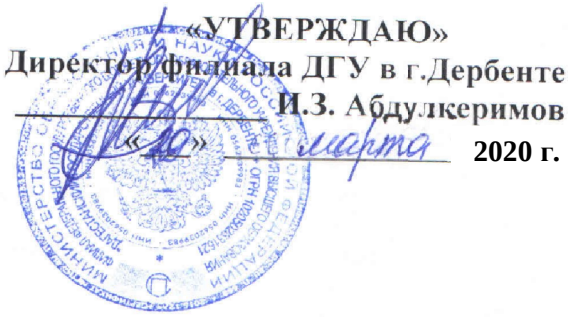
МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Филиал федерального государственного образовательного учреждения
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» в г. Дербенте

Экономическое отделение




# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

# НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Кафедра экономических, естественных и математических дисциплин

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Профиль «Финансы и кредит»

Уровень высшего образования:
Бакалавриат

Форма обучения
Очная, заочная
Статус дисциплины:
Вариативная
Индекс дисциплины

**Б1.В.ДВ.12.1**

Дербент 2020 г

Рабочая программа дисциплины составлена в 2020 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»,профиль «Финансы и кредит»(уровень бакалавриата), приказ Минобрнауки России от «12» ноября 2015 г. № 1327.

Разработчик: Ибрагимова О.М., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономических, естественных и математических дисциплин

Рабочая программа дисциплины одобрена:

на заседании кафедры «Экономических, естественных и математических дисциплин от «29» марта 2020г., протокол № 8

Зав. кафедрой Ибрагимова О.М.

на заседании Методической комиссии филиала от «29» марта 2020г., протокол № 1.
Председатель Гашимов Р.Р.

**Аннотация рабочей программы дисциплины**

Дисциплина «Небанковские кредитные организации» является дисциплиной по выбору вариативной части образовательной программы *бакалавриата* по направлению 38.03.01 Экономика, профиль «Финансы и кредит».

Дисциплина реализуется на экономическом отделении кафедрой экономических, естественных и математических дисциплин.

В процессе изучения дисциплины “Небанковские кредитные организации ” студенты приобретают экономические знания в области, связанной с функционированием финансово-кредитной сферы, овладевают новейшими методами и современными приемами анализа и прогнозирования процессов в сфере кредитных отношений и использования полученных знаний в работе с кредитными организациями.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОК-5; ОПК-2; ПК-7.

**Объем дисциплины 2 зачетных единиц, в том числе в академических часах по видам учебных занятий 72.**

**Очная форма обучения**

| Семестр | Учебные занятия | | | | | | | Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | в том числе | | | | | | | |
| | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | СРС, в том числе экзамен | |
| | Всего | из них | | | | | | |
| | | Лекции | Лабораторные занятия | Практические занятия | контроль | консультации | | |
| 8 | 72 | 16 | - | 16 | | - | 40 | зачет |

**Заочная форма обучения**

| Семестр | Учебные занятия | | | | | | | Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | в том числе | | | | | | | |
| | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | СРС, в том числе экзамен | |
| | Всего | из них | | | | | | |
| | | Лекции | Лабораторные занятия | Практические занятия | контроль | консультации | | |
| 5 | 72 | 6 | - | 6 | 4 | - | 56 | зачет |

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью дисциплины является формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических навыков по банковскому делу.

Задачи дисциплины:

•изучить эволюцию кредитной системы России, а также отдельных промышленно развитых стран на базе экономических теорий и закономерностей функционирования денежно-кредитной сферы в процессе ее исторического развития;

•показать роль и место банков и специализированных небанковских кредитно- финансовых организаций в кредитной системе;

•отразить организационно-правовые основы деятельности отдельных звеньев кредитной системы;

•раскрыть функции и виды банков и небанковских институтов

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП БАКАЛАВРИАТА

Дисциплина «Небанковские кредитные организации» является дисциплиной по выбору вариативной части образовательной программы бакалавриата по направлению (специальности) 38.03.01 Экономика.

Для освоения дисциплины «Небанковские кредитные организации» студентами должны быть усвоены следующие курсы:

- Финансы;
- Финансы организаций;
- Деньги, кредит, банки.
- Банковское дело;
- Страхование.

