

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Кафедра финансов и кредита

УТВЕРЖДЕНА  
кафедрой финансов и кредита  
Протокол от «26» ноября 2021 г. № 4

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ДИСЦИПЛИНЫ**

**адаптированная для обучающихся инвалидов и обучающихся с  
ограниченными возможностями здоровья**

**БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ**

Б1.В.ДВ.06.02

краткое наименование дисциплины – не устанавливается

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль): «Финансы и кредит»

квалификация: Бакалавр

формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Год набора - 2021

Новосибирск, 2021

**Автор – составитель:**

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита СИУ – филиала РАНХ и ГС А.В. Гришанова

**Заведующий кафедрой**

финансов и кредита СИУ – филиала РАНХиГС, кандидат экономических наук, доцент Т.К. Гоманова

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения адаптированной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре АОП ВО .....	4
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	35
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	38
6.1. Основная литература.....	38
6.2. Дополнительная литература.....	39
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	39
6.4. Нормативные правовые документы.....	40
6.5. Интернет-ресурсы.....	40
6.6. Иные источники. Иные источники не используются .....	40
7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	41

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения адаптированной программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.06.02 «Банковский маркетинг» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Таблица 1

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 6	Способен применять информационные технологии для решения прикладных финансово-экономических задач	ПКс ОС II – 6.3	Способен применять при решении профессиональных задач основные методы, способы и средства получения, хранения и предобработки информации, управлять взаимоотношениями с клиентами (MSD CRM) в предпринимательской деятельности, в том числе с использованием современных информационных технологий и программного обеспечения

1.2. В результате освоения дисциплины должны быть сформированы:

Таблица 2

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
<p>ОТФ В. Разработка отдельных функциональных направлений управления рисками</p> <p>ТФ – В/02.6. Документирование процесса управления рисками и корректировка реестров рисков в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений</p>	ПКс ОС II – 6.3	<p><i>на уровне знаний:</i> теоретические основы управления взаимоотношениями с клиентами; современные технические средства и информационные технологий;</p> <p><i>на уровне умений:</i> работа с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями;</p> <p><i>на уровне навыков:</i> развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами; решение аналитических и исследовательских задач</p>

## 2. Объем и место дисциплины в структуре АОП ВО

### Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.06.02 «Банковский маркетинг» составляет 4 зачетные единицы, т.е.144 академических часа.

По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную

работу с преподавателем 64, их них 32 лекционного типа, 32 практического (семинарского) типа и 80 на самостоятельную работу обучающихся.

По очно-заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем 32, их них 16 лекционного типа, 16 практического (семинарского) типа и 112 на самостоятельную работу обучающихся.

По заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем 26, их них 8 лекционного типа, 18 практического (семинарского) типа и 114 на самостоятельную работу обучающихся.

### Место дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.06.02 «Банковский маркетинг» изучается студентами очной формы обучения на 3 курсе в 6 семестре, студентами очно-заочной формы – на 4 курсе в 8 семестре, студентами заочной формы – на 5 курсе.

Дисциплина реализуется по очной форме обучения после изучения дисциплин освоения дисциплин: Б1.О.12 «Основы теории финансов», Б1.В.06 «Институциональная экономика».

Дисциплина реализуется по заочной форме обучения после изучения дисциплин: Б1.О.12 «Основы теории финансов», Б1.В.06 «Институциональная экономика», Б1.В.13 «Цифровые финансы и банки».

Изучение дисциплины заканчивается зачетом с оценкой.

### 3. Содержание и структура дисциплины Очная форма обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование тем, (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающегося с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Сущность концепции маркетинга применительно к банковской индустрии	14	2		2		10	Тестирование Дискуссия
Тема 2	Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга	18	4		4		14	Тестирование Опрос
Тема 3	Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов	14	2		2		10	Тестирование Кейс
Тема 4	Методы анализа клиентской базы коммерческого банка	28	6		8		14	Тестирование Опрос
Тема 5	Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью	24	4		6		14	Тестирование Практические задания
Тема 6	Стратегический маркетинг в коммерческом банке	18	6		4		8	Тестирование Кейс
Тема 7	Бизнес-планирование и специализированные информационные системы	24	8		6		10	Контрольная работа
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
<b>Всего:</b>		<b>144</b>	<b>32</b>		<b>32</b>		<b>80</b>	

**Очно-заочная форма обучения**

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование тем, (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающегося с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Сущность концепции маркетинга применительно к банковской индустрии	18	2		2		14	Тестирование Дискуссия
Тема 2	Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга	20	2		2		16	Тестирование Опрос
Тема 3	Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов	20	2		2		16	Тестирование Кейс
Тема 4	Методы анализа клиентской базы коммерческого банка	24	4		4		16	Тестирование Опрос
Тема 5	Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью	20	2		2		16	Тестирование Практические задания
Тема 6	Стратегический маркетинг в коммерческом банке	22	2		2		18	Тестирование Кейс
Тема 7	Бизнес-планирование и специализированные информационные системы	20	2		2		16	Контрольная работа
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
<b>Всего:</b>		<b>144</b>	<b>16</b>		<b>16</b>		<b>112</b>	

**Заочная форма обучения**

Таблица 3.3

№ п/п	Наименование тем, (разделов)	Объем дисциплины, час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающегося с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Сущность концепции маркетинга применительно к банковской индустрии	18	2		2		14	Тестирование Практические задания
Тема 2	Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга	16	-		2		14	Тестирование Практические задания
Тема 3	Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов	26	2		4		20	Тестирование Практические задания
Тема 4	Методы анализа клиентской базы коммерческого банка	22	-		2		20	Тестирование Практические задания
Тема 5	Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью	22	-		2		20	Тестирование Практические задания

Тема 6	Стратегический маркетинг в коммерческом банке	16	2		4		10	Тестирование Кейс
Тема 7	Бизнес-планирование и специализированные информационные системы	20	2		2		16	Контрольная работа
Промежуточная аттестация		4				4		Зачет с оценкой
<b>Всего:</b>		<b>144</b>	<b>8</b>		<b>18</b>	<b>4</b>	<b>114</b>	

О - опрос, Кол – коллоквиум, собеседование, Дис -дискуссия	Для лиц с нарушениями зрения: Опрос, коллоквиум, собеседование, дискуссия устно Для лиц с нарушениями слуха: Опрос, коллоквиум, собеседование, дискуссия письменно Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Опрос устный/ письменный
Т -тестирование	Для лиц с нарушениями зрения: Тестирование Для лиц с нарушениями слуха: Тестирование Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Тестирование
РЗ-решение задач, кейс, ситуационная задача, КР – контрольная работа	Для лиц с нарушениями зрения: Устное решение задач Для лиц с нарушениями слуха: Письменное решение задач Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Письменное/ устное решение задач
ПЗ практическое задание ПОЗ - практико-ориентированные задания, ПКР - практическая контрольная работа, СР – самостоятельная работа	Для лиц с нарушениями зрения: Устные практические задания Для лиц с нарушениями слуха: Письменные практические задания Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Письменные практические задания
Д – доклад Реф – реферат, глоссарий терминов, Э – эссе, презентация	Для лиц с нарушениями зрения: Доклад, реферат, глоссарий, эссе Для лиц с нарушениями слуха: Доклад, реферат, глоссарий, эссе Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Доклад, реферат, глоссарий, эссе
Деловая игра, ролевая игра	Для лиц с нарушениями зрения: Деловая игра, ролевая игра Для лиц с нарушениями слуха: Деловая игра, ролевая игра Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Деловая игра, ролевая игра

## Содержание дисциплины

### **Тема 1. Сущность маркетинга применительно к банковской индустрии**

Общее и особенное в практике корпоративного и банковского маркетинга. Важнейшие категории. Функции банковского маркетинга. Задачи банковского маркетинга. Структура и виды организации банковского маркетинга. Концепция банковского маркетинга в европейских коммерческих банках. Особенности банковского маркетинга в рамках Федеральной Резервной системы США. Социальная концепция маркетинга в исламской банковской системе.

### **Тема 2. Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга**

Понятие маркетинга в банковской сфере. Системный подход к деятельности коммерческого банка как активного микроэкономического субъекта. Экономико-математические методы и модели, применяемые в системе банковского маркетинга. Уровни банковского продукта. Дифференциация банковских услуг. Критерии качества банковского продукта. Критерии оценки качества обслуживания. Сегментация банковских продуктов по их сложности.

### **Тема 3. Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов**

Особенности ценообразования банковских услуг. Факторы, влияющие на ценообразование. Методы ценообразования. Стратегии формирования цены на банковские услуги. Причины изменения цен на услуги. Виды сбыта. Современные каналы доставки банковских продуктов, их развитие. Практика подготовки бюджета и плана рекламных мероприятий. Создание новых банковских услуг и продуктов, продвижение их потребителям, управление системой ценообразования в коммерческом банке.

### **Тема 4. Методы анализа клиентской базы коммерческого банка**

Маркетинговые исследования в соответствии с каналами реализации банковских продуктов. Выявление проблем и формирование цели и задач исследования. Планирование маркетинговых исследований. Сбор, анализ маркетинговой информации, представление результатов. Определение рынков и целевых сегментов. Определение характеристик потребителей. Методика сегментации клиентов. Виды сегментации. Формирование информационной базы данных по клиентам. Направления проведения экспертных оценок. Изучение мотивации потенциальных клиентов. Формирование статуса клиента.

### **Тема 5. Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью**

Коммуникационные задачи банка. Цели коммуникационной политики банка. Корпоративная информационная реклама, корпоративная имиджевая реклама. Принципы деятельности отдела рекламы банка. Кооперация отдела рекламы банка и рекламных агентов. Функции и задачи рекламного отдела банка. Личное продвижение банковских услуг. Определение рейтинга СМИ. Этапы рекламной компании. Направления и виды мероприятий по связям с общественностью.

### **Тема 6. Стратегический маркетинг в коммерческом банке**

Понятие стратегического маркетинга. Виды стратегического маркетинга. Основные элементы стратегии развития банка. Конкурентная позиция банка в отрасли. Возможные альтернативы при выборе стратегии роста у банка. Портфельная стратегия и конкурентная стратегия. Матрица БКГ и ее построение. Модель «Привлекательность рынка – преимущества конкуренции». Стратегия дифференциации. Стратегия фокусирования. Стратегия роста и сокращения. Стратегии лидерства и снижения издержек. Эволюция маркетинговых стратегий в коммерческом банке. Этапы стратегического планирования в

современном банке. Система подготовки маркетинговых исследований рынка. Аналитическая работа по формулировке гипотез, проверка истинности выдвинутых гипотез.

