Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.04.2023 10:44:31
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
_____ Иванова Е.А.
«29» августа 2022г.

Рабочая программа дисциплины
Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов

Направление 38.04.01 Экономика
магистерская программа 38.04.01.20 "Взаимодействие банков и предприятий"

Для набора 2022 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА **Банковское дело**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Недель	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	40	40	40	40
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 22.02.2022 протокол № 7.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Шапиро И.Е. _____

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Семенюта О.Г. _____

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Ниворожкина Л.И. _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели дисциплины: формирование знаний и навыков по оптимизации условий, предлагаемых коммерческими банками для корпоративных клиентов, выбора оптимального варианта обслуживания клиента

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2:Способен организовывать управление процессом кредитования корпоративных клиентов, оценивать состояние портфеля кредитов, предоставленных корпоративным клиентам

ПК-6:Способен консультировать корпоративных клиентов по широкому спектру финансовых продуктов и услуг, составлению финансового плана и формированию инвестиционного портфеля

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

технологию банковских бизнес-процессов, этапы кредитного процесса, виды кредитных рисков банка и методы управления ими при кредитовании предприятий, виды кредитных продуктов для корпоративных клиентов(соотнесено с индикатором ПК-2.1)
виды банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов, методы анализа и прогнозирования банковских процессов (соотнесено с индикатором ПК-6.1)

Уметь:

проводить сегментацию корпоративных клиентов, анализировать показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов банка, данные о динамике клиентской базы,
применять количественные расчеты в банковском деле для проведения оценок состояния системы (соотнесено с индикатором ПК-2.2)
оценивать экономическую эффективность предложений по обслуживанию банком предприятия, уметь предоставлять корпоративным клиентам информацию о состоянии и перспективах рынка(соотнесено с индикатором ПК-6.2)

Владеть:

принятия решений по управлению клиентскими предложениями;,разработки предложений по модификации политики банка в сфере корпоративного кредитования;подготовки материалов и их презентации для коллегиальных органов банка по предложениям в сфере кредитования корпоративных заемщиков; владеть навыками мониторинга качества обслуживания долга и сроков(соотнесено с индикатором ПК-2.3)
обработки данных для количественной оценки предложений, подбора финансовых продуктов в соответствии с потребностями клиента; расчета стоимости финансовых решений с оценкой потенциальных рисков(соотнесено с индикатором ПК-6.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература
	Раздел 1. «Направления финансового взаимодействия банка и корпоративного клиента».				

1.1	Тема 1.1 Организация оптимальных бизнес-процессов финансового взаимодействия банка и клиента. • Продуктовая политика банка • Стимулирование продаж банковских услуг • Мотивация персонала коммерческого банка • Анализ рентабельности клиента • Идентификация и локализация узких мест в бизнес-процессах. • Структура продуктов коммерческого банка – основа получения процентных и непроцентных доходов • Связь стратегии банка с политикой предложения услуг клиентам • Формирование задач корпоративным менеджерам банка на основе клиентской политики • Портфельный подход при формировании предложения корпоративным клиентам по обслуживанию. Локомотивные услуги как основа взаимодействия с клиентом. Виды тарифных планов • Мотивация персонала банка при обслуживании клиентов • Выстраивание бизнес-процесса обслуживания корпоративных клиентов • Оценка доходности клиента для формирования тарифного плана. • Количественный анализ как метод оценки доходности клиента /Лек/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.2	Тема 1.1 Организация оптимальных бизнес-процессов финансового взаимодействия банка и клиента. • Продуктовая политика • Стимулирование продаж банковских услуг • Мотивация персонала коммерческого банка • Анализ рентабельности клиента • Идентификация и локализация узких мест в бизнес-процессах /Пр/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.3	Тема 1.1 Организация оптимальных бизнес-процессов финансового взаимодействия банка и клиента. - самостоятельное изучение (с помощью сайта ЦБ) статистических материалов, характеризующих рентабельность предприятий различных отраслей деятельности в РФ и ее современное состояние, подготовка к деловой игре /Ср/	3	6	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
	Раздел 2. «Практическая реализация финансового взаимодействия банка и корпоративного клиента, оптимизация предложений				
2.1	Тема 2.1 Оптимизация предложений банка для решения задач пополнения оборотных средств корпоративного клиента. Некоторые подходы к решению типовых финансовых проблем клиентов. • Предложения по формату кредитной линии • Овердрафт о Факторы контекста услуги о Формат подачи услуги корпоративному клиенту • Сущность и преимущества факторинга • Торговое финансирование • Связанные кредитно-депозитные предложения /Лек/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6

