

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 20.07.2023 10:11:12  
Уникальный программный ключ:  
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6ab5a110cda3159

Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
направленность (профиль) программы Финансовая  
безопасность

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**  
**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра финансов и кредита

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.26 Финансовый консалтинг**

<b>Направление подготовки</b>	<b>38.03.01 Экономика</b>
<b>Направленность (профиль) программы</b>	<b>Финансовая безопасность</b>
<b>Уровень высшего образования</b>	<b><i>Бакалавриат</i></b>

**Год начала подготовки 2021**

Краснодар – 2021 г.

Составитель:

К.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Э.М. Черненко

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры финансов и кредита  
протокол № 6 от «21» января 2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>4</b>
Цель и задачи освоения дисциплины.....	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.....	5
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>7</b>
<b>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>13</b>
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ.....	14
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	14
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
<b>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>15</b>
<b>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>15</b>
<b>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....</b>	<b>15</b>
<b>АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>29</b>

## I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### Цель и задачи освоения дисциплины

**Цель дисциплины** заключается в изучении современных методов и инструментов формирования и управления финансовой безопасностью объекта исследования, достижения её устойчивости в текущем и долгосрочном периодах.

#### Задачи дисциплины:

- освоение теории финансовой безопасности, выделение ее места и роли в структуре экономической и национальной безопасности страны;
- формирование знаний умений и профессиональных навыков в области финансовой безопасности и управления рисками;
- выявление угроз финансовой безопасности на всех уровнях;
- установление взаимосвязи между угрозами финансовой безопасности и финансовыми рисками;
- освоение системы управления финансовыми рисками.

### Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Финансовый консалтинг», относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана.

### Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная*
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	108	
Промежуточная аттестация: форма	Зачет	Зачет
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>	36	20
1. Контактная работа на проведение занятий лекционного и семинарского типов, всего часов, в том числе:	34	18
• лекции	18	8
• практические занятия	16	10
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)** (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	2	2
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-
<b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>	72	88
в том числе:		
• самостоятельная работа в период экз. сессии		

(СРЭК)		
• самостоятельная работа в семестре (СРС)	72	88
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-
• другие виды	-	-

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

<b>Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)</b>	<b>Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)</b>	<b>Результаты обучения (знания, умения)</b>
ПК-1 Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	ПК-1.5 Организация и поддержание постоянных контактов с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	ПК-1.5. 3-1. <b>Знает</b> основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований
		ПК-1.5. У-1. <b>Умеет</b> работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере
ПК- 2 Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	ПК – 2.1 Предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам, разъяснение сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов	ПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов
		ПК-2.1. У-1. <b>Умеет</b> прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых

		продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски
ПК-2.3 Консультирование клиента и контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности, по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, разъяснение клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений	ПК-2.3. 3-1. Знает этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий	
	ПК-2.3. У-1. Умеет предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента	
	ПК-2.3 У-2. Умеет выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений	
ПК-2.4 Организация продажи и дополнительной продажи в рамках персонального финансового плана финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана, обеспечение взаимодействия структурных подразделений и участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации	ПК-2.4. 3-1. Знает общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций	
	ПК-2.4. У-1. Умеет грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента	

**II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций**  
 Для студентов очной формы обучения

Таблица 3

№ п/ п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость*, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения** (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная Работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 8												
1.	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг	1	1			10	12	ПК-1.5  ПК- 2.1  ПК- 2.3  ПК- 2.4	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1  ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2  ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1  ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
2.	Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга	1	1			10	12	ПК-1.5  ПК- 2.1  ПК- 2.3  ПК- 2.4	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1  ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2  ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1  ПК- 2.4 З-1	О	р.а.з.	Д

									ПК- 2.4 У-1			
3.	Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры	2	2			10	14	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
4.	Тема 4 Основные стадии осуществления консалтингового проекта	2	2			10	14	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
5	Тема 5. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц	8	6			12	26	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
6	Тема 6. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства	2	2			10	14	ПК-1.5 ПК- 2.1	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2	О.	р.а.з.	Д



								ПК- 2.3	ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1			
								ПК- 2.4	ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1			
7	Тема 7. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией	2	2			10	14	ПК-1.5	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1	-	Т,	Д
								ПК- 2.1	ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2			
								ПК- 2.3	ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1			
								ПК- 2.4	ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1			
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-	-					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	-	-					
	<b>Итого</b>	18	16	-	-	72/2	108					

**этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций**  
Для студентов очно-заочной формы обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость*, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения** (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная Работа/ КЭ, Каттэк, Кагт	Всего					
Семестр 9												
1.	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг	1	1			12	14	ПК-1.5  ПК- 2.1  ПК- 2.3  ПК- 2.4	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1  ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2  ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1  ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1	О.	Р.а.з.	Д
2.	Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга	1	1			12	14	ПК-1.5  ПК- 2.1  ПК- 2.3  ПК- 2.4	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1  ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2  ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1  ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1	О	р.а.з.	Д

3.	Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры	1	1			12	14	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
4.	Тема 4 Основные стадии осуществления консалтингового проекта	1	1			12	14	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
5	Тема 5. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц	2	2			12	16	ПК-1.5 ПК- 2.1 ПК- 2.3 ПК- 2.4	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2 ПК- 2.3 3-1 ПК- 2.3 У-1 ПК- 2.4 3-1 ПК- 2.4 У-1	О.	р.а.з.	Д
6	Тема 6. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства	1	2			14	17	ПК-1.5 ПК- 2.1	ПК-1.5 3-1 ПК-1.5 У-1 ПК- 2.1 3-1 ПК- 2.1 У-1,2	О.	р.а.з.	Д

								ПК- 2.3	ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1			
								ПК- 2.4	ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1			
7	Тема 7. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией	1	2			14	17	ПК-1.5	ПК-1.5 З-1 ПК-1.5 У-1	-	Т,	Д
								ПК- 2.1	ПК- 2.1 З-1 ПК- 2.1 У-1,2			
								ПК- 2.3	ПК- 2.3 З-1 ПК- 2.3 У-1			
								ПК- 2.4	ПК- 2.4 З-1 ПК- 2.4 У-1			
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-	-					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	-	-					
	<b>Итого</b>	8	10	-	-	88/2	108					

**Формы учебных заданий на аудиторных занятиях: (выбрать строго из представленного ниже перечня оценочных средств):**

**Опрос (О.)**

**Формы текущего контроля:**

**Тест (Т.)**

**Расчетно-аналитические задания или иные задания и задачи (р.а.з.)**

**Формы заданий для творческого рейтинга:**

**Доклад (Д)**

### III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

##### Основная литература:

- 1 Питер, Этрилл Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Этрилл Питер, Маклейни Эдди ; перевод В. Ионов. — 4-е изд. — Москва : Альпина Пабlishер, 2020. — 648 с. — ISBN 978-5-9614-5547-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93035.html>
- 2 ДOME, И. Н. Оперативное финансовое управление : учебное пособие / И. Н. ДOME, Н. К. Уланова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 287 с. — ISBN 978-5-4497-1179-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108238.html>

##### Дополнительная литература:

1. Новиков, А. В. Финансовые инструменты : учебное пособие / А. В. Новиков, Е. Е. Алексеев, П. А. Новгородов. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 169 с. — ISBN 978-5-4497-1198-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108255.html>
2. Новиков, А. В. Финансовые рынки и финансовые институты : учебное пособие / А. В. Новиков, И. Я. Новикова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 247 с. — ISBN 978-5-4497-1162-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108256.html>
3. Волнин, В. Аналитическая фабрика: Как настроить финансовую аналитику под задачи бизнеса / В. Волнин ; под редакцией М. Белоголовского. — Москва : Альпина Пабlishер, 2021. — 552 с. — ISBN 978-5-9614-6211-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109262.html>

##### Нормативные правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ - КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс].
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» - КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс].
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ- КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс].

#### ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.gost.ru> - ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), размещённая на сайте филиала
3. <http://pravo.gov.ru/ips/> - Информационно-правовая система «Законодательство России»

#### ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

## ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <http://www.gks.ru/> - Федеральная служба государственной статистики
2. <https://fedstat.ru/> Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС)
3. <https://www.elsevier.com/solutions/scopus> Библиографическая и реферативная база данных Scopus

## ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. <https://www.minfin.ru/ru/> - Министерство финансов Российской Федерации
2. <http://www.spark-interfax.ru/> - Система профессионального анализа рынков и компаний - СПАРК:
3. <https://www.rbc.ru/> - Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг»
4. <http://www.finmarket.ru/> - Информационное Агентство Финмаркет
5. <https://www.nalog.ru/> - Официальный сайт Федеральной налоговой службы
6. <http://vrgteu.ru> - Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала»

## ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Операционная система Microsoft Windows XP PRO

Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2007

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition

PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

Информационная справочно-правовая система Консультант плюс

Справочно-правовая система Гарант

Бухгалтерская справочная система «Система ГлавБух»

## МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Финансовый консалтинг» обеспечена:

**для проведения занятий лекционного типа:**

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

**для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):**

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

**для самостоятельной работы:**

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

#### IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

«Методическое пособие по подготовке к практическим занятиям и организации самостоятельной работы с использованием инновационных образовательных технологий» по дисциплине «Финансовый консалтинг»: (<http://vrgteu.ru/>).