#### **Тема 7. Бизнес-планирование и специализированные информационные системы**

Комплексная бизнес – модель коммерческого банка. Основные бизнес-процессы и постановка проблемы. Понятие, характеристика и особенности управления IT-проектом. Жизненный цикл проектов по совершенствованию бизнес-процессов. Основные понятия и методика управления проектами по формированию каналов сбыта банковских продуктов. Методы управления проектами коммерческого банка. Обоснование методологии "скрам" для моделирования процессов маркетинга в банке. Выбор специализированного программного обеспечения. Проект внедрения «APTRA Relate». PERT – анализ и критерии успешности проекта. Проекты M&A по управлению стейкхолдерами коммерческого банка. Разработка и управление проектами в прикладной программе «Project Expert»

### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Банковский маркетинг» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

очная, очно-заочная форма обучения

Таблица 4.1

Тема		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Сущность концепции маркетинга применительно к банковской индустрии	Тестирование Дискуссия
Тема 2	Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга	Тестирование Опрос
Тема 3	Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов	Тестирование Кейс
Тема 4	Методы анализа клиентской базы коммерческого банка	Тестирование Опрос
Тема 5	Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью	Тестирование Практические задания
Тема 6	Стратегический маркетинг в коммерческом банке	Тестирование Кейс
Тема 7	Бизнес-планирование и специализированные информационные системы	Контрольная работа

заочная форма обучения

Таблица 4.2

Тема		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Сущность концепции маркетинга применительно к банковской индустрии	Тестирование Практические задания
Тема 2	Банковский продукт и концепция банковской технологии маркетинга	Тестирование Практические задания

Тема 3	Политика продаж: ценообразование и система доставки банковских продуктов	Тестирование Практические задания
Тема 4	Методы анализа клиентской базы коммерческого банка	Тестирование Практические задания
Тема 5	Банковская реклама и мероприятия по связям с общественностью	Тестирование Практические задания
Тема 6	Стратегический маркетинг в коммерческом банке	Тестирование Кейс
Тема 7	Бизнес-планирование и специализированные информационные системы	Контрольная работа

<b>Методы текущего контроля успеваемости</b>	
Устный ответ на вопросы / коллоквиум Письменный ответ на вопросы / коллоквиум Участие в дискуссии Собеседование	Для лиц с нарушениями зрения: Устный ответ на вопросы Для лиц с нарушениями слуха: Письменный ответ на вопросы Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Устный/письменный ответ на вопросы
Решение тестового задания	Для лиц с нарушениями зрения: Электронное тестирование с использованием специализированного программного обеспечения или с помощью ассистента. Для лиц с нарушениями слуха: Электронное тестирование . Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Электронное тестирование с использованием специализированного программного обеспечения или с помощью ассистента.
Выполнение практического задания, практико-ориентированные задания, практическая контрольная работа, самостоятельная работа, решение задач, кейсов, ситуационных задач	Для лиц с нарушениями зрения: Выполнение практических заданий, заданных преподавателем в устной форме или размещенных в электронном виде в кабинете студента, где используется специализированное программное обеспечение. Для лиц с нарушениями слуха: Выполнение письменных практических заданий, заданных преподавателем в письменной форме, или размещенных в электронном виде в кабинете студента Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Выполнение письменных практических заданий, заданных преподавателем в устной/письменной форме, или размещенных в электронном виде в кабинете студента
Предоставление доклада-презентации, реферата, глоссария терминов, эссе	Для лиц с нарушениями зрения: Предоставление текста в печатном виде, выполненного с помощью ассистента или с

	<p>использованием специализированных техн. средств и программного обеспечения, выступление с презентацией с помощью ассистента или с использованием специализированных техн. средств и программного обеспечения.</p> <p>Для лиц с нарушениями слуха: Предоставление текста в печатном виде, (возможно выступление с презентацией с помощью сурдопереводчика и/ или специализированных техн. средств и программного обеспечения).</p> <p>Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Предоставление текста в печатном виде, возможно выполненного с помощью ассистента, выступление с презентацией с помощью ассистента и/ или специализированных техн. средств и программного обеспечения.</p>
Деловая игра, ролевая игра	<p>Для лиц с нарушениями зрения: Выполнение заданий игры в устной форме</p> <p>Для лиц с нарушениями слуха: Выполнение письменных заданий игры</p> <p>Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: Выполнение заданий в устной/письменной форме</p>

#### 4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов(средств):

Зачет проводится по билетам, которые включают два теоретических вопроса и практико-ориентированное задание. Зачет может проводиться, как в форме устного собеседования по билетам, так и в письменной форме. На зачет выносятся задания, проработанные в течение семестра на аудиторных занятиях и в процессе самостоятельной работы.

Для обучающихся с нарушением зрения

Зачет с оценкой проводится в устной (возможно с помощью ассистента или использованием специализированного программного обеспечения) форме по билетам. Содержание билета доводится до обучающегося ассистентом или с использованием специализированного программного обеспечения. Выполнение практических заданий проводится в устной/ письменной форме (возможно с помощью ассистента или использованием специализированного программного обеспечения).

Для обучающихся с нарушением слуха

Зачет с оценкой проводится в письменной форме по билетам. Выполнение практических заданий проводится в письменной форме.

Для обучающихся с нарушением опорно-двигательного аппарата

Зачет с оценкой проводится в устной/ письменной (возможно с помощью ассистента или использованием специализированного программного обеспечения) форме по билетам. Выполнение практических заданий проводится в устной/ письменной форме (возможно с помощью ассистента или использованием специализированного программного обеспечения).

Зачет с оценкой для студентов заочной формы

Для лиц с нарушениями зрения:

Выполнение письменных контрольных заданий, размещенных в электронном виде в СДО, где используется специализированное программное обеспечение. Электронное тестирование с использованием специализированного программного обеспечения или с помощью ассистента.

Для лиц с нарушениями слуха:

Выполнение письменных контрольных заданий, размещенных в электронном виде в СДО. Электронное тестирование

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

Выполнение письменных контрольных заданий, размещенных в электронном виде в СДО. Электронное тестирование с использованием специализированного программного обеспечения или с помощью ассистента.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа или на выполнение заданий.

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.**

Материалы текущего контроля успеваемости предоставляются в формах, адаптированных к конкретным ограничениям здоровья и восприятия информации обучающихся:

для лиц с нарушениями зрения: в устной форме или в форме электронного документа с увеличенным шрифтом с использованием специализированного программного обеспечения.

для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме или в форме электронного документа.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в устной форме или печатной форме или в форме электронного документа.

При проведении текущего контроля успеваемости обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены СИУ – филиал РАНХиГС или могут использоваться собственные технические средства.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа или на выполнение заданий.

#### **Вопросы и задания для устных (письменных) опросов и дискуссий для студентов очной, очно-заочной формы обучения по темам 1, 2, 4.**

1. Поясните специфику маркетинга в коммерческом банке.
2. Понятие: банковская услуга, продукт, операция. Чем они отличаются?
3. Охарактеризуйте функции и задачи банковского маркетинга на современном этапе.
4. Виды банковского маркетинга, в чем их отличия?
5. Как влияют новые финансовые технологии на маркетинг банка?
6. Поясните сущность ценовых финансовых стратегий банка.
7. В чем прогрессивность трансфертной системы ценообразования?
8. Представьте приемы формирования «синтетического» подхода к клиенту.
9. Охарактеризуйте технологию банковского маркетинга Customer Relationship Management.
10. Перечислите современные информационные базы данных о клиентах коммерческих банков и поясните насколько они защищены.
11. Поясните методы сегментации клиентских рядов коммерческого банка.
12. Перечислите особенности банковского маркетинга в разных странах мира, приведите

примеры.

13. Сформируйте таблицу с отличиями банковского маркетинга от маркетинга в других отраслях.

14. Определите вид концепции маркетинга, предпочтительной для крупного надежного коммерческого банка и нарисуйте ее основные компоненты.

15. Приведите примеры различных видов банковских продуктов, с помощью которых привлекаются средства в банк и продуктов, через которые средства коммерческого банка размещаются в экономике. Оформите в виде таблицы.

### **Кейс «Маркетинговые исследования по формированию ценовой политики банка в рамках управления проектом по ипотечному кредитованию» по теме 3.**

**Кейс по расчету оптимальной стоимости ипотеки**, для разных программ и сроков кредитования с учетом макроэкономических показателей, ставок банков-конкурентов в рамках эконометрической модели.

#### **Описание задачи:**

Для тех, кто оплачивает ипотеку ежегодно, стоимость оплат может повышаться на 10%-12% в год из-за инфляции, изменения ключевой ставки ЦБ РФ и стоимости услуг конкурирующих банков. Кроме, того необходимо учесть стоимость привлеченных ресурсов для коммерческого банка. Необходимо составить компьютерную модель расчета затрат для всех этапов ипотечной сделки. Необходимо рассчитать стоимость ипотеки, для разных программ и сроков кредитования. В результате должна быть сформирована конкурентоспособная ставка по ипотечному кредитованию.

#### **Цель моделирования:**

Исследование модели кредитования с целью оптимального ценообразования по ипотечным кредитам учитывающего потребности всех субъектов экономики.

Инструмент моделирования: прикладная программа «Project Expert».

Описание модели. При выдаче ипотечного кредита банки зачастую завышают ставку и в результате теряют свои конкурентные преимущества. В свою очередь население в сложных экономических условиях не может освоить высокие процентные ставки и отказывается от улучшения своих жилищных условий. Студенты должны определить цель моделирования, факторы и показатели участвующие в модели. Разработать модель определения ставки по ипотечному кредиту, которая привлечет в банк дополнительных клиентов и обеспечит конкурентные преимущества с наименьшими затратами.

Алгоритм решения:

1. В основе моделирования лежат данные банков структурированные в электронные таблицы программы «Project Expert», в которых приведены такие показатели как: наименование банка, программа кредитования, годовая ставка минимум, годовая ставка максимум, ставка конкурентов, ставка инфляции, стоимость привлеченных ресурсов коммерческого банка тип валюты, первоначальный взнос, срок предоставляемого кредита. Все данные должны быть структурированы в две таблицы, одна основана на кредитовании банка на первичном рынке жилья, вторая на вторичном рынке жилья.

2. С учетом отобранных показателей необходимо рассчитать оптимальный диапазон ставок по ипотечному кредиту, которую может предложить коммерческий банк.

3. С помощью программы «Project Expert» определяется способность различных групп населения по оплате кредита исходя из уровня доходов и обязательных платежей.

4. С помощью маркетинговых исследований рынка ипотечного кредитования, калькуляции себестоимости банковской деятельности и покупательной способности населения определяем ставку по ипотеке, которая будет выгодна всем участникам финансового рынка Полное решение кейса на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

### **Кейс «Маркетинговое позиционирование операций коммерческого банка с учетом структуры капитала и ликвидности» по теме 6.**

**Задание кейса:**

На 1.01.19 баланс ОАО АКБ «Банкир Банк» (в тыс. руб.) имел следующий вид:

номер строки	Наименование статьи	Данные на отчётную дату (01.01.19)	Данные на соответствующую отчётную дату прошлого года (01.01.18)
<b>I. Активы</b>			
1	Денежные средства	28 000	26 000
2	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	115 800	67 900
2,1	<i>Обязательные резервы</i>	<i>17 000</i>	<i>6 300</i>
3	Средства в кредитных организациях	12 200	7 600
5	Чистая ссудная задолженность	760 500	1 044 200
5,1	<i>- до 30 дней</i>	<i>41 000</i>	<i>57 200</i>
5,2	<i>- от 1 месяца до года</i>	<i>279 000</i>	<i>370 000</i>
6	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	47 500	74 000
6,1	<i>Инвестиции в дочерние и зависимые организации</i>	<i>3 000</i>	<i>3 000</i>
7	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	2 000	0
9	Прочие активы	26 000	32 300
10	Всего активов	992 000	1 252 000
<b>II. Пассивы</b>			
11	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	0
12	Средства кредитных организаций	356 500	258 600
13	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	510 500	817 900
13,1	<i>Вклады физических лиц</i>	<i>190 200</i>	<i>309 700</i>
13,2	<i>Депозиты юридических лиц</i>	<i>105 100</i>	<i>210 500</i>
16	Прочие обязательства	15 200	16 650
17	Резервы на возможные потери	1 500	3 050
18	Всего обязательств	883 700	1 096 200
<b>III. Источники собственных средств</b>			
19	Средства акционеров (участников)	18 400	18 400
21	Эмиссионный доход	85 000	126 000
22	Резервный фонд	6 800	6 800
25	Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	0	11 900
26	Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	-1 900	-7 300
27	Всего источников собственных средств	108 300	155 800