Наименование последующих учебных дисциплин: производственная и преддипломная практика на предприятиях различных форм собственности, также полученные знания, умения и навыки могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы.

## 3.КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В совокупности с другими дисциплинами ОПОП ВО дисциплина «Небанковские кредитные организации» направлена на формирование *следующих профессиональных компетенций бакалавра экономики:*

- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-5);

- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);

- способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7);

В результате освоения дисциплины студент должен:

**1) Знать:**

– методику оценки кредитоспособности клиентовкредитной организации

– процедуру оформления и сопровождения кредитов;

– основные виды активно-пассивных и посреднических операций с

ценными бумагами ;

**Уметь:**

- оценивать кредитоспособность клиентов ;
- осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов;
- проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы;
- осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами;

**2) Владеть:**

-методикой оценки кредитоспособности клиентов кредитной организации;

-способностью осуществлять и оформлять выдачу кредитов;

-способностью проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы;

способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами.

**4. Объем, структура и содержание дисциплины.**

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

**ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ**

| Наименование разделов и тем | Семестр | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) | | | | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра); форма промежуточной аттестации (по семестрам) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Лекции | Практ. занятия | Лабораторные | Сам. работа | |
| **Модуль 1** | | | | | | |
| 1.Сущность и виды банковских инноваций | 8 | 2 | 2 | | 4 | Программированный опрос |
| 2.Электронные банковские услуги | | 1 | 1 | | 4 | Программированный опрос |
| 3. Дистанционное банковское обслуживание | | 1 | 1 | | 4 | Программированный опрос |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 4.Пластиковые карты и условия их использования. | | | 2 | | 4 | Контрольная работа |
| 5.Перспективные платежно-расчетные инструменты | | 2 | 2 | | 4 | Программированный опрос |
| **Модуль 2** | | | | | | |
| 6.Операции коммерческих банков с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями | | 2 | 2 | | 4 | Контрольная работа |
| 7.Система сбыта банковских продуктов | | 2 | | | 4 | |
| 8. Новые банковские продукты и услуги. | | 2 | 2 | | 4 | Программированный опрос |
| 9. Кредитные продукты банков для юридических лиц. | | 2 | 2 | | 4 | Программированный опрос |
| 10.Инвестиционные кредитные продукты банков для корпоративных клиентов. | | 2 | 2 | | 4 | Контрольная работа |
| **Итоговый контроль** | | | | | | **зачет** |
| **Итого за курс** | | **16** | **16** | | **40** | |

**ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ**

| Наименование разделов и тем | Семестр | | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра); |
|---|---|---|---|---|

| | | Лекции | Практ. занятия | Лабораторные | Сам. работа | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Модуль 1** | | | | | | |
| 1.Сущность и виды банковских инноваций | 8 | 1 | | | 4 | Программированный опрос |
| 2.Электронные банковские услуги | | | 1 | | 4 | Программированный опрос |
| 3. Дистанционное банковское обслуживание | | 1 | | | 4 | Программированный опрос |
| 4.Пластиковые карты и условия их использования. | | | 1 | | 4 | Контрольная работа |
| 5.Перспективные платежно-расчетные инструменты | | 1 | 1 | | 4 | Программированный опрос |
| **Модуль 2** | | | | | | |
| 6.Операции коммерческих банков с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями | | 1 | | | 4 | Контрольная работа |
| 7.Система сбыта банковских продуктов | | 1 | 1 | | 4 | |
| 8. Новые банковские продукты и услуги. | | 1 | 1 | | 4 | Программированный опрос |
| 9. Кредитные продукты банков для юридических лиц. | | 1 | | | 4 | Программированный опрос |
| 10.Инвестиционные кредитные продукты банков для | | 1 | 1 | | 4 | Контрольная работа |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| корпоративных клиентов. | | | | | | |
| **Итоговый контроль** | | | | | **40** | **зачет** |
| **Итого за курс** | | **6** | **6** | | **56** | |