2.2	Тема 2.2 Оптимизация предложений банка для решения инвестиционных задач. Лизинг • Анализ эффективности продукта Лизинг по сравнению с конкурентными предложениями • Технология и стоп-факторы продукта Лизинг Инвестиционное кредитование • Оценка эффективности предложений для клиента (инвестиционное кредитование, фондирование международных контрактов). • Выбор оптимального инвестиционного решения. /Лек/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.3	Тема 2.3 Оптимизация стоимости банковского обслуживания корпоративных клиентов на основе портфельного предложения и расчета доходности обслуживания. • Понятие портфельного подхода при обслуживании корпоративных клиентов. • Виды стандартных портфелей и комплексные предложения по тарификации клиентов при стандартных портфелях • Доходность корпоративного клиента для банка, формирование тарифных предложений в соответствии с доходностью клиента для банка /Лек/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.4	Тема 2.1 Оптимизация предложений банка для решения задач пополнения оборотных средств корпоративного клиента. Некоторые подходы к решению типовых финансовых проблем клиентов. • Предложения по формату кредитной линии • Овердрафт о Факторы контекста услуги о Формат подачи услуги корпоративному клиенту • Сущность и преимущества факторинга • Торговое финансирование • Связанные кредитно-депозитные предложения /Пр/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.5	Тема 2.2 Оптимизация предложений банка для решения инвестиционных задач. Лизинг • Анализ эффективности продукта Лизинг по сравнению с конкурентными предложениями • Технология и стоп-факторы продукта Лизинг Инвестиционное кредитование • Оценка эффективности предложений для клиента (инвестиционное кредитование, фондирование международных контрактов). • Выбор оптимального инвестиционного решения. /Пр/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.6	Тема 2.3 Оптимизация стоимости банковского обслуживания корпоративных клиентов на основе портфельного предложения и расчета доходности обслуживания. • Классификация корпоративных клиентов с точки зрения стандартизированных предложений • Виды стандартных портфелей предложений банка в соответствии с классификацией типов клиентов • Расчет доходности бизнеса клиента для банковского обслуживания, формирование тарифных предложений в соответствии с доходностью клиента для банка. Примеры расчетов /Пр/	3	4	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

2.7	Тема 2.1 Оптимизация предложений банка для решения задач пополнения оборотных средств корпоративного клиента. Некоторые подходы к решению типовых финансовых проблем клиентов. - самостоятельное изучение нормативной базы -по сайтам банков сбор информации об используемых ими кредитных продуктах /Ср/	3	10	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.8	Тема 2.2 Оптимизация предложений банка для решения инвестиционных задач самостоятельное изучение нормативной базы -по сайтам банков сбор информации /Ср/	3	8	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.9	Тема 2.3 Оптимизация стоимости банковского обслуживания корпоративных клиентов на основе портфельного предложения и расчета доходности обслуживания. Изучение специальной литературы по теме. Сбор на интернет-сайтах информации о стоимости банковских продуктов /Ср/	3	8	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.10	Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента 1. Различные маркетинговые стратегии коммерческих банков в отношении корпоративных клиентов в соответствии с объемом бизнеса банка 2. Предложения банков для корпоративных клиентов для решения вопроса пополнения оборотных ресурсов предприятия 3. Многообразие способов решения инвестиционных задач для корпоративных клиентов 4. Источники процентных и непроцентных доходов коммерческого банка при обслуживании корпоративных клиентов 5. Портфельный подход при формировании тарифного предложения банка корпоративным клиентам 6. Доходность корпоративных клиентов для коммерческого банка 7. Способы оценки инвестиционного проекта с точки зрения эффективности реализации 8. Тарифная политика коммерческого банка в отношении корпоративного бизнеса, развитие на современном этапе 9. Комплексность предложений коммерческого банка для корпоративного бизнеса – гарантия стабильности обслуживания в банке 10. Сравнительный анализ подходов при формировании клиентской политики разных коммерческих банков Подготовка докладов с использованием средств LibreOffice /Ср/	3	8	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.11	/Зачёт/	3	0	ПК-2 ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Тавасиев А. М., Ларина О.И., Мехряков В. Д.	Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика: учеб. для магистров	М.: Юрайт, 2015	20
Л1.2	Никулина, Н.Н.	Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118153	М. : Юнити-Дана, 2015	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118153 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Фридман А. М.	Финансы организации (предприятия): учебник	Москва: Дашков и К°, 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453896 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Малыхин, В. И.	Финансовая математика: учебное пособие	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012	http://www.iprbookshop.ru/10523.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н.	Банковское дело : современная система кредитования: учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. "Финансы и кредит"	М.: КНОРУС, 2013	20
Л2.2	Егорова Н. Е., Смулов А. М.	Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учеб.-практ. пособие	М.: Дело, 2002	29
Л2.3	Черкасов В. Е.	Финансовый менеджмент в кредитных организациях: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90887 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Малыхин, В. И.	Финансовая математика: учебное пособие для вузов	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	http://www.iprbookshop.ru/71239.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		Финансы и кредит: журнал	Москва: Финансы и кредит,	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499490 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6		Финансовые исследования	, 2000	http://www.iprbookshop.ru/62035.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИПС «Гарант»

ИПС «Консультант +»

База данных СПАРК ИНТЕРФАКС http://www.spark-interfax.ru/system/#/dnb

Базы данных Центрального банка РФ https://www.cbr.ru/hd_base/

Базы данных Федеральной службы государственной статистики https://www.gks.ru/databases