В течение нового операционного дня (02.01.19) были совершены следующие операции по активам и пассивам:

Наименование операции	Сумма, тыс. руб.	Затрагиваемые счета	
		А	П
1. В кассу банка поступила выручка обслуживаемых в банке организаций	130	Денежные средства	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями

2. Банк возвратил организации ОАО «Мода» депозит сроком на 2 года, перечислив деньги на расчетный счет организации	3 700	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями
3. С расчетного счета ОАО АКБ «Банкир Банк» перечислены средства в ОАО «Сбербанк» на основании платежного поручения от ОАО «Мода»	340	Средства кредитных организаций	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации
4. Зачислены средства на расчетный счет ОАО «Путник», переведенные из АКБ «Альфа Банк» на основании платежного поручения ЗАО «Сатурн»	2 100	Средства кредитных организаций	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями
5. Зачислены средства на расчетный счет банка из АКБ «Акцепт»	500	Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	Средства кредитных организаций
6. Выплата наличными суммы вклада, возвращенного Иванову А.И.	300	Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	Денежные средства

В конце операционного дня (02.01.19) маркетологами банка рассматривается возможность совершения следующих операций, на основании поступивших кредитных заявок:

Наименование операции	Сумма, руб.
Предоставление кредита председателю Совета директоров банка.	3 600 000
Предоставление кредита ОАО «Мишка»	33 000 000
Открытие кредитной линии ЧП Игнатьеву О.И.	1 500 000
Предоставление автокредита Савинову О.И.	2 500 000
Рефинансирование ипотечного кредита Щегловой О.А.	2 000 000

**Требуется рассчитать и определить:**

- 1) Достаточный капитал банка на конец операционного дня (02.01.19);
- 2) Выполнение нормативов ликвидности по состоянию на 01.01.19.
- 3) Возможность осуществления планируемых менеджерами инвестиций при соблюдении нормативов Н6, Н7, Н10.1, если общая сумма крупных кредитных требований на конец операционного дня (02.01.19) составляла 360 780 тыс. руб.
- 4) Начислить РВПС по рефинансированному ипотечному кредиту исходя из минимальной политики резервирования, если обеспечением по нему выступает двухкомнатная квартира с оценочной стоимостью в 2,5 млн. руб.
- 5) Определиться с одним из двух предложенных маркетологами вариантов действий, которые следует осуществить для эффективного позиционирования деятельности коммерческого банка. Обосновать цель каждого из предложенных вариантов действий и конечный результат.

	Маркетолог Петров	Маркетолог Иванов
Цель		
Предложения	Продать долгосрочную задолженность на 250 000 тыс. руб.	Продать долгосрочную задолженность на 250 000 тыс. руб.
	Зачислить на корсчет в Банке России вырученные средства в размере 250 000 тыс. руб.	Приобрести ценные бумаги для продажи на 250 000 тыс. руб. за

		счет средств с корсчета
Планируемый результат		

**Решение:**

- 1) Расчет достаточности капитала и баланс банка на (02.01.19) представлен на кафедре финансов и кредита в УМК-Д
- 2) Выполнение нормативов Н3, Н4, Н12.

Значения для категорий ликвидности активов ОАО АКБ «Банкир Банк» по состоянию на 01.01.19

Высоколиквидные активы (операционный день)	Ликвидные финансовые активы (до 30 дней)	Ликвидные активы (до года)	Неликвидные активы (свыше года)
28 000	44 500	26 000	440 500
98 800	41 000	279 000	2 000
12 200		3 000	17 000
139 000	85 500	308 000	459 500

Значения для очередности погашения обязательств ОАО АКБ «Банкир Банк» по состоянию на 01.01.19

Обязательства по счетам до востребования (операционный день)	Текущие обязательства (до 30 дней)	Обязательства, срок погашения которых менее года	Обязательства, срок погашения которых больше года
356 500	0	100 000	15 200
215 200	1 500	30 000	50 000
21 200	69 000		40 000
7 800	27 300		
<b>600 700</b>	<b>97 800</b>	<b>130 000</b>	<b>105 200</b>

Порядок расчета нормативов

Норматив	Порядок расчета	Значения	Итог	Вывод
Н2	Высоколиквидные активы банка / Обязательства по счетам до востребования	141090/ 600700	23,49%	$\geq 15\%$
Н3	Ликвидные финансовые активы / Текущие обязательства	$(141090+85500) / (600700 + 97800)$	32,44%	$\geq 50\%$
Н4	Кредитные требования, срок погашения которых больше года / (Собственный капитал + Обязательства, срок погашения которых больше года)	$440 500 / (108 300 + 105 200)$	206,32%	$\leq 120\%$
Н12	(Сумма всех инвестиций банка в акции (доли) других юридических лиц – РВПС) / Собственный капитал банка	3 000 / 108 300	2,77%	$\leq 25\%$

Н3 и Н4 – нарушены.

3) Оценим возможность осуществления планируемых менеджерами операций при соблюдении нормативов Н6, Н7, Н10.1, если общая сумма крупных кредитных требований на конец операционного дня (02.01.12) составляла 360 780 тыс. руб.

Порядок расчета:

$N_6 = (\text{Кредитные требования банка к заемщику} - \text{РВПС}) / \text{Собственный капитал банка.}$

$N_{10.1} = (\text{Сумма всех кредитных требований банка к физическим лицам, являющимся его инсайдерами} - \text{РВПС}) / \text{Собственный капитал банка}$

Так как Собственный капитал банка = 108 300 000 руб., то

Наименование операции	Сумма, руб.	Н6 <= 25%	Н10.1 <= 3%
Предоставление кредита председателю Совета директоров банка.	3 600 000	3,32%	<u>3,32%</u>
Предоставление кредита ОАО «Мишка»	33 000 000	<u>30,47%</u>	-
Открытие кредитной линии ЧП Игнатьеву О.И.	1 500 000	1,39%	-
Предоставление автокредита Савинову О.И.	2 500 000	2,31%	-
Рефинансирование ипотечного кредита Щегловой О.А.	2 000 000	1,85%	

Предоставление кредита ОАО «Мишка» нарушит норматив Н6.

Предоставление кредита председателю Совета директоров банка нарушит норматив Н10.1.

$N_7 = (\text{Сумма всех кредитных требований банка к заемщикам, размер которых} > 5\% \text{ СК} - \text{РВПС}) / \text{Собственный капитал банка} = (360\,780 + 33\,000) / 108\,300 \text{ (тыс. руб.)} = 363,3\% <= 800\%$

4) Начислим РВПС по рефинансированному ипотечному кредиту исходя из минимальной политики резервирования.

Рефинансирование – ссуда 3 категории, обеспечение - двухкомнатная квартира с оценочной стоимостью в 2,5 млн. руб., поправочный коэффициент – 0,5.

Расчетный резерв = 2 000 000 \* 21% = 420 000

РВПС = 420 000 \* (1 - 2 500 000 \* 0,5 / 2 000 000) = 157 500 руб.

5) Определимся с одним из двух предложенных маркетологами вариантов действий, которые следует осуществить в рамках оптимальной маркетинговой стратегии. Обоснуем цель каждого из предложенных вариантов действий и конечный результат.

	<b>Маркетолог Петров</b>	<b>Маркетолог Иванов</b>
Цель	Повысить мгновенную ликвидность	Повысить текущую ликвидность
Предложения	Продать долгосрочную задолженность на 250 000 тыс. руб.	Продать долгосрочную задолженность на 250 000 тыс. руб.
	Зачислить на корсчет в Банке России вырученные средства в размере 250 000 тыс. руб.	Приобрести ценные бумаги для продажи на 250 000 тыс. руб. за счет средств с корсчета
Планируемый результат	$N_2 = (141090 + 250\,000) / 600700 = 65,15\%$ $N_4 = 190\,500 / (108\,300 + 105\,200) = 89,22\%$	$N_3 = (141090 + 85500 + 250\,000) / (600700 + 97800) = 68,2\%$ $N_4 = 190\,500 / (108\,300 + 105\,200) = 89,22\%$

**Рекомендуется применить программу маркетолога Петрова** в целях обеспечения эффективного позиционирования на финансовом рынке, потому что обеспечение мгновенной ликвидности для коммерческого банка более актуально в период кризиса. Полный пакет кейсов на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

## **Практические задания для очной формы обучения по теме 5 и заочной формы обучения по темам 1,2,3,4,5.**

### **Задание 1**

Бизнес-планирование связано с перспективной деятельностью банка. Бизнес-план должен охватывать все направления работ и все подразделения банка. При этом для отдельных проектов (открытие филиала банка, приобретение здания, внедрения сложных технических систем, банкоматов и пр.) разрабатываются отдельные бизнес-планы, часто в сокращенном виде, в которых рассчитывается экономическая эффективность. Бизнес-планирование – это процесс, определяющий локальные и общие перспективы развития банка, сферу, масштабы и результаты его деятельности в соизмерении с источниками и затратами. Чем крупнее кредитная организация, тем сложнее ее функциональная деятельность, тем полнее и обоснованнее разработка бизнес-плана. Бизнес-план небольшого банка проще по составу, структуре и объему.

Необходимо:

- 1) Перечислить принципы бизнес планирования;
- 3) Сформировать сокращенный бизнес-план коммерческого банка с капиталом до одного миллиарда рублей с использованием данных с сайта Центрального банка России.

Решение:

1) Бизнес-план – это результат исследований конкретных направлений деятельности на рынке в сложившихся условиях. Бизнес-план коммерческого банка является базой для определения стратегии развития. Составление документа осуществляется по следующим принципам:

1. Планирование осуществляется только с положительным финансовым результатом. Если имеет место убыток, то нужно предоставить план по оздоровлению учреждения.
2. Изменение пассивов сопровождается изменением активов.
3. При составлении плана нужно стремиться увеличить разницы между средневзвешенными ставками и привлечениями за счет оптимизации капитала.

2) В первом разделе плана представлена общая информация о банке: наименование, данные о лицензиях на все виды деятельности, расположение главного офиса и сети филиалов. Указывается информация об объеме собственного капитала и доле каждого акционера. Здесь же предоставляются принципы учета в БУ активов и пассивов. Дается краткое описание предоставляемых услуг.

Во втором разделе проводится анализ внешней и внутренней среды банка, уровня конкуренции и экономической ситуации в регионе. Происходит изучение слабых и сильных сторон финучреждения, а также потенциальных ресурсов, которые можно задействовать при реализации бизнес-процессов. Анализ внешней среды осуществляется на основании статистических данных Банка России. Отдельно исследуется финансовое состояние крупнейших игроков на рынке по таким параметрам, как объем капитала, рентабельность активов и уровень ликвидности. Участники рынка ранжируются в зависимости от представленной методики рейтинговой оценки. Это необходимо для того, чтобы определить ключевых игроков рынка исходя из нормативных финансовых показателей. В этом же разделе представляется структура коммерческого банка с представлением всех подразделений их функций и задач.