**4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).**

| **Модуль 1** | |
|---|---|
| 1.Сущность и виды банковских инноваций | Сущность и значение банковского инноваций в экономике. Законодательное регулирование банковских инноваций в коммерческих банках. |
| 2.Электронные банковские услуги | Определение понятия электронные банковские услуги;виды электронных банковских услуг; классификация электронных банковских услуг ;видыэлектронного банкинга;преимущества и недостатки электронных банковских услуг перед традиционными услугами; системные подходы предоставления электронных банковских услуг |
| 3. Дистанционное банковское обслуживание | Сущность и классификация услуг дистанционного банковскогообслуживания; операции, осуществляемые клиентами банка в порядке самообслуживания; преимущества и недостатки «home banking»; факторы, влияющие на развитие банковских операций на дому; функциональные подсистемы: «Банк», «Клиент», подсистемы информационного обмена; процедуры обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов системе «Банк-Клиент»; функции системы «Банк-Клиент»: платежные, справочно-информационные, почтовые и специализированные. услуги, предоставляемые коммерческим банком с помощью системы Телебанк». |
| 4.Пластиковые карты и условия их использования. | Международные стандарты изготовления и применения пластиковых карт; виды пластиковых карт; классификация пластиковых карт по различным признакам; функциональные особенности эмиссии и |

| | |
|---|---|
| | использования предоплаченных карт;специфика записи информации на различные типы пластиковых карт; |
| 5.Перспективные платежно-расчетные инструменты | Понятие электронных денег и их потребительские характеристики; формы электронных денег;виды электронных платежных систем и степень участия в них коммерческих банков; отличие электронных денег от традиционных банковских пластиковых карт; |
| **Модуль 2** | |
| 6.Операции коммерческих банков с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями | Законодательное регулирование операций с драгоценными металлами и камнями;регулирование со стороны Банка России операций коммерческих банков с драгоценными металлами; виды банковских операций и сделок с драгоценными металлами; порядок проведения банковских операций с драгоценными металлами;металлические счета ответственного хранения и обезличенные металлические счета: назначение; порядок открытия и оформления; осуществление операций по ним;арбитражные операции банков с драгоценными металлами. Схемы осуществления временного арбитраж. |
| 7.Система сбыта банковских продуктов | Основные элементы системы сбыта банковских продуктов и услуг. Прямой сбыт. Косвенный сбыт. Стационарный сбыт. Мобильный сбыт. Другие виды сбыта (электронный сбыт, прямая рассылка, телефонный маркетинг). Различные виды кооперации. |
| 8. Новые банковские продукты и услуги. | Пластиковые карты. Форфейтинговые операции. Факторинговые операции. Отличие форфейтинга от факторинга. Факторинговая и форфейтинговая деятельность российских банков. |
| 9. Кредитные продукты банков для юридических лиц. | Кредитная линия возобновляемая (с лимитом задолженности). Кредитная линия с лимитом выдачи (невозобновляемая). Овердрафт. Сравнительный анализ кредитных продуктов |
| 10.Инвестиционные кредитные продукты банков для корпоративных клиентов. | Инновационно-инвестиционный характер рынка банковских кредитов. Инвестиционное банковское кредитование. Проектное банковское финансирование |

| | |
|---|---|

### 4.4. Темы семинарских/практических занятий

| | | |
|---|---|---|
| 1.Сущность и виды банковских инноваций | Сущность и значение банковского инноваций в экономике. Законодательное регулирование банковских инноваций в коммерческих банках.8 | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (1,3) |
| 2.Электронные банковские услуги | Определение понятия электронные банковские услуги;виды электронных банковских услуг; классификация электронных банковских услуг ;виды электронного банкинга;преимущества и недостатки электронных банковских услуг перед традиционными услугами; системные подходы предоставления электронных банковских услуг | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |
| 3. Дистанционное банковское обслуживание | Сущность и классификация услуг дистанционного банковского обслуживания; операции, осуществляемые клиентами банка в порядке самообслуживания; преимущества и недостатки «home banking»; факторы, влияющие на развитие банковских операций на дому; функциональные подсистемы: «Банк», «Клиент», подсистемы информационного обмена; процедуры обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов системе «Банк-Клиент»; функции системы «Банк-Клиент»: платежные, справочно-информационные, почтовые и специализированные. услуги, предоставляемые коммерческим банком с помощью системы Телебанк». | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (1, 2,3) |
| 4.Пластиковые карты и условия их | 1 Банковская карта – что это такое, и в чем суть ее работы<br>2 Основные виды банковских карт | *Устный опрос, доклад,* |