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:
- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор, экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК -2 Способен организовывать управление процессом кредитования корпоративных клиентов, оценивать состояние портфеля кредитов, предоставленных корпоративным клиентам			
Знания: технологию банковских бизнес-процессов, этапы кредитного процесса, виды кредитных рисков банка и методы управления ими при кредитовании предприятий, виды кредитных продуктов для корпоративных клиентов	Изучение нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность банков; решение расчетных заданий	Верное решение заданий, правильность расчета показателей , их интерпретация и оформление кратким выводом .	РЗ (1-8)
	Участие в собеседовании	полнота и содержательность ответа на вопросы при собеседовании; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к собеседованию; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	С (1-10)
	участие в деловой игре	Выполненные полностью (частично) задания деловой игры; активность участия, умение аргументировать свою позицию	ДИ(1)
	ответы в ходе промежуточной аттестации	полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из	ВЗ (1-9,12-15)

		информационных ресурсов Интернет	
Умения: проводить сегментацию корпоративных клиентов, анализировать показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов банка, данные о динамике клиентской базы, применять количественные расчеты в банковском деле для проведения оценок состояния системы	Решение заданий по расчету показателей эффективности по банковским сделкам; решение ситуационного задания решение расчетных заданий ответы в ходе промежуточной аттестации	правильность расчета показателей , их интерпретация и оформление выводов с обоснованием мнения студента Верное решение ситуационного задания, обоснованное с расчетной и логической точки зрения Верное решение заданий, правильность расчета показателей , их интерпретация и оформление кратким выводом полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	З(1-5) СЗ (1) РЗ (1-8) ВЗ (1-9,12-15)
Навыки: принятия решений по управлению клиентскими предложениями; ,разработки предложений по модификации политики банка в сфере корпоративного кредитования; подготовки материалов и их презентации для коллегиальных органов банка по предложениям в сфере кредитования корпоративных	Решение заданий по расчету показателей эффективности по банковским сделкам решение ситуационного задания решение расчетных заданий	правильность расчета показателей , их интерпретация и оформление выводов с обоснованием мнения студента Верное решение ситуационного задания, обоснованное с расчетной и логической точки зрения Верное решение заданий, правильность расчета показателей , их интерпретация и оформление кратким выводом , аргументированным с точки зрения клиента	З(1-5) РЗ (1-8) ВЗ (1-9,12-15)

заемщиков; владеть навыками мониторинга качества обслуживания долга и сроков	ответы в ходе промежуточной аттестации	полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	
ПК -6 Способен консультировать корпоративных клиентов по широкому спектру финансовых продуктов и услуг, составлению финансового плана и формированию инвестиционного портфеля			
Знания: виды банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов, методы анализа и прогнозирования банковских процессов,	Решение тестовых заданий ответы в ходе промежуточной аттестации	Верность ответа на тестовые задания полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	Т(1-20) ВЗ (10,11)
Умения: оценивать экономическую эффективность предложений по обслуживанию банком предприятия, уметь предоставлять корпоративным клиентам информацию о состоянии и перспективах рынка	Изучение рекомендованной литературы и нормативной базы, написание доклада ответы в ходе промежуточной аттестации	Умение пользоваться дополнительной литературой и информационными ресурсами при подготовке доклада , соответствие доклада требованиям по содержанию и оформлению полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	Д(1-10) ВЗ (10,11)

Навыки: обработки данных для количественной оценки предложений, подбора финансовых продуктов в соответствии с потребностями клиента; расчета стоимости финансовых решений с оценкой потенциальных рисков	Изучение рекомендованной литературы и нормативной базы, написание доклада ответы в ходе промежуточной аттестации	Умение пользоваться дополнительной литературой и информационными ресурсами при подготовке доклада , соответствие доклада требованиям по содержанию и оформлению полнота и содержательность ответа соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	Д(1-10) ВЗ (10,11)

Т- тестовые задания , С – собеседование, Д – доклад, СЗ – , ситуационные задания, РЗ – расчетное задание, З- задания, ДИ – деловая (ролевая) игра, ВЗ – вопросы к зачету

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

по дисциплине

Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов

(наименование дисциплины)

1. Источники процентных и непроцентных доходов коммерческого банка при обслуживании корпоративных клиентов
2. Различные маркетинговые стратегии коммерческих банков в отношении корпоративных клиентов и их соответствие объемам бизнеса банка
3. Формирование цены кредита при развитой структуре кросс-продаж корпоративным клиентам
4. Оценка систем мотивации персонала коммерческого банка по стимулированию роста клиентской базы

5. Стратегия коммерческого банка и политика в отношении корпоративных клиентов – взаимосвязь и примеры в современной России
6. Применение количественного анализа при подходе оценки доходности клиента.
7. Предложения банков для корпоративных клиентов для решения вопроса пополнения оборотных ресурсов предприятия. Оценка ситуации на рынке банковских услуг.
8. Многообразие способов решения инвестиционных задач для корпоративных клиентов. Сравнение с точки зрения эффективности применения.
9. Портфельный подход при формировании тарифного предложения банка корпоративным клиентам
10. Доходность корпоративных клиентов для коммерческого банка.
11. Способы оценки инвестиционного проекта с точки зрения эффективности реализации.
12. Тарифная политика коммерческого банка в отношении корпоративного бизнеса, развитие на современном этапе
13. Преимущества и недостатки лизинговых предложений для решения инвестиционных задач корпоративных клиентов.
14. Комплексность предложений коммерческого банка для корпоративного бизнеса – гарантия стабильности обслуживания в банке.
15. Сравнительный анализ подходов при формировании клиентской политики разных коммерческих банков.
16. Система кросс-продаж корпоративным клиентам в коммерческом банке как основа стабильности деятельности банка