В третьем разделе представлена стратегия развития банка, а в четвертом –

планово-финансовые показатели. Формирование стратегии Бизнес-план коммерческого банка разрабатывается по результатам проведенных исследований, формирования внутренних, внешних задач банка на текущий год и конкретных показателей развития. К внутренним задачам относится: сохранение позиции на рынке услуг; достижение конкретного объема операций и повышение их качества; формирование конкурентных услуг; стремление к лидерству, ассоциации с надежным финансовым партнером. Исходя из того, какова структура коммерческого банка, планирование может включать в себя: привлечение валютных ресурсов; расчетный баланс; направления распределения прибыли; направления развития персонала; расширение сети отделений и АТМ; доработка ПО. По каждому виду услуг должны быть детально расписаны плановые значения прибыли, рентабельности и ликвидности.

Полное решение задания по формированию бизнес-плана коммерческого банка на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

## **Задание 2**

Миссия банка: «Трудом создавать богатство». Не являясь розничной кредитной организацией, КБ «Центрсоюз» стремится к тому, чтобы предоставление качественных банковских услуг клиентам было ориентировано на индивидуальные особенности клиентского бизнеса и максимально учитывало потребности каждого клиента. Банк должен всесторонне способствовать получению клиентом прибыли, а также оптимизации и совершенствованию его бизнеса, так как прибыльность и успех клиента напрямую связан с прибыльностью Банка. Удовлетворенность клиента оказываемыми Банком услугами – важнейший фактор успеха Банка. Банк стремится к комплексному подходу в обеспечении клиентов необходимыми банковскими услугами. Система продаж банковских продуктов ориентирована именно на продажу комплекса банковских продуктов и услуг.

Основные стратегические цели Банка на 2020 год:

1. Обеспечение рентабельности капитала и активов на уровнях 4,2 % годовых и 1,7 % годовых соответственно.

2. Обеспечение роста бизнеса не менее чем на 8 % на ключевых направлениях или достижение запланированных абсолютных показателей.

3. Рост качества управления бизнесом.

4. Повышение узнаваемости бренда и лояльности клиентов.

Задачи, решаемые Банком для достижения целей:

По цели 1: надлежащее управление рисками за счёт:

- соблюдения умеренного разрыва между срочностью пассивов и активов (Gap);  
- установления лимитов на каждый вид актива, каждого контрагента и эмитента ценных бумаг, исходя из данных финансового анализа и деловой репутации;

- увеличение объема активов, приносящих процентный доход, не менее, чем на 8 %;

- обеспечение заданного уровня процентной маржи (3 % годовых);

- увеличение объема комиссионных доходов не менее, чем на 12 %.

По цели 2: приоритетное развитие следующих направлений деятельности:

- привлечение банковских вкладов (депозитов) и выдача собственных векселей;  
- кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства – (далее – субъекты МСП) за счёт собственных средств;

- предоставление банковских гарантий;

- купля-продажа памятных, инвестиционных монет, монет иностранных государств и слитков из драгоценных металлов;

- торговый эквайринг и комплексное обслуживание банковских карт; создание,

поддержание и развитие следующих банковских продуктов;  
-кредитование субъектов МСП в рамках государственной программы;  
-реализация эффективной системы продаж за счёт запуска системы–CRM и создания системы мотивации персонала Банка.

По цели 3: - автоматизация бизнес-процессов в Банке:  
внедрение системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО, подсистемы Интернет-банкинг и «Мобильный банк») на базе отдельного программного комплекса.

По цели 4: -поддержание достигнутого уровня узнаваемости бренда Банка:  
–посредством Интернет-сообществ;  
-реализация текущего медиа-плана;  
-обеспечение контроля качества клиентского обслуживания и лояльности клиентов через предоставление возможности писать отзывы напрямую в Интернет-ресурсы (с обязательным оперативным реагированием);  
-обеспечение функционирования эффективной системы обратной связи с клиентами, измеряемое количеством жалоб клиентов от общего количества обращений клиентов в Банк, которое должно быть в течение 2020 года не более 12 %.

Приоритетными направлениями деятельности Банка являются:  
расчетно-кассовое обслуживание и кредитование предприятий малого и среднего бизнеса; комплексное банковское обслуживание состоятельных физических лиц, включая реализацию монет и слитков из драгоценных металлов и ведение обезличенных металлических счетов.

Необходимо:

1.Проанализировать предлагаемые задачи стратегического развития банка. Насколько они соответствуют сформулированным стратегическим целям?

2.Определить насколько эти цели и задачи взаимосвязаны с приоритетными направлениями деятельности банка.

3.Сформировать прогнозный баланс коммерческого банка в результате реализации стратегических задач развития.

Решение: Развернутый баланс коммерческого банка представлен на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

### **Задание 3**

Описанием бизнес-процессов и разработкой бизнес-моделей своей деятельности Гамма банк ранее не занимался. Имеет минимально необходимый набор нормативных документов, требуемых Банком России и регулирующими органами. Отдел методологии (3 человека), который занимается разработкой Комплексной бизнес-модели банка и задачами по организационному развитию работает не эффективно. Руководители структурных подразделений готовы оказывать поддержку проекта, входить в рабочие группы по описанию бизнес- процессов и выполнять часть работ. Задачи по организационному развитию поставлены высшим руководством банка, выделены необходимые ресурсы. Задачи:

- формализовать и оптимизировать деятельность банка с помощью современных технологий и решений;

- построить интегрированную систему менеджмента банка, т.е. связать воедино стратегию, бизнес-процессы, персонал, риски, документооборот и т.д;

- внедрить в работу банка инновационные решения, продукты и разработки.

Необходимо представить план действий по разработке бизнес-модели деятельности коммерческого банка?

Решение:

1. Оптимизация бизнес-процессов и формирование новой системы управления коммерческим банком в которую должны входить:

Система стратегического управления (ССУ);

Система управления бизнес-процессами (СУБП);

Система управления персоналом и организационной структурой;

Система менеджмента качества (СМК);

Система управления проектами (СУП);

Система оперативного управления и документооборота;

Система управления рисками;

Система управления маркетингом и информационными технологиями;

Система управления финансами.

2. Расчет трудоемкости и стоимости приоритетных бизнес процессов.

3. Для оценки результативности выполняемых работ и также для повышения эффективности реализации стратегии коммерческого банка нужна разработка системы сбалансированных показателей BSC / KPI.

Полный пакет типовых практических заданий на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

#### **Типовое задание для практической подготовки по теме 7. Контрольная работа.**

**Консалтинговая услуга коммерческого банка** Разработка бизнес-плана создания организации путем привлечения инвестиций с использованием программного комплекса Project Expert (в режиме демо-версии) доступного по ссылке <https://www.softprime.net/ofisnye-programmy/buhgalterskie-programmy/705-project-xpert.html>

**Задание:** Разработать бизнес-план по определению целесообразности инвестиций коммерческого банка в создание коммерческой организации с использованием технологии Project Expert

Цель контрольной работы - оценка целесообразности различных видов инвестиций коммерческого банка в создание коммерческой организации, которая будет заниматься грузовыми перевозками и разработка концепции развития бизнеса.

Круг заказчиков для начала работы определен: это строительные организации, нуждающиеся в доставке песка и щебня на строительные объекты. Ожидаемый объем перевозок (прогноз на ближайшие 3 года) для потенциальных клиентов составляет 1400 тонн в месяц. Для обеспечения необходимого грузооборота компания может воспользоваться грузовыми автомобилями номинальной вместимостью 10 тонн. Доставку необходимых стройматериалов планируется осуществлять с пригородных карьеров, при этом ожидаемая протяженность маршрута составит 125 км. Необходимо приобрести 3 автомобиля грузоподъемностью 10 тонн.

#### **Решение:**

Project Expert – программа, предназначенная для создания финансовой модели новой или действующей коммерческой организации. Project Expert позволяет построить финансовую модель новой организации или инвестиционного проекта и решить следующие задачи:

разработать детальный финансовый план и определить потребности в денежных средствах на перспективу;

определить схему финансирования коммерческой организации, оценить возможность и эффективность привлечения денежных средств из различных источников;

разработать план развития коммерческой организации или реализации инвестиционного проекта, определив наиболее эффективную стратегию маркетинга, а также стратегию производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, людских и финансовых ресурсов;

сформировать стандартные финансовые документы, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности организации;

подготовить бизнес-план инвестиционных мероприятий, соответствующий международным требованиям.

Функционально пакет Project Expert состоит из шести блоков, каждый из которых предназначен для решения соответствующих задач и включает в себя набор функциональных модулей, содержащих диалоговые средства, позволяющие менеджеру проекта посредством описания бизнес-операций в интерактивном режиме сформировать имитационную модель бизнес-плана.

Работа с Project Expert может быть представлена в виде следующих основных шагов:

Построение модели; определение потребности в финансировании; разработка стратегии финансирования; анализ финансовых результатов; формирование и печать отчета; ввод и анализ данных о текущем состоянии проекта в процессе его реализации.

На этапе проведения предварительного исследования будут приниматься во внимание только основные налоги. Инфляционные эффекты не учитываем.

Автопарк будет комплектоваться только из автомобилей грузоподъемностью 10 тонн. Каждый автомобиль за день будет делать 4 поездки по маршруту. Коэффициент использования подвижного состава примем равным 0,6. Расчет необходимо провести в двух валютах – рублях и USD (курс примем 60 руб.). Анализ будет осуществляться для вновь создаваемого предприятия (для регистрации компании необходимо 500 USD и срок 30 дней).

### **Предварительные расчеты**

До начала работ по финансовому моделированию необходимо определить несколько важных параметров проекта: количество автомобилей, которые необходимо приобрести, условия их приобретения, возможности компании по привлечению финансирования и др.

Расчет необходимого количества автомобилей. Месячный объем грузоперевозок составляет 1400 тонн. Номинальная грузоподъемность автомобиля составляет 10 тонн. Коэффициент использования подвижного состава равен 0,6. Число рейсов в день – 4.

Количество рабочих дней в месяце примем равным 20. Таким образом:

1400 т/мес: 20 дней: 4 рейса: 0,6: 10 тонн = 2,92 автомобиля. Округляем до целого. Итак, необходимо приобрести 3 автомобиля грузоподъемностью 10 тонн.

Выбор единицы измерения, используемых в разработке бизнес-плана. Ввиду необходимости построения прогнозов и описания цепочки издержек в финансовой модели, желательно выбрать удобную единицу измерения транспортных услуг. Оптимальная единица измерения – тонно-километр. Она охватывает оба ключевых параметра: и вес перевозимого груза, и дальность перевозки, поскольку ключевыми издержками являются расходы на ГСМ и расходы по обслуживанию автомобилей, которые зависят как от степени загрузки автомобиля, так и от величины его пробега.

В месяц автопредприятие из 3 грузовиков совершит перевозку в объеме:

$10 \text{ тонн} \times 3 \text{ а/м} \times 20 \text{ дней} \times 0,6 \times 4 \text{ рейса} \times 125 \text{ км} = 180\,000 \text{ т.км.}$

Условия приобретения автомобилей. Существуют две основные возможности приобретения грузовиков. Первая – кредит коммерческого банка под ставку-15% и

график выплат с третьего месяца. Вторая — воспользоваться возможностью взять автомобили в лизинг через банк:

а) лизинговые платежи – амортизация 60 мес.; стоимость кредитных ресурсов 20 %; комиссия 10 %; налог на имущество 2 %; на баланс ставится как оборудование;

б) график выплат – с 1-го месяца ежемесячно;

в) страхование – платеж в размере 3 % вместе с общими платежами; лизинг оперативный — оборудование выкупается по остаточной стоимости).