#### V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов» в процессе освоения дисциплины «Финансовый консалтинг» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 5

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация ( <i>зачет</i> )	40
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии семестра, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение семестра получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента.

#### VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ<sup>1</sup>

Оценочные материалы по дисциплине «Финансовый консалтинг» разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов  
Не предусмотрены учебным планом

##### **Перечень вопросов к зачету:**

1. Финансовый консалтинг: сущность и виды.
2. Субъекты и объекты консультирования.

<sup>1</sup> В данном разделе приводятся примеры оценочных средств

3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
4. Основные направления финансового консалтинга.
5. Финансовый консалтинг и экономика.
6. Финансовый консалтинг и инновации.
7. Типы консалтинговых организаций и их виды услуг (классификация ФЕАКО).
8. Отличительные особенности финансового консалтинга в России и за рубежом.
9. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.
10. Общие принципы организации консалтингового сервиса: научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность.
11. Специальные принципы организации консалтингового сервиса: системность, коммуникация, независимость.
12. Назначение сертификации и лицензирования в финансовом консалтинге.
13. Факторы, оказывающие влияние на выработку консалтинговых решений, по поставленным задачам, на стадии диагностирования.
14. Роль консультанта в решении поставленной задачи.
15. Методики скорринговой оценки для физических лиц.
16. Источники финансовой информации для физических и юридических лиц.
17. Коэффициентный анализ финансового состояния юридических лиц.
18. Методика анализа и оценки структуры капитала юридических лиц.
19. Методика анализа источников финансирования юридических лиц.
20. Отличие платежеспособности и кредитоспособности.
21. Нормативные критерии банкротства в России.
22. Результаты финансовой деятельности компании.
23. Формы реорганизаций юридических лиц в России.
24. Оценка и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.
25. Анализ структуры пассивов, активов, состава и объема дебиторской и кредиторской задолженности организации.
26. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости организации.
27. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости организацию
28. Анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия.
29. Целесообразность управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта.
30. Анализ прибыли предприятия: сущность и виды.

### **Типовые тестовые задания к зачету:**

1. Консультирование с позиций профессионального подхода – это ...  
 фирма, работающая в сфере услуг  
 союз профессионалов-консультантов  
**= консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг**  
 общество независимых экспертов
  
2. Основная задача консультирования  
 управление клиентом  
**= оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления**  
 спасение клиента от банкротства  
 обучение клиента



3. Основная цель обращения к консультантам государственных предприятий  
= **решение инновационных задач в системе управления государственными структурами**  
необходимость в советах и помощи  
реформирование государственной структуры  
перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор
4. Предмет консультирования  
управление  
экономика  
экономика и управление  
= **методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур**
5. К определению понятия «консультирование» существует ... подход(а)  
один  
= **два**  
три  
четыре
6. Управленческое консультирование — это понятие ...  
нестабильно развивающейся экономики  
= **рыночной экономики**  
плановой экономики  
экономики переходного периода
7. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой ...  
отрасль инфраструктуры  
сферу действий  
направление развития  
= **область деятельности**
8. Назначение консультирования состоит в ...  
= **оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач**  
собеседовании с клиентом по различным вопросам  
разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций  
принятии за клиента управленческих решений
9. Характерная черта управленческого консультирования  
= **независимость**  
эффективность  
неопределенность
10. Консультирование с позиций функционального подхода – это ...  
приход консультанта на объект консультирования  
= **вид деятельности, направленный на оказание помощи клиенту с учетом его интересов**  
любая форма оказания помощи клиенту
11. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...

= граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию  
оказываемые перед началом реализации консультационного проекта  
предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании

12. К консалтингу следует относиться как к ...

= **помощи, оказываемой профессионалами**  
ремеслу  
искусству  
науке

13. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России

ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН

= **АКЭУ, АКУОР, НГПК**

ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ

14. Формы оказания консультационных услуг

разовые консультации, отчеты, обзоры

справки, проекты, программы

= **разовые консультации, проекты, обзоры**

отчеты, репрезентации, проекты

15. «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию

транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги

туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги

юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги

= **юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги**

16. Компании привлекают консультантов по управлению для ...

проведения налоговой проверки

проведения аудиторской проверки

= **уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений**

повышения квалификации персонала компании

17. Этические стандарты консультирования ...

определяются регламентом организации

определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта

= **регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов**

18. Управленческое консультирование предполагает ...