Критерии оценивания:

Оценка «зачтено» (50-100 баллов) выставляется, если изложенный магистрантом материал фактически верен, выявлено наличие глубоких исчерпывающих, либо твердых и достаточно полных знаний в объеме изученной темы, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, при возможном наличии отдельных логических и стилистических погрешностей и ошибок, уверенно исправленных после дополнительных вопросов

Оценка «не зачтено» (0-49 баллов) выставляется, если ответы магистранта не связаны с вопросами, при наличии грубых ошибок в ответе, непонимания сущности излагаемого вопроса, неуверенности и неточности ответов на дополнительные и наводящие вопросы

Тесты письменные

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов**

(наименование дисциплины)

1. Каким документом отражается оплата за услуги банка?
а) Списание с расчетного счета вид операции «Прочее списание»
б) Списание с расчетного счета вид операции «Комиссия банка»
в) Списание с расчетного счета вид операции «Прочие расчеты с контрагентами»
г) Верны все варианты из перечисленных выше, т.к. зависит от того, какие именно услуги банка учитываем

2. Каким документом отражается учет банковской комиссии без акцепта, относящийся к внереализационным расходам?

а) Списание с расчетного счета вид операции «Прочее списание»
б) Списание с расчетного счета вид операции «Комиссия банка»
в) Операция введенная вручнуб
г) Поступление (акт, накладная) вид операции/услуги (акт)

3. Как комиссия банка учитывается на предприятии?
а) всегда в косвенных (прочих) расходах
б) всегда во внереализационных расходах
в) в косвенных (прочих) расходах, если расходы на услуги банка связаны с производством и/или реализацией, во внереализационных расходах – в остальных случаях.

4. Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении банковских операций несет:
а) главный бухгалтер;
б) руководитель кредитной организации;
в) клиенты;
г) учредители;
д) Центральный Банк

5. Ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности несет:
а) главный бухгалтер;
б) руководитель кредитной организации;
в) учредители
г) акционеры;
д) клиенты.

6. Какой документ должен поступить в бухгалтерию банка для открытия лицевого счета клиента?
а) заявление на открытие счета;
б) договор на открытие счета;
в) распоряжение руководства банка об открытии счета;
г) учредительные документы клиента
д) образцы подписей.

7. Содержит ли банковский план счетов активно-пассивные счета?
а) да;
б) нет;
в) в зависимости от учетной политики банка
г) с разрешением Центрального Банка
д) с разрешением Министерства Финансов.

8. Может ли хранить сотрудник банка свои деньги и вещи в кассовой помещении?
а) да;
б) нет;
в) в деревянном шкафу может хранить;
г) в специальном металлическом шкафу может хранить;
д) в личной сумке может хранить

9. Как называется место хранения денег в банке?
а) приходные-расходные кассы;
б) денежное хранилище;
в) вечерняя касса;
г) дневная касса;
д) кассовая комната.

10. Денежная наличность предприятия в кассы банков сдается:
а) через органы связи;

б) через инкассаторские службы;
в) любым физическим лицом по расходному кассовому ордеру с подписями руководителя и главного бухгалтера и при наличии оттиска печати организации;
г) самостоятельно кассиром организации;
д) через главного бухгалтера

11. Поступившие наличные деньги должны быть оприходованы в течение операционного дня:
а) в тот же день;
б) в течение одной рабочей недели;
в) в течение квартала;
г) до конца текущего года;
д) последний день рабочей недели

12. Прибыль банка – это:
а) процент по депозитам;.
б) процент по кредитам;
в) разница всех доходов и расходов;
г) разница между ставками процента по кредитам и депозитам;

13. Ссудный процент – это:
а) долг заемщика кредитору;
б) сумма кредита, которую заемщик обязан вернуть кредитору;
в) плата за кредит;
г) прибыль банка.

14. Определите соответствие. (У цифр левой колонки поставьте соответствующие буквы из правой)

Понятия	Характеристики
1.Банк	А) вклады
2.Банковская система	Б) банковские операции по формированию прибыли банка
3.Центральный банк	В) эмиссионный центр страны
4.Депозиты	Г) операции, связанные с формированием банковского капитала
5.Инвестиционный банк	Д) совокупность банков страны
6. Пассивные операции банка	Е) посредник, привлекающий свободные денежные средства
7. Активные операции банка	Ж) долгосрочное кредитование под строительство и производство

15. К активным операциям банка относится:
а) выдача кредитов;
б) прием вкладов;
в) накопление прибыли;
г) создание резервов.