На начальном этапе становления данного бизнеса не предполагается создавать собственный гараж и пост технического обслуживания автомобилей ввиду высоких капитальных затрат. Пока отсутствует собственный гараж, грузовики будут содержаться на платной охраняемой стоянке (плата 3000 руб./мес. за автомобиль). Техническое обслуживание их планируется осуществлять на автосервисе, принадлежащем организации-продавцу. Стоимость ТО и гарантийных ремонтов учтена в цене на автомобили. Основными издержками, связанными с эксплуатацией подвижного состава, являются затраты на ГСМ и другие эксплуатационные затраты. При предварительном исследовании все эти затраты будут объединены под наименованием «Бензин» (суммарная стоимость 10 руб./литр), расход составляет 0,1 л/т.км.

Для ведения бизнеса необходим следующий персонал:

два диспетчера (с повременной оплатой труда в размере 10 000 руб./мес.);

водители грузовиков (удобнее привязать их оплату к величине перевозок, планируемый уровень сдельной заработной платы составляет 0,5 руб. на 1 т. км.);

для управления данным бизнесом необходимы еще две должности: директор и бухгалтер, их функции будут исполнять два человека, являющихся одновременно и учредителями компании (повременная заработная плата в размере 20 000 руб./мес.)

Для данного бизнеса характерна сезонность по объему сбыта – в зимний период объем спроса падает. Также желательно учесть инфляционные эффекты и изменение курса доллара. Кроме того, возможна комплектация автопарка из более дорогих, но и более экономичных автомобилей.

Для покрытия инвестиционных затрат руководство компании может использовать три основных источника:

а) собственные средства;

б) заемные средства в форме кредита;

в) получение оборудования в лизинг.

Направления анализа (управленческие задачи, требующие решения):

В первую очередь, создателей бизнес-плана интересует вопрос, насколько целесообразно заниматься такой деятельностью. Какие денежные средства следует вложить, на какой доход можно рассчитывать и когда наступит срок окупаемости вложений? Следующая управленческая задача — построение схемы финансирования и согласование интересов участников; всесторонний анализ плана, изучение вариантов развития, уточнение параметров модели.

### **Переходим к созданию модели в системе Project Expert**

1. Запускаем программу.

2. Открываем новый проект.

3. Вводим название проекта: «Перевозка грузов».

Указываем имя файла: «Транспорт».

Указываем длительность проекта: 3 года. Дата начала проекта 01.01.2020

4.Открываем диалог «Список продуктов» и ввести название продукта: «Перевозка грузов», единицу измерения: «км.». Дата начала продаж устанавливается автоматически.

5.В разделе «Окружение» вводим курс рубля к доллару: 60 руб.

В разделе «Инвестиционный план» открываем окно «Календарный план».

Вводим три этапа:

а) название этапа «Создание предприятия», длительность 30 дней.

Начало этапа — 01.01.2020, окончание этапа – 30.01.2020;

б) название этапа: «Приобретение автомобилей», стоимость этапа 2 100 000 рублей, длительность 30 дней.

Начало этапа — 31.01.2020, окончание этапа – 01.03.2020. Указать, что этап является активом.

в) название этапа «Производство», наименование продукции (услуги) – «Перевозка грузов». Активируем опцию «привязывать дату начала продаж к дате начала производства» (при установлении связей возможная дата реализации услуг автоматически изменится).

6. Открыть диалог «Характеристики актива». Указать тип актива и срок амортизации 60 месяцев.

Устанавливаем связи между этапами (все три связи типа «конец-начало»).

7.Открыть диалог «Материалы и комплектующие». Ввести название материала – «Бензин», единицу измерения – л., цену – 10 руб.

8.Открыть диалог «План производства», добавить в список материалов «Бензин», указать норму расхода 0,1 л (на т.км.).

9.Открыть закладку «Сдельная зарплата», ввести строку «Зарплата водителя», указать сумму 0,5 руб. (за км.).

10.Открыть диалог «План по персоналу» и ввести названия должностей в каждом разделе по одной, число работников и величину зарплаты:

Управление: «Директор» (1 человек) – 20 000 руб.;

Управление: «Бухгалтер» (1 человек) – 20 000 руб.;

Производство: «Диспетчер» (2 человека) – 10 000 руб.

11.Открыть диалог «Общие издержки» и ввести (название и сумму):

Производство: «Оплата стоянки» 9,000 руб.;

Управление: «Издержки на управление» 1,000 руб.

12.Открыть диалог «Настройки расчета» и ввести значение ставок сравнения (20 % в рублях, 10 % в валюте, шаг дисконтирования – месяц).

После этого можно анализировать результаты. Пользователю становится доступной первичная аналитическая информация (в форме прогнозных финансовых документов) и различные показатели, рассчитываемые на их основе (нашедшие широкое применение в практике управления). Система выдает прогноз всех этих показателей. В этом состоит ее важнейшая управленческая функция.

Для принятия управленческих решений удобно построение финансовой модели. На основе введенных данных о различных составляющих доходов и издержек система Project Expert автоматически рассчитает все необходимые показатели деятельности организации и предложит средства для всестороннего анализа.

#### **Этапы построения финансовой модели:**

1.Открыть таблицу «Отчет о финансовых результатах».

2.Наибольший интерес представляют такие разделы, как выручка, прямые, постоянные издержки, амортизация, проценты по кредитам. Можно построить график

чистой прибыли. Открыть таблицу Кэш-фло. Ее назначение — анализ структуры денежных потоков. По данным «Баланс наличности» следует построить график, по которому можно определить:

тенденцию суммарного денежного потока (если кривая идет вниз — это плохо!);  
периоды возникновения дефицита денежных средств и размер дефицита.

3. Открыть таблицу «Финансовые показатели». Один из важных параметров для данного проекта – показатель «Текущая ликвидность» (CR). Для облегчения проведения анализа и более наглядного отображения информации можно, так же как и в предыдущем случае, построить его график.

4. Открыть окно «Эффективность инвестиций». Данные показатели рассчитываются на основании модели денежных потоков. Денежные потоки дисконтируются (при этом выбор ставки сравнения/дисконтирования – очень важный момент в анализе; в Project Expert есть возможность использовать и некоторые модели для расчета пороговых значений ставок дисконтирования).

Показатели эффективности инвестиций рассчитываются в соответствии с практикой международных финансовых организаций, соответствуют требованиям UNIDO.

5. Открыть таблицу «Баланс». На основе данных, содержащихся в этой таблице, можно провести горизонтальный и вертикальный анализ структуры прогнозного баланса. Например, можно изучить, как меняются данные строки «Собственный капитал» (построить график).

6. Финансовые отчеты в Project Expert соответствуют международным стандартам финансовой отчетности. В соответствии с обозначенными параметрами необходимо решить ряд задач.

#### **Задача 1. Выбор схемы финансирования**

1.1. Открыть диалог «Акционерный капитал».

1.2. Ввести двух акционеров; взнос первого 100,000 руб. (100 акций по 1,000 руб.); взнос второго 50,000 руб. (50 акций по 1,000 руб.). Открыть диалог «Займы».

1.3. Ввести новый кредит, используя модуль «Подбор кредита». При этом указать валюту, ставку процентов 15; возврат, начиная с 3 месяца ежемесячно.

Таким образом, мы не только определили общую потребность в денежных средствах, но и рассчитали с помощью программы параметры кредита. В отчете кэш-фло отражены суммы поступления и возврата займов, а также выплаты процентов.

#### **Задача 2. Согласование интересов акционеров**

2.1. Открыть диалог «Распределение прибыли».

#### **Задача 3. Анализ влияния окружающей среды**

После пересчета можно убедиться, посмотрев кэш-фло, что внесенные изменения повлияли на баланс наличности негативным образом; на графике видно появление дефицита денежных средств. Необходимо вновь подобрать другой кредит в диалоге «Займы», предварительно удалив прежний кредит.

#### **Задача 4. Анализ влияния сезонности**

#### **Задача 5. Анализ чувствительности колебаниям рынка**

#### **Задача 6. Анализ вариантов «Покупка или лизинг?»**

Рассмотрим вариант лизинга автомобилей вместо их покупки. Для этого удалить этапы календарного плана и кредит. В диалоге «Лизинг» ввести параметры лизинговой сделки.

#### **Задача 7. Выбор оборудования**

Рассматриваются различные варианты по цене

#### **Задача 8. Подготовка бизнес-плана**

В целом, после проведения предварительного анализа, бизнес-план создания автотранспортного предприятия выглядит достаточно привлекательным для коммерческого банка.

Несмотря на зависимость данного бизнеса от сезонных факторов и факторов инфляции, показатели эффективности высоки, а инвесторы получают приемлемую отдачу на свои вложения. Для реализации бизнес-плана необходимо заемное финансирование в объеме 75 000 USD для покрытия первоначальных инвестиционных затрат и формирование оборотного капитала. При этом схема с лизингом выгодна, как для организации так и для коммерческого банка.

Ввиду того, что была проведена только предварительная, укрупненная проработка бизнес-плана, для вынесения окончательного решения необходимы более подробные исследования, опирающиеся на уточненную информацию (т. е. более детальную проработку технологии ведения данным бизнесом, управления им и т. д.).

### **Контент типовых тестовых заданий (для очной, очно-заочной и заочной формы обучения) по темам 1,2,3,4,5,6.**

1. Одной из функций маркетинга является:

- А) распределительная
- Б) **контрольная**
- В) сбор информации
- Г) регулирующая

2. К процентным издержкам банка относятся:

- А) **выплата процентов по рублевым депозитам физических лиц**
- Б) почтовые и телеграфные издержки по операциям клиентов
- В) расходы на содержание аппарата управления
- Г) штрафы, пени, неустойки уплаченные

3. Спрос на банковские продукты можно классифицировать по:

- А) **степени удовлетворения потребностей покупателей**
- Б) имиджу банка
- В) наличию у банка филиальной сети
- Г) психологической реакции покупателей

4. Активный банковский маркетинг включает следующие элементы:

- А) **прямой маркетинг**
- Б) **проведение конференций**
- В) **опрос клиентов**
- Г) публикация статей в деловой прессе о банке

5. Исследование, проводимое с целью сбора предварительной информации, является:

- А) **описательным**
- Б) разведочным
- В) казуальным
- Г) проекционным

6. Согласно современной маркетинговой концепции, коммерческий банк должен стремиться к получению максимальной прибыли от своей деятельности за счет:

- А) поддержания максимальных, допускаемых конъюнктурой рынка, цен на банковские услуги
- Б) максимального снижения издержек

- В) наилучшего удовлетворения спроса клиентуры на банковские продукты наиболее выгодным для банка образом  
Г) **все ответы верны**

7. Маркетинг стал трактоваться как рыночная концепция управления:

- А) на втором этапе развития маркетинга  
Б) **на третьем этапе развития маркетинга**  
В) на четвертом этапе развития маркетинга  
Г) на пятом этапе развития маркетинга

8. К традиционному комплексу маркетинга относят:

- А) материальную среду (Physical environment)  
Б) способ действия (Policy)  
В) **персонал (People)**  
Г) **продвижение (Promotion)**

9. Комплекс маркетинга-микс включает в себя:

- А) управление банком  
Б) **совокупность инструментов (продукт, цена, сбыт, продвижение)**  
В) выбор условий реализации банковских услуг  
Г) исследование рынка

10. Применение товарной марки способствует:

- А) формированию корпоративной культуры  
Б) узнаваемости банковского продукта на рынке  
В) поддержанию имиджа банка  
Г) **все ответы верны**

11. Между коммуникациями стимулирования сбыта и персональными продаж есть некоторое сходство, это:

- А) формирование имиджа банка  
Б) **ориентация на долговременные отношения**  
В) содействие увеличению объема продаж  
Г) все ответы верны

12. Формой банковской цены на операции по покупке-продаже иностранной валюты является:

- А) тариф  
Б) курсовая маржа  
В) **дисконтный процент**  
Г) арендная плата

13. К спросу по степени удовлетворения потребностей покупателей на банковские продукты можно отнести:

- А) **альтернативный спрос**  
Б) импульсивный спрос  
В) формирующийся спрос  
Г) реализованный спрос

14. Какой уровень банковского продукта включает в себя расчетно-кассовое обслуживание?