управление клиентом

аудит деятельности клиента

постоянное сотрудничество с клиентом

= **оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе**

19. Консультанты или другие сотрудники консультационной компании могут приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами

= да

нет

20. Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование  
торговля, рекрутмент, логистика

= **юридические услуги, аудит, реинжиниринг**

обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама

1. Внутренние консультанты работают в ...

научно-исследовательском институте

ассоциации консультантов

консультирующей организации

= **организации-клиенте**

2. Внешние консультанты не могут работать в ...

научно-исследовательском институте

ассоциации консультантов

= **организации-клиенте**

консультирующей организации

3. Основной недостаток внутреннего консультирования

соподчинение внутренних консультантов внешним

наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации

нежелание перенимать опыт

= **консультанты не имеют опыта работы в других отраслях**

4. Отношение друг к другу внешних и внутренних консультантов

соподчинения

= **сотрудничества**

ни в каком

5. Соответствие консультанта и его обязанностей

получает постоянную заработную плату в компании — =**внешний консультант**

составляет «штатную» подсистему компании — =**внешний консультант**

оказывает консультационные услуги — =**внешний консультант и внутренний консультант**

оказывает услуги на основании договора — =**внутренний консультант**

гонорар выплачивается за конкретный проект — =**внутренний консультант**

6. Внешние консультанты – это ...

специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации

сотрудники внешних учреждений

= **независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты,**

**оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора**

7. Контроль клиента за работой консультанта необходим и способствует эффективности

сотрудничества.

= да

нет

8. Основное преимущество внешнего консультирования  
= **владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области**  
консультант всегда «под рукой» у руководителя  
использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования  
знание внешней среды
9. Вид деятельности по консультированию, в котором обязательно участвует клиент  
= **сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта**  
подготовка консультационного отчета  
обучение консультанта в процессе консультирования
10. Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...  
предмет консультирования  
объекты консультирования  
= **виды консультирования**
11. Процесс консультирования  
= **совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации**  
процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве  
совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента  
вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора
12. Условие оказания консультационной помощи  
желание консультанта  
желание клиента  
директивное предписание  
= **взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах**
13. Консультант – это ...  
специалист, имеющий управленческое образование  
аудитор  
= **советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации**  
специалист, имеющий экономическое образование
14. Эффективный консультант должен ...  
выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им  
владеть педагогикой и риторикой  
= **обладать навыками системного подхода к решению проблем**  
жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента
15. Кто не является субъектом консультирования?  
западные консультанты  
внутренние консультанты

внешние консультанты  
= **клиенты**

16. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления ...  
процедуры, стадии, этапа  
фазы, стадии, процедуры  
= **стадии, этапа, процедуры**  
этапа, фазы, стадии

17. Отличительная черта консультанта от менеджера  
умение принимать решения  
широкий кругозор  
ораторские навыки  
= **независимый взгляд на компанию со стороны**

18. Основной фактор производства консультационных услуг  
гибкость и легкая адаптивность  
= **интеллектуальный капитал**  
ораторское искусство  
знание иностранных языков

19. Одиночный консультант – это ...  
консультант без образования юридического лица  
индивидуалист  
= **консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку**  
одинокий человек

20. Объектами консультирования могут являться ...  
= **частные и государственные предприятия**  
зарубежная консультационная организация  
ассоциация консультантов  
отечественная консультационная организация

### ***Типовые тестовые задания:***

1. Консалтинг – это:

- а) это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента;
- б) это консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия
- в) деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций.

2. Финансовый консалтинг – это:

- а) это прединвестиционная подготовка бизнеса, проводимая независимыми экспертами с целью проверки достоверности информации, предоставляемой будущему покупателю или инвестору;
- б) процесс оказания консультационных услуг, которые могут быть востребованы в любой сфере