16 Подберите к каждому пункту левой колонки соответствующий пункт правой колонки. (У цифр поставьте соответствующие буквы):

1) Ипотечный банк	А) Способность расплатиться по своим долгам
2) Срочность, платность, возвратность	Б) Заемные средства
3) Инновационный банк	В) Принципы кредитования
4)Платежеспособность	Г) Банк, обладающий правами на выпуск национальной денежной единицы и регулирования денежного обращения в стране
5) Эмиссионный	Д) Выдаёт долгосрочный кредит под залог недвижимости
6) Кредит	Е) Разность между процентными ставками по кредиту и депозиту
7) Маржа	Ж) Выдаёт кредиты под научно-техничекие разработки

17. Правление банка или же совет директоров является:
а) контролирующим органом управления банком

б) расчетным органом управления банком
в) исполнительным органом управления банка

18. Коммерческим банкам запрещена эта сфера деятельности:
а) предоставление трастовых услуг
б) лизинга, факторинга
в) страхования, кроме выполнения функций страхового посредника

19. Не имеют права на выполнение банковских операций эти территориально обособленные структурные подразделения:
а) представительства
б) филиалы
в) отделение

20. К чему, скорее всего, приведёт увеличение учётной ставки ЦБ:
а) к увеличению процентов по кредитам
б) никак не скажется на ссудном проценте
в) к снижению процентов по кредитам

Критерии оценивания:
Максимум 10 баллов.

- 9-10 баллов выставляется, если обучающийся ответил правильно на 84-100% заданий теста;
- 7-8 баллов, если обучающийся ответил правильно на 67-83 % заданий;
- 5-6 баллов, если обучающийся ответил правильно на 50-66% заданий;
- 0-4 баллов, если обучающийся ответил правильно на 0-49% заданий

Задания

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов_**

1

1. Какая сумма предпочтительнее при ставке 9% - $1000 сегодня или $2000 через 8 лет?

2. Приведены данные о денежных потоках (суммы вносятся в конце каждого периода):

Поток	Год				
	1	2	3	4	5
А	100	100	100	100	100
Б	200		100		50
В	50	250			
Г	50				600

Выберете поток, максимальный по современной величине при доходности размещения средств по ставке 15 % годовых.

3. Предприятие «Бетта» заимствовало на пять лет $100000 под 12% годовых. Возврат планируется равными суммами (вместе с процентами) в конце каждого года. Определите, какую часть основной суммы кредита Вы погасите за первые три года.

2

1. Банк предлагает 15% годовых с ежемесячной капитализацией процентов. Какая сумма должна быть внесена на счет, чтобы через 2 года иметь на счете 5 тыс. рублей?

2. Приведены данные о денежных потоках (суммы вносятся в начале каждого периода):

Поток	Год				
	1	2	3	4	5
А	100	100	100		100
Б	200		100		50
В	50	250			
Г	50				600

Выберете поток, максимальный по наращенной величине при доходности размещения средств по ставке 13% годовых.

3. Вы заняли на пять лет $10000 под 15% годовых. Возврат планируется равными суммами (вместе с процентами) в конце каждого года. Определите, какую часть основной суммы кредита Вы погасите за первые три года.

3

1. Вы имеете 10 тыс. рублей и хотели бы удвоить сумму через 3 года. Каково минимально приемлемое значение процентной ставки , под которую должна быть совершена операция длительностью 2 года?

2. Приведены данные о выдаче кредита под 15% годовых (суммы вносятся в начале каждого периода):

Поток	Месяц				
	1	2	3	4	5
А	100	100	100	100	100

Рассчитайте размер ссудной задолженности с процентами к возврату на момент последней выдачи, если проценты по кредиту не выплачивались, капитализируясь ежемесячно.

3. Вы заняли на четыре года $10000 под 14% годовых. Возврат планируется равными суммами (вместе с процентами) в конце каждого года. Рассчитайте план погашения кредита.

4

1. За какой срок Вы можете удвоить сумму при начислении 30% годовых при ежемесячной капитализации процентов?

2. Вклад в негосударственный пенсионный фонд «Мечта» под 20% годовых составлял 200 рублей ежемесячно на протяжении 3 лет. Рассчитайте накопленную сумму за весь период.

3. Вы заняли на четыре года $10000 под 14% годовых. Возврат планируется равными суммами возврата основного долга в конце каждого года. Рассчитайте план погашения кредита.

5

1. Рассчитайте наращенную сумму за 1 год с исходной суммы 2 тыс. рублей при размещении ее в банке на условиях начисления:

- 35% простых,
- 28% сложных с ежеквартальной капитализацией процентов.

2. Анализируются два варианта накопления средств по схеме аннуитета пренумерандо, т.е. поступление денежных средств осуществляется в начале каждого временного интервала.

***План 1*:** вносится вклад на депозит 500 рублей каждые полгода при условии, что банк начисляет 12% годовых с полугодовым начислением процентов,

План 2: делается ежегодный вклад в размере 1000 рублей на условиях 13% годовых при ежегодном начислении процентов.

Какой из вариантов предпочтительнее? Почему?

3. Вы заняли на 6 лет 15000 рублей под 24% годовых. Возврат планируется равными уплатами (выплаты основного долга с процентами постоянны по сумме). Определите, какой процент кредита будет уплачен в третьем году.

Критерии оценивания:

Максимум 10 баллов.

