям (тесты, задачи);
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к экзамену.

### Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Методологические основы консалтингового сервиса». Изучение предмета, объекта учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы (исследовательски-познавательная, совещательно-консультативная, совещательно-решающая, совещательно-проектная, совещательно-реализационная, воспитательно-образовательная, информационная). Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги.

Изучение основ исследования конъюнктуры и механизмы функционирования финансовых рынков, систему розничных финансовых услуг, а также предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).

Изучение нормативных и методических документов, регламентирующих вопросы подбора кредитных продуктов, оформления страховых продуктов, правила оформления текста соответствующих документов, оформления банковских депозитов, обеспеченных металлических счетов, требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок.

Оценочные средства: вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

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

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса». Изучение функций консультирования (теория, исследования, прогноз, план, организация, активизация, стимул, эксперимент, регулирование, контроль). Принципы организации консалтингового сервиса (общие – научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность; специальные – системность, коммуникация, независимость). Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии (ассоциации и другие виды объединений;

сертификация и лицензирование). Профессиональная этика в консультационной работе.

Сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг, исследования финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации).

Оценочные средства: вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

Тема 3. История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга». Изучение субъектов и объектов 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.

Исследование финансовых рынков и предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации), мыслить системно, структурировать информацию

Основы нормативных и методические документы, регламентирующих вопросы оформления инвестиционных продуктов, инвестиционно-накопительных продуктов, основы консультирования по соглашениям о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг.

Оформление документации по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

Тема 4. Обзор консалтингового процесса.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Обзор консалтингового процесса». Изучение структуры и стадий осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.

Основы технологии сбора первичной финансовой информации, анализа состояния и составления прогноза изменения инвестиционного и информационного рынков.



Консультирование клиентов по оформлению соглашения о предоставлении услуг на рынке ценных бумаг, по регистрации и открытию брокерских счетов, по оформлению дилерских и депозитарных операций с ценными бумагами, по оформлению операций по определению взаимных обязательств (клиринг).

Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом.

Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности.

Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях.

Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

Тема 5. Системный подход к решению проблем в управлении финансами.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Системный подход к решению проблем в управлении финансами». Изучение методов анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта.

Анализ состояния и прогнозирования изменений инвестиционного и информационного рынков, производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг.

Правильность заполнения клиентом документов, использование банкоматов и платежных терминалов, создание комфортных условий для клиента в процессе оформления документов.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

Тема 6. Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Методы аналитического моделирования в

финансовом консалтинге». Изучение общей оценки структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Анализ ликвидности баланса. Анализ платежеспособности организации при помощи финансовых коэффициентов. Приемы оценки финансовой устойчивости. Методика оценки достаточности источников финансирования организации. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской (финансовой) отчетности (рейтинговая оценка). Концепция аналитического моделирования в финансовом анализе.

Моделирование взаимосвязи коэффициентов, отражающих финансовое состояние. Исследование модели взаимосвязи финансовых коэффициентов: использование модели для сравнительного анализа уровней и динамики финансовых коэффициентов. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации.

Консультирование клиентов по оформлению документов на выдачу кредитов, по оформлению договора банковского счета, и документов на открытие депозитов физическим лицам, на выпуск пластиковых карт, по оформлению операций по покупке-продаже инвестиционных монет из драгоценных металлов.

Анализ состояния и прогнозировать изменения инвестиционного и информационного рынков.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

Тема 7. Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса». Изучение общей оценки результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей.

Составление аналитических заключений, рейтинги, прогнозы с целью предотвращения сделок с недобросовестными партнёрами.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, задачи, доклад.

## **10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины**

### **а) нормативные правовые акты**

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая): ФЗ от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

3. Налоговый кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

4. Налоговый кодекс (часть вторая) :федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

5. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

6. О консолидированной финансовой отчетности: федер. закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) Консультант-Плюс [Электрон, ресурс].

7. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.12.1990 N 395-1 (с последующими изменениями и дополнениями) Консультант-Плюс [Электрон, ресурс].

8. О рынке ценных бумаг: федер. закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) Консультант-Плюс [Электрон, ресурс].

9. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) Консультант-Плюс [Электрон, ресурс].

### **б) основная литература**

1.Кован, С.Е. Антикризисный консалтинг: учебное пособие /С.Е. Кован. — Москва : КноРус, 2020. — 225 с. — ISBN 978-5-406-07455-8. — Текст: электронный// ЭБС «Book.ru»: [сайт]. — URL: <https://book.ru/book/932488>

### **в) дополнительная литература**

1.Сударьянто, Я. П. Международный рынок консалтинговых услуг в России: учебное пособие / Я. П. Сударьянто. - Москва: Дашков и К, 2018. -

240 с. - ISBN 978-5-394-02193-0. - Текст: электронный// ЭБС «Znanium.com»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430417>

2. Лапыгин, Ю. Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю.Н. Лапыгин. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 330 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-012366-0. - Текст: электронный// ЭБС «Znanium.com»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1062656>

## **11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

1) <http://www.buhgalteria.ru> Информационно-аналитический портал, содержащий аналитические и правовые материалы по различным аспектам бухучета и налогообложения. Действующие форумы по проблемам бухгалтерского учета.

2) <http://www.buh.ru> Интернет-ресурс для бухгалтеров Buh.ru

3) <http://online-buhuchet.ru/> Online-buhuchet.ru - Бухгалтерский учет: Электронный журнал, пошаговое бесплатное обучение

4) <http://www.glavbukh.ru> - официальный сайт практического журнала «Главбух».

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru

- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks

- <https://ibooks.ru/> - ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru

- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»

- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com

- <https://dlib.eastview.com/> - База данных East View

2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All LngLic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)

b. Windows 8

2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

3. Система тестирования INDIGO.

4. 1С: Предприятие 8

4. Свободно распространяемое программное обеспечение
1. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
  2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

## **12. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.