- человеческой деятельности, а, значит, и в социальной сфере.;
- в) консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия
3. Основателями первых консалтинговых фирм были:
- а) Тоуэрс Перрин;
  - б) Фредерик Тейлор;
  - в) Артур Д. Миттл;
  - г) Гаррингтон Эмерсон.
4. Анализ финансового состояния предприятия относится к:
- а) финансовому консалтингу;
  - б) управленческому консалтингу;
  - в) и к финансовому, и к управленческому консалтингу
5. Этапы консалтинговых услуг:
- а) выявление проблем; разработка решений, внедрение решений
  - б) диагностика, внедрение, решение проблем
  - в) определение проблемы, анализ, поиск решения проблемы
6. Консалтинговые услуги чаще всего осуществляются в форме:
- а) письменной форме;
  - б) форме устных, разовых советов
  - в) проектов
7. При каком виде консультирования консультанты самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению:
- а) обучающем;
  - б) процессном
  - в) экспертном
8. Финансовое состояние предприятия – это:
- а) способность активов предприятия трансформироваться в денежные средства;
  - б) способность предприятия финансировать свою деятельность;
  - в) возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.
9. Устойчивость финансового состояния предприятия, фирмы может быть восстановлена путем:
- а) пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников;
  - б) обоснованного уменьшения товаров и затрат;
  - в) ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах;
  - г) все вышеперечисленное.
10. Платежеспособность – это:
- а) способность предприятия вовремя удовлетворить платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами и т.д.;
  - б) наличие у предприятия денежных ресурсов для полного и своевременного погашения своих краткосрочных обязательств при бесперебойном осуществлении основной деятельности;
  - в) способность экономических субъектов своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита

***Типовые расчетно-аналитические задания/задачи:***

Задача 1: Оформите в табличном виде анализ истории развития управленческого финансового консалтинга в России и мире

№ п/п	Ученый	Краткая биографическая справка	Основные принципы, внесшие в науку консалтинга	Основные труды

Задача 2: Представьте весь консалтинговый процесс (этапы, стадии, процедуры) в виде схемы.

***Примеры вопросов для опроса:***

1. Финансовый консалтинг: сущность и виды.
2. Субъекты и объекты консультирования.
3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
4. Классификация консалтинговых услуг, согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.
5. Для решения каких задач приглашают консультантов, согласно Европейскому справочнику-указателю консультантов по менеджменту.

***Тематика докладов:***

1. Определение консалтинга. Классификация консалтинговых организаций и услуг.
2. Финансовый консалтинг как вид консультационной деятельности.
3. Возникновение финансового консалтинга.
4. Структура услуг в современном финансовом консалтинге и тенденции его развития.
5. Финансовое консультирование в России.
6. Возникновение финансового консультирования в России.
7. Проблемы в развитии консалтинга в России.
8. Приоритеты спроса на российский консалтинг.
9. Классификация консультационных услуг и их взаимосвязь с другими деловыми услугами.
10. Принципы построения отношений между консультантом и организацией

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере</p>	Продвинутый
				ПК-2	
		ПК-2.3.	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и</p>		



				<p>заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента;</li> <li>- выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</li> </ul>	
			ПК-2.4.	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</li> </ul>	
70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере</li> </ul>	Повышенный
		ПК-2	ПК – 2.1	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</li> </ul>	

				<p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски</p>	
			ПК-2.3.	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента; - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</p>	
			ПК-2.4.	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</p>	

50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере</p>	Базовый
		ПК-2	ПК – 2.1	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски</p>	
			ПК-2.3.	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на</p>	

				<p>решение финансовых задач клиента; - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</p>	
			ПК-2.4.	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</p>	
менее 50 баллов	«не зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере</p>	Компетенции не сформированы
		ПК-2	ПК – 2.1	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу</p>	

				при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски	
			ПК-2.3.	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента;</li> <li>- выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</li> </ul>	
			ПК-2.4.	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продукты и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</li> </ul>	

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**  
**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра финансов и кредита

## **АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.11 ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ**

**Направление подготовки 38.03.01 Экономика**

**Направленность (профиль) программы**  
**Финансовая безопасность**

**Уровень высшего образования Бакалавриат**

Краснодар – 2021 г.

### **1.Цель и задачи дисциплины:**

**Цель дисциплины** заключается в изучении современных методов и инструментов формирования и управления финансовой безопасностью объекта исследования, достижения её устойчивости в текущем и долгосрочном периодах.

### **Задачи дисциплины:**

- освоение теории финансовой безопасности, выделение ее места и роли в структуре экономической и национальной безопасности страны;
- формирование знаний умений и профессиональных навыков в области финансовой безопасности и управления рисками;
- выявление угроз финансовой безопасности на всех уровнях;
- установление взаимосвязи между угрозами финансовой безопасности и финансовыми рисками;
- освоение системы управления финансовыми рисками.

### **2.Содержание дисциплины:**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование разделов / тем дисциплины</b>
1.	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг
2.	Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга
3.	Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры
4.	Тема 4 Основные стадии осуществления консалтингового проекта
5.	Тема 5. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц
6.	Тема 6. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства
7.	Тема 7. Финансовый консалтинг как система финансового управления компаний
<b>Трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е / 108 часа.</b>	

**Форма контроля – зачет**

### **Составитель:**

Доцент кафедры финансов и кредита  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, к.э.н.,  
Черненко Э.М.