9-10 баллов –выставляется обучающемуся, если все задания решены верно, выводы обоснованы;

7-8 баллов - выставляется обучающемуся, если есть несущественные ошибки, но в целом задания решены верно, вывод в достаточной степени обоснован;

5-6 баллов – выставляется обучающемуся, если задания решены с ошибками, исправленными после дополнительных вопросов, вывод недостаточно полон

0 баллов – выставляется обучающемуся, если задания не решены

Деловая (ролевая) игра

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов _**

(наименование дисциплины)

1 Тема (проблема, ситуация) Выбрать вариант предложения клиенту банка формы кредитования

Группа студентов делится на 3 части – 1 и 2 группа – представители банков, 3 группа – представители финансовой службы клиента. Магистрантам 1 и 2 групп предлагается для анализа баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках на две отчетные даты, а также описание деятельности предприятия. По предложенной финансовой отчетности каждой из банковских групп необходимо сделать предложение о форме кредитования для группы 3, обосновать предложение. Группе 3 необходимо оценить вариант выбора и сделать выбор. В результате каждая из групп проводит анализ предложений каждой из групп

3 Роли:
- группа 1 и группа 2 - представители альтернативных банков.
- группа 3 –представители предприятия, представившего финансовую отчетность……;
4 Ожидаемый(е) результат (ы)

1) выбор показателей АХД предприятия, ключевых для принятия решения по финансированию
2) оценка правильности расчета финансовых показателей предприятия
3) оценка соответствия предложения группы 1 и группы 2 показателям деятельности предприятия
4) оценка группы 3 целесообразности предложенных вариантов банкирскими группами……...……

……

Критерии оценивания:

Максимум 10 баллов

10 баллов - выставляется обучающемуся, если студент в полной мере владеет материалом, принял активное участие в работе , группа, в которой он участвовал, полностью достигла целей деловой игры

8 баллов - выставляется обучающемуся, если студент в целом освоил материал, принял активное участие в работе, допустил несущественные ошибки, группа, в которой он участвовал, достигла целей деловой игры

6 баллов - выставляется обучающемуся, если студент в целом освоил материал, принял участие в работе, имелись недочеты, исправленные после их указания, группа, в которой участвовал студент, в основном достигла целей деловой игры

0 баллов – выставляется обучающемуся, если группа, в которой участвовал студент, не достигла целей деловой игры, или не принимавшему участия в работе

Ситуационные задания

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов**

(наименование дисциплины)

Задание(я):

- сравнить альтернативные варианты тарифных планов, предложенных банком для клиента, сделать выбор с точки зрения доходности и соответствия профилю и размеру бизнеса……;
- ……

Инструкция Студенты проводят выбор пакетных предложений тарифов 2 или 3 банков из доступных на сайтах банков. Характеристика предприятия предлагается преподавателем (дата регистрации, количество платежей в месяц, виды операций, предполагаемых клиентом).

В течение 10 минут необходимо выбрать тарифные пакеты, соответствующие бизнесу клиента и оценить экономическую целесообразность выбора.

Критерии оценивания:
Максимум 10 баллов
10 баллов выставляется обучающемуся, если, ситуация решена верно и полностью, в соответствии с нормативно-правовой базой деятельности банка в РФ; в логических рассуждениях и обосновании решения нет пробелов и ошибок; в решении нет математических ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала).
8 баллов выставляется обучающемуся, если ситуация решена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны ,допущена одна ошибка или два-три недочета в решениях;
6 баллов выставляется обучающемуся, если допущены более одной ошибки или более трех недочетов в расчетах, но обучающийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме;
0 баллов выставляется обучающемуся, если допущены существенные ошибки, показавшие, что обучающийся не владеет обязательными умениями по данной теме;

Вопросы для собеседования

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов**
(наименование дисциплины)

1 Продуктовая политика банка

2 Анализ рентабельности клиента

3.Портфельный подход при формировании предложения корпоративным клиентам по обслуживанию. Локомотивные услуги как основа взаимодействия с клиентом. Виды тарифных планов

4.Применение количественного анализа для финансовых решений

5. Критерии оценивания при принятии решений по инвестиционным проектам

6 Предложения корпоративному клиенту по формату кредитной линии в зависимости от оборачиваемости бизнеса клиента

7.Овердрафт как форма кредитования торговых предприятий. Виды и преимущества кредитования в виде овердрафт.

8.Сущность и преимущества факторинга

9.Отличия инвестиционного кредитования от кредитования с целью пополнения оборотных средств.

10. Преимущества и недостатки лизингового финансирования предприятия.

- **Критерии оценивания:**

- Максимум 5 баллов
- Итого по оценочному средству - максимум 10 баллов
- По результатам ответа 5 баллов выставляется обучающемуся, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, полностью раскрыта в ответе тема, ответ структурирован, даны правильные, аргументированные ответы на уточняющие вопросы..
- По результатам ответа 4 балла выставляется обучающемуся, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, полностью раскрыта в ответе тема, даны правильные, аргументированные ответы на уточняющие вопросы, но имеются неточности, при этом ответ не структурирован..
- По результатам ответа 3 балла выставляется обучающемуся, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, но при полном раскрытии темы имеются неточности, даны правильные, но не аргументированные ответы на уточняющие вопросы, ответ не структурирован, информация трудна для восприятия.
- По результатам ответа 2 балла выставляется обучающемуся, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, но при полном раскрытии темы имеются неточности, демонстрируется слабое владение категориальным аппаратом, даны неправильные, не аргументированные ответы на уточняющие вопросы, ответ не структурирован, информация трудна для восприятия.
- При несоответствии содержания ответа вопросу обучающийся получает 0 баллов
-

Комплект расчетных заданий

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов**
(наименование дисциплины)

1

1. Сравнить наращенные суммы депозитного вклада на три года, заключенного по поставке 14% годовых, если а) проценты начисляются ежемесячно и присоединяются к сумме вклада, б) проценты начисляются и ежемесячно выплачиваются.
2. Погасить задолженность 300 тыс рублей ежемесячными платежами под 15% годовых за 3 года. Рассчитать погасительный платеж при аннуитетной схеме.
3. Определить цену приобретения облигации , если ожидаемая доходность для инвестора 20%. Облигация выпущена сроком 5 лет, купон 12% годовых, выплачивается ежегодно. Выкупная цена соответствует номиналу.