| | | |
|---|---|---|
| использования. | 3 Дебетовые карты<br>4 Карты с овердрафтом<br>5 Кредитные карты<br>6 Предоплаченные карты<br>7 Деление карт по территории использования<br>8 Деление карт по платежным системам<br>9 Деление карт по уровню престижа<br>Классификация пластиковых карт банков<br>Реквизиты и средства защиты международных банковских карт | *тестирование, индивидуальная работа* Литература (1,2) |
| 5.Перспективные платежно-расчетные инструменты | Ассортимент банковских продуктов и услуг. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.<br>Принципы и формы организации безналичных расчетов. Платежные инструменты.<br>Платежный инструмент<br>Перспективные платежные инструменты в системе банковских розничных платежей. | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |
| **Модуль 2** | | |
| 6.Операции коммерческих банков с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями | Операции банка с драгоценными металами<br>Виды операций и сделок с драгоценными металлами.<br>Порядок проведения банковских операций с драгоценными металлами<br>Металлический счетОперации с природными драгоценными камнями<br>Аренда индивидуальных банковских сейфов | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |
| 7.Система сбыта банковских продуктов | Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга». Общая характеристика основных видов банковских продуктов и услуг. Конкуренция и конкурентные отношения на рынке банковских продуктов и услуг. Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность.<br>Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Субъекты и объекты процесса продаж. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |

| | | |
|---|---|---|
| | продукт; продажа, ориентированная на клиента. Организация процесса продаж в банке. Особенности организации продаж для частных и корпоративных клиентов. Управление процессом продажи банковских продуктов и услуг. Планирование объемов продаж банковских продуктов и услуг: разработка плана работы с текущими клиентами; плана привлечения новых клиентов. | |
| 8. Новые банковские продукты и услуги. | Понятие и характеристика банковских продуктов и услуг<br>Основные виды банковских продуктов и услуг<br>Разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (1, 2,3) |
| 9. Кредитные продукты банков для юридических лиц. | Ассортимент банковских продуктов и услуг. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг. | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |
| 10.Инвестиционные кредитные продукты банков для корпоративных клиентов. | • доверительное управление;<br>• услуги по покупке, продаже и обмену паев паевых инвестиционных фондов;<br>• операции на валютном рынке FOREX;<br>• брокерское обслуживание на фондовом рынке.<br>Особенность инвестиционного банковского обслуживании<br>• * поиск наиболее привлекательных объектов для слияния;<br>• * финансирование приобретений других компаний;<br>• * предложение услуг по хеджированию рисков, связанных с колебаниями процентных ставок и курсов национальных валют. | *Устный опрос, доклад, тестирование, индивидуальная работа* Литература (2,3) |

| | | |
|---|---|---|

**5. Образовательные технологии**

При реализации учебной работы по дисциплине используются следующие образовательные технологии: тесты на выбор правильного ответа, разбор практических задач и кейсов.

Практические занятия по дисциплине ориентированы на применение современных образовательных технологий, включающих решение ситуационных задач, выполнение кейсов, деловых игр, научные дискуссии по проблемам инвестиций.

Также могут использоваться и такие технологии как:

Дискуссия – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают мнение по проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентом эссе, тезисов или рефератов по предложенной тематике. Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение определенной темы, вопроса программы. Доклад может быть представлен различными участниками процесса обучения: преподавателем (лектором), приглашенным экспертом, студентом, группой студентов.

Исследовательский метод обучения – организация обучения на основе поисковой, познавательной деятельности студентов путем постановки преподавателем познавательных и практических задач, требующих самостоятельного творческого решения. Этот метод позволяет организовать творческий поиск и применение знаний, обеспечивает овладение методами научного познания в процессе деятельности по поиску этих знаний, является условием формирования интереса, потребности в творческой деятельности, в самообразовании. Работа студентов строится по логике проведения научного исследования с использованием всех научно-исследовательских методов и приемов, характерных для деятельности ученых.