- А) **базовый продукт**

- Б) расширенный продукт
- В) новый продукт
- Г) абсолютный продукт

15. Маркетинговые исследования – это:

- А) то же самое, что и исследование рынка
- Б) **постоянно действующая система сбора, классификации, анализа количественной и качественной информации о внутренних параметрах и внешнем рынке**
- В) сбор, упорядочивание, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем
- Г) оценка конкурентных возможностей организации

16. Сегментацией рынка называется:

- А) **выделение целевых групп потребителей, характеризующихся однородностью предпочтений и поведения в отношении предлагаемых на рынке услуг**
- Б) выделение доли производителей на рынке
- В) выделение групп банковских продуктов, пользующихся наиболее высоким спросом на рынке
- Г) выделение конкурентных преимуществ банка на рынке услуг

18. К числу дополнительных банковских продуктов относятся:

- А) депозитные
- Б) **инкассация**
- В) хеджирование рисков
- Г) **выдача гарантий**

19. Банковский франчайзинг – это:

- А) анализ окружающего рыночного пространства
- Б) **интеграция банков с небанковскими финансовыми учреждениями для проникновения и реализации банковских продуктов на новых рынках услуг**
- В) система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями банковских услуг
- Г) прогноз объема продаж по каждому виду услуг и прогноз прибыльности

20. Идея социально-этического маркетинга в банковской сфере выражается:

- А) созданием высококачественных банковских продуктов с особыми характеристиками
- Б) учетом долговременных интересов общества
- В) производством банковских продуктов с минимальными издержками
- Г) **созданием стратегии деятельности банка, ориентированной на потребителя**

22. Экономическая эффективность рекламы - это категория, отображающая:

- А) изменение покупательского поведения потребителей
- Б) сравнение «мощности рекламной атаки» с затратами на рекламную кампанию
- В) **результат сопоставления расходов на рекламу с изменением объема продаж**
- Г) возросший имидж коммерческого банка

23. Как называется стратегия установления цены на новый банковский продукт: вначале высокой цены, а затем ее постепенное снижение.

- А) стратегия постепенного охвата рынка
- Б) стратегия прочного внедрения на рынок
- В) стратегия высоких цен
- Г) **стратегия «снятия сливок»**

24. Процесс маркетингового исследования сферы банковских услуг начинается с:

**А) формулирование проблемы и целей исследования**

**Б) выбора методов исследования**

В) выбора направлений исследования

Г) корректировки целей и задач

25. С помощью какого метода устанавливается нижний предел цены для банка?

А) метода ценообразования на основе спроса

**Б) затратного метода**

В) конкурентного метода

Г) метода ценообразования на основе предложения

#### 4.3. Оценочные средства промежуточной аттестации.

4.3.1. Дисциплина «Банковский маркетинг» обеспечивает овладение компетенцией:

Таблица 5

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС II – 6	Способен применять информационные технологии для решения прикладных финансово-экономических задач	ПКс ОС II – 6.3	Способен применять при решении профессиональных задач основные методы, способы и средства получения, хранения и предобработки информации, управлять взаимоотношениями с клиентами (MSD CRM) в предпринимательской деятельности, в том числе с использованием современных информационных технологий и программного обеспечения

Критерии и показатели оценивания компетенции по дисциплине «Банковский маркетинг»:

Таблица 6

Этап освоения компетенции	Критерии оценивания	Показатели оценивания
ПКс ОС II – 6.3 Способен применять при решении профессиональных задач основные методы, способы и средства получения, хранения и предобработки информации, управлять взаимоотношениями с клиентами (MSD CRM) в предпринимательской деятельности, в том числе с использованием	Анализирует показатели: динамика продаж, цикл продаж, сумма обработанных звонков и лидов и другие. Применяет основные методы представления и алгоритмы обработки данных, использует цифровые технологии для решения профессиональных задач	Определяет возможные риски при внедрении CRM систем (технические, бизнес риски, организационные). Рассчитывает оценки по показателям: динамика продаж, цикл продаж, сумма обработанных звонков и лидов и другие. Умение применять основные методы представления информации и алгоритмы обработки данных в современном

современных информационных технологий и программного обеспечения		программном обеспечении для решения профессиональных задач. Применяет прикладные информационные технологии в целях организации работ по решению прикладных финансово-экономических задач компании
--	--	---

#### 4.3.2. Типовые оценочные средства

Оценочные средства промежуточной аттестации предоставляется в доступной форме для лиц с нарушениями зрения: в устной форме или в форме электронного документа с увеличенным шрифтом с использованием специализированного программного обеспечения

для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме или в форме электронного документа.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в устной форме или печатной форме или в форме электронного документа.

#### Типовые задания для подготовки к зачету

##### Вопросы к зачету

1. Специфика маркетинга в банковской сфере.
2. Понятие и виды банковских услуг, продуктов, операций.
3. Функции и задачи банковского маркетинга.
4. Виды и формы банковского маркетинга.
4. Технология Customer Relationship Management. Формирование «синтетического» подхода к клиенту.
5. Современные базы данных о клиентах банков и их развитие.
6. Приемы сегментации банковского рынка.
7. Методы оценки состояния конкурентной среды банковской отрасли.
8. Конкурентная позиция банка в отрасли.
9. Понятие «конкурентная позиция» и «конкурентоспособность» коммерческого банка.
10. Оценка конкурентоспособности банка на основе расчета рыночной доли банка и построение конкурентной карты базового рынка.
11. Построение многоугольника конкурентоспособности.
12. Матрица БКГ и ее построение.
13. Модель «Привлекательность рынка – преимущества конкуренции».
14. Сущность банковской стратегии и ее особенности на современном этапе.
15. Портфельная стратегия и конкурентная стратегия.
16. Виды конкурентных банковских стратегий.
17. Стратегии лидерства и снижения издержек.
18. Стратегии дифференциации и фокусирования.
19. Стратегия роста и сокращения.
20. Матрица «товары - рыночная определенность»
21. Сущность товарной политики банка.
22. Ассортиментная политика и изменение текущего ассортимента.
23. Пакеты банковских продуктов Роль политики качества как направления банковской политики.
24. Сущность и современные модели определения качества банковского продукта.
25. Методы управления качеством банковского продукта.

26. Методы ценообразования на банковские продукты.
27. Понятие сбытовой политики и сбытовые каналы коммерческого банка.
28. Банковская реклама. Функции рекламы. Стимулирование сбыта.
29. Понятие, характеристика и особенности управления IT-проектом.
30. Жизненный цикл проектов по совершенствованию бизнес-процессов.
31. Основные понятия и методика управления проектами по формированию каналов сбыта банковских продуктов.
32. Методы управления проектами коммерческого банка.
33. Обоснование методологии "скрам" для моделирования процессов маркетинга в банке.
34. PERT – анализ и критерии успешности проекта.
35. Проекты M&A по управлению стейкхолдерами коммерческого банка

Полный перечень заданий для подготовки к зачету представлен на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

### **Практико-ориентированные задания к зачету**

**Практико-ориентированное задание 1. Определите уровень платежеспособности потенциального клиента и разработайте план инвестиций с применением программы Project Expert».**

Цель проекта - оценка целесообразности кредитования потенциального клиента.

Иванов П.В.— заместитель директора крупного государственного предприятия, которое является клиентом вашего банка. Ему — 38 лет, он женат, у него 2 сына — 7 и 9 лет. Его доход составляет 40 у.е. в год (зарплата плюс доход по ценным бумагам).

Когда он занял свою нынешнюю должность 2 года назад, он перевел свой текущий счет в ваш банк. В это же время он купил новый дом за 120 тыс.у.е. с помощью вашего банка. В порядке исключения банк оформил закладную на 80 тыс. у.е. Банк пошел на это, учитывая, что Иванов получил тогда значительную прибавку зарплаты и обещал, что его текущий счет в вашем банке будет иметь кредитовый остаток, т. е. он не будет испрашивать кредитования по текущему счету. Тем не менее Иванову был предоставлен кредитный лимит (овердрафт) на 2 тыс. у.е для покрытия текущих расходов на случай задержки поступления средств на счет. Несмотря на договоренность задолженность Иванова по овердрафту росла и в настоящий момент составляет 3600 у.е

Внезапно банк узнает, что он договорился об открытии еще одного кредитного лимита по текущему счету на 10 тыс. у.е. под повышенный процент в банке, конкурирующем с вашим. Вы просите Иванова прийти в банк, чтобы обсудить возникшие проблемы. На встрече Иванов сказал, что испытывает потребность в финансировании обучения своего младшего сына, которого он собирается отдавать в частную школу, где уже учится старший. Стоимость обучения должна составить 700 у.е.. в квартал. Кроме того, Иванов и его жена должны в настоящее время 3 тыс. у.е., которые они заняли в разных местах под повышенные проценты. Иванов пошел на эти долги, предполагая, что в скором времени он получит 10 % - ную прибавку к зарплате. А пока он решил открыть кредитный лимит по текущему счету в другом банке, не желая еще больше нарушить соглашение с вашим банком об остатке на счете.

Тем не менее Иванов хочет иметь дело именно с вашим банком и, раз уж разговор состоялся, он просил увеличить ему кредитный лимит до 10 тыс. у.е, а также выписать еще одну закладную на 15 тыс. у.е. Эта просьба основана на уверенности Иванова, что его дом в настоящее время стоит около 180 тыс. руб. Перед встречей специалист банка посмотрел выписку из текущего счета Иванова, а также обороты по этому счету и выяснил следующее:

месячный доход Иванова после уплаты всех налогов составляет 2 тыс. у.е. (кроме зарплаты Иванов получает доход от ценных бумаг);

ежемесячные выплаты:

— по закладной — 835 у.е.;  
 — процентные платежи — 100 у.е.;  
 проценты по овердрафту за последний квартал составляли — 85 у.е.  
 Задание: Обработать полученные параметры и представить результат о возможности выдачи дополнительного кредита Иванову с помощью средств бизнес-планирования «Project Expert».

**Решение:**

Переходим к созданию модели в системе Project Expert.  
 Проходим все необходимые этапы и решаем соответствующие задачи.

**Результаты:**

Как по закладной, так и по овердрафту (сумма которого будет изменяться в зависимости от величины дебетового остатка на счете) процентные платежи по 10-тысячному кредиту составят примерно 150 — 170 у.е. в месяц; по займам под повышенный процент, которыми, возможно, воспользуется Иванов, платежи составят примерно по 250. у.е. в месяц. Таким образом, реструктурирование задолженности может дать экономию порядка 100 у.е. в месяц.

«Излишнее» заимствование Иванова за 2 года составило 6600 у.е, т. е. 3300 у.е в год, или 250 — 300 у.е. в месяц. Видимо, именно эту сумму Иванову не хватает дохода, чтобы покрыть свои потребности.