2

1. Сравнить наращенные суммы депозитного вклада на три года, заключенного по поставке 14% годовых, если а) проценты начисляются ежемесячно и присоединяются к сумме вклада, б) проценты начисляются и ежемесячно выплачиваются.
2. Погасить задолженность 300 тыс рублей ежемесячными платежами под 15% годовых за 3 года. Рассчитать погасительный платеж при аннуитетной схеме.
3. Определить цену приобретения облигации , если ожидаемая доходность для инвестора 20%. Облигация выпущена сроком 5 лет, купон 12% годовых, выплачивается ежегодно. Выкупная цена соответствует номиналу.

3

1. Оценить доходность приобретения векселя за 6 месяцев до погашения при учете под 20% учетной ставки.
2. Сравнить по доходности вложения:

1) Размещение депозита на 6 месяцев с ежемесячной капитализацией под 12% годовых,
2) Размещение депозита на 3 года с ежеквартальной капитализацией под 11,5% годовых.

3. 3. Оценить доходность облигации, приобретенной за 230 тыс. рублей с купонной доходностью 15% (выплата ежегодно). Номинал облигации 300 тыс рублей, выплачивается в конце срока облигации через 5 лет,

4

1. Определить, какая сумма приоритетнее – 2000 рублей сегодня или 2600 через 3 года. Доходность рынка составляет 14% годовых.
2. Рассчитать погашение потребительского кредита в сумме 150 тыс рублей на 3 года с ежемесячным графиком погашения. Ставка кредитования – 18% годовых. Сделать расчет первых двух платежей графика
3. Доходность инвестиционного проекта требуется не менее 20% годовых. Принять ли проект при инвестиционных затратах в сумме 1 млн. рублей и потоком чистого дохода 250 тыс. рублей ежегодно в течение 7 лет?

5

1. Контракт может быть заключен на двух альтернативных вариантах:
   В1: предоплата 20%, платежи аннуитетом в течение 6 месяцев ежемесячно, ставка за рассрочку 12% годовых,
   В2: оплата в рассрочку в течение года аннуитетом, стоимость рассрочки – 14%
   Ставка рынка - 15%. Размер контракта – 100 тыс. рублей.

2 Рассчитать доходность депозита на год с ежеквартальной капитализацией процентов под 11% годовых.

3 Оценить эффективность инвестиционного проекта (суммы распределены ежегодно):
-200 50 50 50 50 50 50

6

1. Контракт может быть заключен на двух альтернативных вариантах:
   В1: предоплата 20%, платежи аннуитетом в течение 6 месяцев ежемесячно, ставка за рассрочку 12% годовых,
   В2: оплата в рассрочку в течение года аннуитетом, стоимость рассрочки – 14%
   Ставка рынка - 15%. Размер контракта – 100 тыс. рублей.
2. Рассчитать доходность депозита на год с ежеквартальной капитализацией процентов под 11% годовых.
3. Оценить эффективность инвестиционного проекта (суммы распределены ежегодно):
   -200 50 50 50 50 50 50

7

1. Оценить доходность приобретения векселя номиналом 100 тыс. рублей по учетной ставке 17% за 4 месяца до погашения..
2. Как изменится доходность кредита для банка, если комиссия при выдаче составит 2% от суммы займа? Сумма кредита 200 тыс. рублей, ставка 22% годовых, погашение ежемесячными платежами при сроке 3 года.

3. Рассчитать стоимость приобретения облигации номиналом 200 тыс.рублей, если ожидаемая доходность 15%. Номинал 100 тыс. рублей, срок облигации 3 года, выплаты купона ежеквартально по ставке 12% годовых.

8

1. Рассчитать размер процентной ставки, под которую размещен вклад, если условия предполагают рост вклада в1,4 раза за 2 года при ежеквартальной капитализации процентов.
2. Определить размер погасительного платежа ипотечного кредита в размере 1 млн. рублей на 10 лет под 11% годовых.
3. Рассчитать современную стоимость контракта, если аванс составляет 15%, размер приобретаемой партии 200 тыс. рублей, рассрочка в течение 6 месяцев аннуитетными платежами. Стоимость рассрочки – 10% годовых, ставка рынка – 15%.

Критерии оценивания:

Максимум 30 баллов.