Круглый стол – один из наиболее эффективных способов обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной среде, обмен опытом и творческих инициатив. Идея круглых столов заключается во встрече единомышленников, стремящихся найти общее решение по конкретному вопросу в формате заданной тематики, а также в возможности для всех желающих вступись в научную дискуссию по интересующим вопросам. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решенияв процессе эффективного диалога.

Мастер-класс (от англ. Masterclass: master –лучший в какой-либо области + class – занятие, урок) – семинар, который проводит эксперт (известный действующий специалист) в данной конкретной области для тех, кто хочет улучшить свои практические достижения в этом предмете. Эксперт (мастер) делится со слушателями какой-либо уникальной методикой, которая применялась и успешно внедрялась лично им.

Для слушателей занятий можно выделить основные цели: систематизация и оценка уже имеющихся у них знаний; получение новых теоретических и практических знаний в определенной области; применение

получаемых знаний в «прикладном аспекте»; обмен опытом, знаниями, идеями; обсуждение общих проблем и трудностей, возникающих в процессе повседневной работы; коллегиальное обсуждение типовых задач и проблем и совместный поиск их решения.

Обучение в сотрудничестве – педагогическая технология, которая предполагает организацию групп студентов, работающих совместно над разработкой какой-либо темы, решением задачи. При этом, в отличие от других технологий обучения, преподаватель является полноправным участником процесса обучения и одновременно осуществляет координацию, управление ходом дискуссий, а также подготовку материалов, разработку плана работы, обсуждаемых вопросов.

Обучение по аналогии – обучение, при котором приобретение новых знаний и умений осуществляется путем применения к новой ситуации представлений об аналогичных случаях.

Презентация - (от англ. Presentation – представление, преподнесение, изображение) способ наглядного представления информации с использованием аудиовизуальных средств. Презентация на базе информационно-коммуникационных технологий содержит в себе текст, иллюстрацию к нему, использует гиперссылки.

Самообучение – метод, при котором обучаемый взаимодействует с образовательными ресурсами при минимальном участии преподавателя и других обучаемых. Для самообучения на базе современных технологий характерен мультимедиа-подход, при котором используются образовательные ресурсы: печатные материалы, аудио- и видеоматериалы, компьютерные обучающие программы, электронные журналы, интерактивные базы данных и другие материалы, доставляемые по компьютерным сетям (Самостоятельная работа – подготовка к занятиям).

Смешанное обучение (комбинированное) – способ организации учебного процесса, объединяющий несколько различных методов, форм и способов традиционного обучения (лекции, семинары, самостоятельное изучение и т.д.).

## 6. Перечень учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

### 6.1. Учебно - методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Современные банковские продукты» подразумевает применение следующих форм:

самостоятельная работа во время основных аудиторных занятий;

самостоятельная работа во внеаудиторное время.

1.Самостоятельная работа во время основных аудиторных занятий:

во время лекций предполагается предоставление студентам возможности формулировать и излагать вопросы преподавателю, а также комментировать и дополнять предлагаемый преподавателем материал;

во время семинара студент может задавать направление обсуждаемым проблемам, предложить собственный вариант проведения семинара, активно

участвовать в дискуссии, выступить с самостоятельно подготовленным материалом, подготовить реферат;

на практическом занятии самостоятельная работа заключается в решении задач, предложенных в качестве дополнительного задания, выполнении тестовых заданий, упражнений, контрольных работ.

2. Самостоятельная работа во внеаудиторное время:

написание рефератов, представляющих собой самостоятельное изучение и краткое изложение содержания учебной и дополнительной литературы по определенной преподавателем или выбранной студентом теме;

подготовка дополнительных вопросов к семинару, не вошедших в лекционный материал;

выполнение домашних контрольных работ, включающих тестовые задания, упражнения, задачи и пр.;

выполнение заданий творческого характера (например, написание эссе по какой-либо проблеме, анализ практической ситуации, и пр.)

*Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:*

1. Изучение рекомендованной литературы
2. Поиск в Интернете дополнительного материала
3. Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)
4. Подготовка к зачету
5. Работа с вопросами для самоконтроля усвоения материала

**Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

*Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:*

| № п/п | Вид самостоятельной работы | Вид контроля | Учебно-методич. обеспечение |
|---|---|---|---|
| 1. | Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут) | Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции. | См. разделы 6.1, 6.2 и 7 данного документа |
| 2. | Подготовка к зачету | Промежуточная аттестация в форме зачета | См. разделы 6.3, 6.4 и 7 данного документа |

1. Текущий контроль: Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.