Рост зарплаты ожидается на уровне 200 у.е. в месяц «чистыми». Таким образом, если «текущий перерасход» останется на прежнем уровне, прибавки зарплаты и экономии за счет реструктурирования задолженности едва хватит, чтобы не увеличивать дальше задолженность, и это без учета 2100 у.е. в год, которые Иванов должен будет платить за своего младшего сына.

Таким образом, кредитование Иванова для коммерческого банка с учетом существующих параметров не целесообразно и возможно только при двух условиях: значительное снижения расходов Иванова или не отдавать сына в частную школу.

**Практико-ориентированное задание 2. Корректировка бизнес-плана ипотечного кредитования заемщика в связи с изменением уровня кредитного риска.**

Кредитный мониторинг, проведенный отделом ПАО «Сибирского банка» спустя шесть месяцев с момента принятия решения о предоставлении ипотечной ссуды, отразил следующие данные о созаемщиках по кредитному договору №465.

**1. Информация об условиях кредитного договора**

<b>Вид кредита:</b>	Ипотека
<b>Цель получения кредита:</b>	Приобретение квартиры на вторичном рынке
<b>Валюта кредита:</b>	Рубли
<b>Первоначальный взнос</b>	300 000
<b>Размер выданной ссуды:</b>	2 000 000
<b>Срок (мес.):</b>	84
<b>% ставка</b>	12%
<b>Платеж</b>	Аннуитет

**2. Доход и обеспечение**

Информация о собственности заемщика, которая может выступать в качестве обеспечения по кредиту вместе со стоимостью приобретаемой недвижимости	Банковские счета в ПАО «БКС» на сумму в 145 тыс. руб.
Среднемесячный доход созаемщиков на основном месте работы на момент получения кредита (17.04.2020)	55 000
Среднемесячный доход созаемщиков на основном месте работы на момент проведения мониторинга (20.10.2020)	34 000

**3. Информация о погашении кредита**

Дата	Сумма денежных поступлений	В том числе		Остаток основного долга
		Полученные проценты	Основной долг	
17.04.2020	-2 000 000			2 000 000
17.05.2020	35 305,46	20 000,00	15 305,46	1 984 694,54
17.06.2020	35 305,46	19 846,95	15 458,51	1 969 236,03
17.07.2020	35 305,46	19 692,36	15 613,10	1 953 622,93
17.08.2020	35 305,46	19 536,23	15 769,23	1 937 853,69
17.09.2020	35 305,46	19 378,54	15 926,92	1 921 926,77
17.10.2020	20 000,00	3 913,81	16 086,19	1 905 840,58
17.11.2020	0,00	0,00	0,00	1 905 840,58

Просроченные платежи по процентам -15305,46 руб.

Требуется:

- 1) Определить факторы, свидетельствующие о снижении качества ссуды.
- 2) Рассчитать размер РВПС для текущего момента времени (20.10.2020) при минимальной политике резервирования.
- 3) Предложить меры, по корректировке параметров бизнес-проекта по ипотечному кредитованию в системе Microsoft Visio.

Решение:

### 1) Факторы, свидетельствующие о снижении качества ссуды:

Снижение среднемесячного дохода со заемщиков на основном месте работы на 21 000 (с 55 000 до 34 000).

**Основание:**

3.4. Финансовое положение заемщика **не может быть оценено как хорошее** в следующих случаях.

3.4.2. Если в отношении заемщика - физического лица стала известна информация о потере либо существенном снижении доходов или имущества, за счет которых предполагалось погашение задолженности физическим лицом (например, прекращение трудовых отношений между работодателем и физическим лицом при отсутствии у последнего существенных накоплений, наличие вступившего в законную силу приговора суда, по которому заемщик осужден к лишению свободы, наличие документально подтвержденных сведений об отзыве лицензии у кредитной организации, в которой размещен вклад физического лица, если невозвращение этого вклада окажет влияние на способность заемщика - физического лица выполнить свои обязательства по ссуде).

### 2) Рассчитаем уровень кредитного риска для текущего момента времени (20.10.2020).

При среднем финансовом положении и среднем качестве обслуживании долга:

$$PP = 21\% * 2\,000\,000 = 420\,000$$

$$РВПС = PP * (1 - Обеспечение/СР)$$

К-т к обеспечение – 0,5 и 1

$$СР = 1\,905\,840,58, Обеспечение = 0,5 * 2\,300\,000 + 145\,000 * 1,0 = 1\,295\,000$$

$$РВПС = 420\,000 * (1 - 1\,295\,000 / 1\,905\,840,58) = 134\,614,12$$

Фиксируется значительное увеличение кредитного риска.

Производим перерасчет возможностей погашения ипотечного кредита через систему программный продукт Microsoft Visio и выявляем высокую вероятность не своевременного погашения кредита, поэтому в отношении заемщика должна быть разработана система реструктуризации долга с пролонгацией кредита по срокам и уменьшением суммы ежемесячных платежей.

Полный перечень заданий для подготовки к зачету представлен на кафедре финансов и кредита в УМК-Д.

### Шкала оценивания

Зачет с оценкой	Критерии оценки
-----------------	-----------------

2 не удовлетворительно	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, не сформированы. Отсутствие минимально допустимого уровня самостоятельной оценки финансового состояния экономического агента. Практические навыки профессиональной деятельности не сформированы.
3 удовлетворительно	Анализирует и обобщает информацию об организации и ее окружении. Составляет кредитный рейтинг, применяет инструменты финансового управления компанией. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы не в полной мере.
4 хорошо	Анализирует и обобщает информацию об организации и ее окружении. Интерпретирует и оценивает финансовое состояние экономического агента. Составляет кредитный рейтинг, применяет инструменты финансового управления компанией. Определяет и оценивает бизнес-риски в деятельности кредитной организации. Применяет методы международных стандартов при осуществлении контроля и аудита финансовой отчетности. Практические навыки профессиональной деятельности в значительной мере сформированы.
5 отлично	Анализирует и обобщает информацию об организации и ее окружении. Интерпретирует и оценивает финансовое состояние экономического агента. Составляет кредитный рейтинг, применяет инструменты финансового управления компанией. Определяет и оценивает бизнес-риски в деятельности кредитной организации. Способен управлять корпоративными финансами на основе результатов оценочной деятельности и кредитного анализа финансовых организаций. Применяет методы международных стандартов при осуществлении контроля и аудита финансовой отчетности. Практические навыки профессиональной деятельности полностью сформированы.

#### 4.4. Методические материалы промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Банковский маркетинг» проводится в форме зачета с оценкой.

Задания для зачета включают теоретический вопрос и практико-ориентированную задачу, выполняются в устной (или письменной) форме.

Ответ на теоретический вопрос позволяет проверить качественное овладение содержанием курса и интеллектуальными умениями: логично и последовательно излагать свои мысли, применять теоретические знания для обоснования и объяснения предложенных явлений и процессов, использовать знания в жизненных ситуациях, прогнозировать последствия, формулировать гипотезы, делать выводы выражать и обосновывать свою точку зрения, приводить аргументы в поддержку определенной точки зрения или в опровержении ее и др. Критерии оценивания, представленные в таблице позволяют привязать полноту ответа и уровень продемонстрированных знаний и умений к сто-балльной шкале оценок.

Практико-ориентированная задача необходима для оценки навыков по поиску информации, выбору инструментальных средств для оценки социально-экономических показателей, демонстрации расчетных и аналитических способностей, необходимых для принятия обоснованных решений.

Зачет по дисциплине служит для оценки уровня полученных студентами

теоретических и практических знаний, умений, а также навыков самостоятельной работы, творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Во время проведения зачета студентам запрещается иметь при себе и использовать средства связи. Использование материалов, а также попытка общения с другими студентами или иными лицами, в том числе с применением электронных средств связи, несанкционированные перемещения и т.п. являются основанием для удаления студента из аудитории и последующего проставления оценки «не зачтено».

Промежуточная аттестация по дисциплине определяет уровень сформированности этапов компетенций, предусмотренных адаптированной образовательной программой. Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется в соответствии с фондом оценочных средств в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающихся.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и обучающихся инвалидов устанавливается с учётом индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Порядок проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме для лиц с нарушениями зрения: в устной форме или в форме электронного документа с использованием специализированного программного обеспечения для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме или в форме электронного документа.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в устной форме или в печатной форме, или в форме электронного документа.

Обучающимся инвалидам и обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости по личному устному или письменному заявлению предоставляется дополнительное время для подготовки ответа или выполнения задания (не более чем на 30 мин.).

Ответы на вопросы и выполненные задания обучающиеся предоставляют в доступной форме:

для лиц с нарушениями зрения: в устной форме или в письменной форме с помощью ассистента, в форме электронного документа с использованием специализированного программного обеспечения

для лиц с нарушениями слуха: в электронном виде или в письменной форме.

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в устной форме или письменной форме или в форме электронного документа (возможно с помощью ассистента).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения допускается использование дистанционных образовательных технологий, адаптированных для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены образовательным учреждением или могут использоваться собственные технические средства.

## **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Дисциплина «Банковский маркетинг» предназначена для того, чтобы дать теоретические представления о деятельности коммерческих банков, определения

оптимальной величины и структуры активов и их источников, формирования положительных финансовых результатов, и подбора эффективных методов финансового управления с учетом факторов неопределенности и риска.

Кроме того, дисциплина «Банковский маркетинг» ориентирована на получение практических навыков, таких как умение выявлять тенденции и перспективы развития коммерческого банка на основе анализа основных финансовых показателей, определять виды банковских операций (банковские риски, целесообразность инвестиционной политики), формировать систему объективной оценки платежеспособности клиентов.

Материалы лекций являются основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной работы. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций, лекций проблемного типа, лекций-дискуссий. При подготовке к лекции дискуссии преподаватель может рекомендовать обучающимся предварительное изучение материалов периодических изданий, а также подготовку примеров из практики.

Для наилучшего усвоения материала студент обязательно должен посещать все лекционные и семинарские занятия, что будет способствовать постепенному накоплению знания, максимальному развитию умений и навыков. Кроме того, студент обязан выполнять все виды самостоятельной работы. При подготовке к семинарам студент готовит темы и вопросы, в том числе выносимые на самостоятельное изучение, при необходимости составляет конспект, тезисы доклада, выполняет расчетные домашние задания.

Практические (семинарские) занятия позволяют более детально проработать наиболее важные темы курса. Целью практических (семинарских) занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы занятия. Практические занятия предполагают активную работу обучающихся с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, навыков исследовательской работы и творческого подхода к решению поставленных задач.

Самостоятельная работа студентов включает следующие виды: подготовку к практическим (семинарским) занятиям в соответствии с вопросами, представленными в рабочей программе дисциплины, изучение нормативно-правовых актов, работа с информационными ресурсами (сайтами), изучение учебного материала, отнесенного к самостоятельному освоению, выполнение домашних заданий, выполнение расчетных заданий.

При обучении на заочной форме большее количество часов отведено учебным планом на самостоятельное изучение материала.

Студент должен посетить установочные лекции, на которых излагается цель, задачи и содержание курса, выдается задание на контрольную работу, приводятся рекомендации и критерии оценивания. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках дисциплины. Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим (семинарским) занятиям и выполнения заданий самостоятельной и контрольной работ, а также к промежуточной аттестации по дисциплине. Для развития основных знаний умений и навыков лекционный курс состоит из традиционных лекций и лекций-дискуссий.