29-30 баллов –выставляется обучающемуся, если все задания решены верно, выводы обоснованы;

20-28 баллов - выставляется обучающемуся, если есть несущественные ошибки, но в целом задания решены верно, вывод в достаточной степени обоснован;

10-19 баллов – выставляется обучающемуся, если задания решены с ошибками, исправленными после дополнительных вопросов, вывод недостаточно полон

0 баллов – выставляется обучающемуся, если задания не решены

Темы докладов

по дисциплине **Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов __**

(наименование дисциплины)

1. Различные маркетинговые стратегии коммерческих банков в отношении корпоративных клиентов в соответствии с объемом бизнеса банка
2. Предложения банков для корпоративных клиентов для решения вопроса пополнения оборотных ресурсов предприятия
3. Многообразие способов решения инвестиционных задач для корпоративных клиентов
4. Источники процентных и непроцентных доходов коммерческого банка при обслуживании корпоративных клиентов
5. Портфельный подход при формировании тарифного предложения банка корпоративным клиентам
6. Доходность корпоративных клиентов для коммерческого банка
7. Способы оценки инвестиционного проекта с точки зрения эффективности реализации
8. Тарифная политика коммерческого банка в отношении корпоративного бизнеса, развитие на современном этапе
9. Комплексность предложений коммерческого банка для корпоративного бизнеса – гарантия стабильности обслуживания в банке

10. Сравнительный анализ подходов при формировании клиентской политики разных коммерческих банков

Критерии оценивания:
Максимум 20 баллов

-20 баллов выставляется обучающемуся, если изложенный материал фактически верен, выявлено наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме изученной темы, грамотное и логически стройное изложение материала, даны подробные ответы на вопросы докладчику. Работа имеет законченный, самостоятельный характер. Оформление соответствует требованиям.

- 16 баллов выставляется обучающемуся, если изложенный материал фактически верен, выявлено наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме изученной темы, грамотное и логически стройное изложение материала, даны ответы на вопросы докладчику Работа имеет законченный, самостоятельный характер. Оформление соответствует требованиям.

- 12 баллов выставляется обучающемуся, если материал изложен верно, но недостаточно полно, имеются недостатки в логике и последовательности изложения материала,даны ответы не на все вопросы докладчику, имеются недочеты в оформлении

0 баллов выставляется обучающемуся, если материал слабо связан с темой, при наличии грубых ошибок , непонимания сущности излагаемого вопроса, неуверенности и неточности ответов. Работа имеет незаконченный, несамостоятельный характер, присутствует плагиат

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации, в письменной форме .Задание содержит два вопроса. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.

Приложение 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

«Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов»

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные вопросы управления условиями банковского обслуживания предприятий , даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовки к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки аналитической работы, принятия управленческих решений.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

– изучить рекомендованную учебную литературу;

– изучить конспекты лекций;

– подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методами собеседования и тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников.

Студент должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре.

1 Тема (проблема, ситуация)

…Выбрать вариант предложения клиенту банка формы кредитования

……

2 Концепция игры …Группа студентов делится на 3 части – 1 и 2 группа – представители банков, 3 группа – представители финансовой службы клиента. Магистрантам 1 и 2 групп предлагается для анализа баланс предприятия и отчет о

прибылях и убытках на две отчетные даты, а также описание деятельности предприятия. По предложенной финансовой отчетности каждой из банковских групп необходимо сделать предложение о форме кредитования для группы 3, обосновать предложение. Группе 3 необходимо оценить вариант выбора и сделать выбор. В результате каждая из групп проводит анализ предложений каждой из групп……

3 Роли:

- группа 1 и группа 2 - представители альтернативных банков.
- группа 3 –представители предприятия, представившего финансовую отчетность……;

4 Ожидаемый(е) результат (ы)

1) выбор показателей АХД предприятия, ключевых для принятия решения по финансированию
2) оценка правильности расчета финансовых показателей предприятия
3) оценка соответствия предложения группы 1 и группы 2 показателям деятельности предприятия
4) оценка группы 3 целесообразности предложенных вариантов банкирскими группами……...……

……

5 Программа проведения и/или методические рекомендации по подготовке и проведению
Последовательность проведения игры:

1)обсуждение показателей АХД предприятия, применимых для оценки деятельности 10 минут
2)предложение вариантов заданий для каждой из групп студентов 5 минут
3)обсуждение в каждой из групп полученных заданий и выработка вариантов решений задачи 20 минут
4)доклад о принятом решении каждой из групп 1 и 2 по 5 минут, итого 10 минут
5)принятие решения группы 3 по предложенным вариантам 5 минут
6)обсуждение в общей группе вариантов решения игры, корректировка принятых решений**.**

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению доклада

Навыки работы с литературой и фактическим материалом, а также публичного выступления отрабатываются в рамках практических занятий с использованием докладов.

Научные доклады являются более сложной, чем рефераты, работой, требующей глубокого анализа актуальности проблемы, ее содержания, путей решения. Материал целесообразно иллюстрировать актуальными статистическими данными. Написанные в рамках подготовки к практическому занятию доклады в дальнейшем могут быть вынесены на научный кружок, студенческие научные конференции различных уровней, использованы при написании научных статей. Доклад содержит 10-15 страниц текста. Возможно выступление содокладчиков. Формой участия остальных студентов в практическом занятии будут вопросы к докладчику, оценки качества самого доклада и его подачи (доступности, логики, убедительности, способности заинтересовать аудиторию) автором. Темы докладов рекомендуются в ФОСе, а также предлагаются самими студентами при условии согласования с преподавателем.