#### **Методические рекомендации по подготовке к опросам, тестированию**

Подготовка к опросам, тестированию предполагает изучение текстов лекций по Банковскому маркетингу, а также рекомендованных литературных источников (основной и дополнительной литературы). Кроме того, студенты должны активно пользоваться сайтом Центрального банка России и сайтом ассоциации Российских банков. Текущую

проработку материалов лекций целесообразно осуществлять в течение 2 – 3-х дней после её проведения. С этой целью необходимо просмотреть записи и подчеркнуть заголовки и самые ценные положения разными цветами (применение разноцветных пометок делают важные положения более наглядными, и облегчают визуальное запоминание), внимательно изучить ключевые слова темы занятия. Отдельные темы курса предполагают дополнительную проработку материала, доработку лекций, составление конспектов.

### **Методические рекомендации по подготовке к дискуссии**

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы, публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения.

Для участия в дискуссии необходимо:

1. Выбрать тему дискуссии, ее может предложить, как преподаватель, так и студенты.
2. Выделить проблематику. Обозначить основные спорные вопросы.
3. Рассмотреть, исторические и современные подходы по выбранной теме.
4. Подобрать литературу.
5. Выписать тезисы.
6. Проанализировать материал и определить свою точку зрения по данной проблематике.

Во время участия в дискуссии требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

### **Подготовка к решению кейсов, практических заданий**

Суть метода практических заданий заключается в его направленности на развитие компетентности в принятии решений в условиях, максимально приближенных к реальности. Главная особенность метода в том, что участники во время работы над конкретным практическим заданием находятся не в пассивной роли получателя информации, а оказываются в центре процесса решения проблемы. Кейс-метод играет важную роль в активизации процесса обучения студентов, сближении с реальной практикой, повышении эффективности профессиональной подготовки, развитии навыков командной работы и лидерских качеств менеджеров.

Профессиональные навыки, формируемые в процессе работы над практическим заданием: выявление, определение и решение проблем; работа с информацией – осмысление контекст и значения деталей представленных условий; анализ и синтез информации; работа с предположениями и заключениями; развитие альтернативного мышления; оценка альтернатив; принятие решений; навыки межличностной и групповой коммуникации; понимание проблем реализации принятых решений; соотнесение теории с представленными условиями и с реальной практикой; представление результатов работы.

### **Методические рекомендации к контрольной работе**

Контрольная работа по бизнес-планированию по дисциплине «Банковский маркетинг» осуществляется путем использования специализированной информационной системы созданный фирмой «Про-Инвест Колсалтинг» пакет Project Expert.

Project Expert – программа, предназначенная для создания финансовой модели нового или действующего предприятия. Project Expert позволяет построить финансовую модель собственного предприятия или инвестиционного проекта и решить следующие задачи:

- разработать детальный финансовый план и определить потребности в денежных средствах на перспективу;
- определить схему финансирования предприятия, оценить возможность

и эффективность привлечения денежных средств из различных источников;

- разработать план развития предприятия, определив наиболее эффективную стратегию маркетинга, а также стратегию производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, людских и финансовых ресурсов;
- сформировать стандартные финансовые документы, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия;
- подготовить бизнес-план инвестиций, соответствующий международным требованиям.

Функционально пакет Project Expert состоит из шести блоков, каждый из которых предназначен для решения соответствующих задач представленных в контрольной работе и включает в себя набор функциональных модулей, содержащих диалоговые средства, позволяющие обучающимся посредством описания бизнес-операций в интерактивном режиме сформировать имитационную модель проекта.

Контрольная работа в Project Expert выполняется в виде следующих основных шагов:

1. Построение модели.
2. Определение потребности в финансировании.
3. Разработка стратегии финансирования.
4. Анализ финансовых результатов.
5. Формирование и печать отчета.

#### **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося инвалида или обучающегося с ограниченными возможностями здоровья обеспечен предоставлением ему не менее чем одного учебного, методического печатного и/или электронного издания по дисциплине (включая электронные базы периодических изданий), в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для обучающихся с нарушениями зрения:  
в форме электронного документа с использованием специализированного программного обеспечения;

Для обучающихся с нарушениями слуха:  
в печатной форме;  
в форме электронного документа;

Для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:  
в печатной форме;  
в форме электронного документа;

Содержание дисциплины размещено на сайте Филиала <https://siu.ranepa.ru/sveden/education/>, а также в СДО

Для контактной и самостоятельной работы используются мультимедийные комплексы, электронные учебники и учебные пособия, адаптированные к ограничениям здоровья обучающихся имеющиеся в

электронно-библиотечных системах «Университетская библиотека ONLINE», «Издательства ЛАНЬ», «Издательства Юрайт», «IPRbooks», «Университетская Информационная Система РОССИЯ», «Электронная библиотека диссертаций РГБ», «Научная электронная библиотека eLIBRARY», «EBSCO», «SAGE Premier»;

системе федеральных образовательных порталов «Экономика. Социология. Менеджмент», «Юридическая Россия», Сервер органов государственной власти РФ, Сайт Сибирского Федерального округа и др.

Могут использоваться информационные справочные правовые систем: «Консультант

плюс», «Гарант»

### **6.1. Основная литература**

1. Банки и банковское дело [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 623 с. - Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/B2F5EFC1-3159-448F-9BC3-D2ADFE5AB7C2>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
2. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник / под ред. Е. Ф. Жуков, Н. Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. — Электрон. дан. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 654 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114529>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
3. Тавасиев, А. М. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник / А. М. Тавасиев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 534 с. — Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/459111>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
4. Управление денежными потоками [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И.Я. Лукасевич: — Москва : Вузовский учебник : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М, 2018.-184с.—Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE».—Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=942744%20k> , требуется авторизация. — Загл. с экрана.

### **6.2. Дополнительная литература**

1. Белов, П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / П. Г. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. —211 с. — Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». —Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/451702>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
2. Белов, П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. Часть 2 [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / П. Г. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. —250 с. — Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE».—Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/451703> , требуется авторизация. — Загл. с экрана.
3. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие для акад. бакалавриата / О. И. Ларина. — Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2016. — 251 с. - Доступ из ЭБС изд-ва «Юрайт». — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/5B0F86A1-D488-4C4D-9133-3781B8E6EDF6>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
4. Тавасиев, А. М. Банковское дело [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А. М. Тавасиев, В. А. Москвин, Н. Д. Эриашвили. - 2-е изд., перераб. и доп. — Электрон. дан. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 287 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116705>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.
5. Шабанова, Л. Б. Банковское дело [Электронный ресурс] / Л. Б. Шабанова, В. Г. Федулов ; М-во образования и науки РФ, Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. - 2-е изд., перераб. и доп. — Электрон. дан. - Казань : Познание, 2014. - 364 с. - Доступ из ЭБС «Унив. б-ка ONLINE». - Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364188>, требуется авторизация. — Загл. с экрана.

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Гришанова, А. В. Банковское дело : учеб. пособие для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика / А. В. Гришанова ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2014. - 254 с. — То же [Электронный ресурс]. — Доступ из Б-ки электрон. изданий / Сиб. ин-т упр. —

филиал РАНХиГС. – Режим доступа : <http://siu.ranepa.ru>, требуется авторизация. – Загл. с экрана.

#### **6.4. Нормативные правовые документы**

1. Федеральный закон № 86-ФЗ от 12 июня 2002 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» //Собрание законодательства Российской Федерации.-2002.- №28.
2. Федеральный закон № 395-1 от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности в РСФСР»// Ведомости съезда народных депутатов РСФСР.-1990. -№27.
3. Федеральный закон № 115-ФЗ от 7 августа 2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»// Рос.газ.-2001.- №151-152.
4. Инструкция ЦБ №199-И от 29 ноября 2019г. «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» // Вестник Банка России.-2019.- №52
5. Инструкция ЦБ №135-И от 02 апреля 2010г. «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» // Вестник Банка России.-2010.- №23.
6. Положение ЦБ №507-П от 01декабря 2015г. «Об обязательных резервах кредитных организаций» // Вестник Банка России.-2015.- №122.
7. Положение ЦБ №383-П от 19 июня 2012 «О правилах осуществления перевода денежных средств» //Вестник Банка России.-2012.- №34.
8. Положение ЦБ №590-П от 28 июня 2017г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России.-2017.- №30.
9. Указание ЦБ №4336-У от 3 апреля 2017г. «Об оценке экономического положения банков»// Вестник Банка России.-2017.- №28.

#### **6.5. Интернет-ресурсы**

- 1.Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / ЦБ РФ. - Электрон. дан. - М., 2000 – 2021. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.
- 2.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Федер. служба гос. статистики. - Электрон. дан. - М., 2001 – 2021. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный.
- 3.Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Федер. Служба по фин. Рынкам. - Электрон. дан. - М., 2000 – 2021. – Режим доступа: <http://www.fcsm.ru>, свободный.
- 4.Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / : Агентство по страхованию вкладов. - Электрон. дан. - М., 2004 – 2021. – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>, свободный.
- 5.Ассоциация российских банков [Электронный ресурс] : / АРБ. - Электрон. дан. - М., 1999 – 2021. – Режим доступа: <http://www.arb.ru/site>, свободный.
- 6.Национальный банковский журнал NBJ [Электронный ресурс] : / Национальный банковский журнал NBJ. - Электрон. дан. - М., 2000 – 2021. – Режим доступа: <http://www.nbj.ru>, свободный.
- 7.Bankir.Ru информационное агентство [Электронный ресурс] : / Bankir.Ru информационное агентство. - Электрон. дан. - М., 1999 – 2021. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>, свободный.

#### **6.6. Иные источники**

Иные источники не используются

## **7. Материально – техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Специализированный кабинет для занятий с маломобильными группами (студенты с ограниченными возможностями здоровья): экран, компьютеры с подключением к локальной сети института и выходом в Интернет, звуковой усилитель, мультимедийный проектор, столы аудиторные, стулья, трибуна настольная, доска аудиторная, офисные кресла.

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий лекционного типа), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и кресла – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; экран; персональный компьютер; звуковая система; проектор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья – рабочие места обучающихся и преподавателя); доска аудиторная; персональный компьютер; телевизор; веб-камера. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации.

Компьютерный класс, учебная аудитория для проведения учебных занятий (занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оснащенный оборудованием и техническими средствами обучения: комплект специализированной учебной мебели (столы и стулья - рабочие места обучающихся и преподавателя), доска аудиторная; персональные компьютеры моноблоки; проектор; веб-камера; экран. Выход в Интернет и доступ в электронную информационно-образовательную среду организации, в том числе с рабочих мест обучающихся. Программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows; пакеты лицензионных программ: MS Office, MS Teams, СПС Консультант Плюс, Project Expert (в режиме демо-версии), лицензионное антивирусное программное обеспечение.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся (Информационно-ресурсный центр) оснащенное комплектом специализированной учебной мебели, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

*Программное обеспечение:* ОС Microsoft Windows, Пакет Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), Microsoft Teams, СПС Консультант Плюс, Project Expert (в режиме демо-версии), лицензионное антивирусное программное обеспечение.

Для обучающихся с нарушениями зрения:

NVDA (Non Visual Desktop Access) - свободная, с открытым исходным кодом программа для MS Windows, которая позволяет незрячим или людям с ослабленным зрением работать на компьютере без применения зрения, выводя всю необходимую информацию с помощью речи;

Экранная лупа – программа экранного увеличения;

Экранный диктор (на англ.яз) – программа синтеза речи;

Для обучающихся с нарушениями слуха:

Speech logger– программа перевода речи в текст.