2. Промежуточная аттестация в форме зачета.

*Текущий контроль* успеваемости осуществляется непрерывно,напротяжении всего курса. Прежде всего, это устный опрос по

ходу лекции, выполняемый для оперативной активизации внимания студентов и оценки их уровня восприятия. Результаты устного опроса учитываются при выставление рейтингового балла. Также формой контроля самостоятельной работы является подготовка рефератов, содержание которых будет представлено публично на мини-конференции и сопровождено презентацией и тезисами в электронной форме.

**Примерная тематика рефератов по дисциплине**

1. Основные методы продажи банковских продуктов.
2. Рынок банковских продуктов и услуг.
3. Банковские продукты и их способы продвижения через интернет-сайт.
4. Розничные банковские продукты: проектирование, продажа.
5. Ассортимент банковских продуктов и услуг.
6. Роль розничных банковских услуг в деятельности банков.
7. Виды мировых и российских платежных систем, сформированных с использованием пластиковых карт.
8. Пластиковые карты как инструмент организации безналичных расчетов
9. Роль и место банков в осуществлении факторинговых операций.
10. Электронные деньги и электронная коммерция.

Примерный перечень контрольных вопросов для оценки освоения курса

1. Содержание и виды банковских инноваций.
2. Продвижение банковского продукта на рынок.
3. Электронные банковские услуги в Российской Федерации.
4. Принципы предоставления электронных банковских услуг.
5. Виды электронного банкинга и их модификации.
6. Развитие Интернет-банкинга и его позиционирование на рынке банковских услуг.
7. Преимущества Интернет-банкинга перед традиционными способами предоставления услуг.
8. Виды Интернет-банкинга, используемые российскими банками.
9. Электронные платежные системы в современных условиях.
10. Электронные деньги и перспективы их использования.
11. Принципы расчетов в электронных платежных системах.
12. Использование электронных денег в сети Интернет.
13. Виды пластиковых карт и сфера их использования.
14. Сущность и классификация пластиковых карт.

15. Сфера применения пластиковых карт в современных условиях
16. Платежная система и ее элементы.
17. Деятельность платежной системы Visa International в Российской Федерации.
18. Развитие деятельности платежной системы Europay International в Российской Федерации.
19. Российские платежные системы.
20. Организация работы коммерческих банков с банковскими пластиковыми картами.
21. Развитие банковского карточного бизнеса в России в современных условиях.
22. Разработка и реализация коммерческими банками зарплатных карточных проектов.
23. Становление и развитие рынка кредитных карт в Российской Федерации.
24. Правовое регулирование выпуска и обслуживания банковских карт.
25. Направления развития форфейтинговых операций коммерческих банков: российский и зарубежный опыт.
26. Коммерческие банки на рынке драгоценных металлов.
27. Развитие операций коммерческих банков с драгоценными металлами в современных условиях.
28. чем преимущества использования пластиковых карт по сравнению с наличными деньгами для клиентов и банков?
29. Дайте определение понятия «банковская пластиковая карта».
30. Назовите основные критерии, используемые для классификации банковских пластиковых карт.
31. Назовите основные виды международных и российских платежных систем, их преимущества и недостатки.
32. Назовите основные факторы, влияющие на развитие банковских пластиковых карт в России.
33. В чем преимущества дистанционного банковского обслуживания по сравнению с традиционным для клиентов? Для банков?
34. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
35. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления развития в России?
36. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?
37. В чем преимущества и недостатки систем «Клиент-банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
38. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
39. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
40. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
41. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров

42. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
43. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
44. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.
45. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?
46. В чем состоит отличие дистанционного консалтинга от личного, непосредственного?
47. В чем различие между финансовым и экономическим консалтингом?
48. Предоставляют ли банки услуги по правовому консалтингу? Какое подразделение банка этим занимается?
49. Сущность и значение банковского кредитования в экономике.
50. Законодательное регулирование кредитных операций в коммерческих банках.
51. Историческое развитие банковской деятельности на кредитном рынке.
52. Содержание кредитной политики коммерческого банка.
53. Внешние параметры банковского продукта.
54. Необходимость разработки банковских продуктов, имеющих внешние параметры, отличающие их от аналогичных продуктов банков-конкурентов.
55. Ассортимент банковских продуктов и услуг.
56. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.
57. Основные элементы системы сбыта банковских продуктов и услуг.
58. Прямой сбыт.
59. Косвенный сбыт.
60. Стационарный сбыт.
61. Мобильный сбыт.
62. Другие виды сбыта (электронный сбыт, прямая рассылка, телефонный маркетинг).
63. Различные виды кооперации.
64. Пластиковые карты. Расчетно-платежные: личные, корпоративные.
65. Пластиковые карты. Дебетовые, кредитные, карты с магнитной. полосой, карты с интегральной микросхемой (смарт-карты).
66. Преимущество платежных карт.
67. Форфейтинговые операции.
68. Факторинговые операции.
69. Отличие форфейтинга от факторинга.
70. Факторинговая и форфейтинговая деятельность российских банков.
71. Современные способы банковского обслуживания.
72. .Интернет-банкинг и его перспективы
73. .Кредитная линия возобновляемая (с лимитом задолженности).
74. Кредитная линия с лимитом выдачи (невозобновляемая).
75. Овердрафт. Сравнительный анализ кредитных продуктов
76. Инновационно-инвестиционный характер рынка банковских кредитов.
77. .Инвестиционное банковское кредитование.
78. Проектное банковское финансирование

**7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.**

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

в

| Компетенция | Знания, умения, навыки | Процедура освоения |
|---|---|---|
| ОК-5 | **ЗНАТЬ;** специфику кредитных продуктов коммерческого банка;- составные элементы кредитной технологии;<br>- методы оценки кредитных рисков;<br>**уметь:**<br>отлагательными условиями заключения кредитной сделки;<br>- разрабатывать план мероприятий по созданию и внедрению нового<br>кредитного продукта.<br>**владеть:**<br>- современными банковскими технологиями в платежах и расчетах;<br>- навыками проведения маркетинговых исследований в целях создания<br>нового кредитного продукта и определении комплекса мероприятий по<br>его сбыту; | Устный опрос, решение задач, доклад, тестирование |
| ОПК - 2 | **ЗНАТЬ;**<br>- концептуальные основы разработки и реализации кредитного продукта<br>коммерческого банка;<br>- специфику применения современных информационных технологий в<br>банковской деятельности.<br>**УМЕТЬ**<br>- проводить оценку кредитоспособности заемщика банка, качества ссуд,<br>выданных юридическим лицам;<br>- рассчитывать финансовые показатели (ковенанты), являющиеся<br>**ВЛАДЕТЬ**<br>- навыками выработки и обоснования управленческих решений по<br>внедрению нового кредитного продукта на рынке | Устный опрос, решение задач, доклад, тестирование |

| | | |
|---|---|---|
| | банковских услуг;<br>- навыками проведения оценки кредитоспособности заемщика<br>коммерческого банка. | |
| ПК – 7 | Знать методы анализа информации и социального опыта<br>Уметь обобщать и критически оценивать полученную информацию<br>Владеть навыками анализа конкретных познавательных ситуаций | Устный опрос, решение задач, доклад, тестирование |

**7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.**

- способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-5);

| Уровень | Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать) | Оценочная шкала | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Удовлетвори-тельно | Хорошо | Отлично |
| Пороговый | **Знать:** методы построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов | Имеет неполное представление о методах построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов | Допускает неточности в понимании методов построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов | Демонстрирует четкое представление методов построения эконометрических моделей объектов, явлений и процессов |
| | **Уметь:** осуществлять поиск, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач | Демонстрирует слабое умение осуществлять поиск, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач | Может осуществлять поиск, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач | Может эффективно осуществлять поиск, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач |
| | **Владеть:** | Слабо владеет | Владеет | Эффективно |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных | современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных | современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных | владеет современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных |

- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач (ОПК-2);

| Уровень | Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать) | Оценочная шкала | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| Пороговый | Знание методов и приемов анализа финансовой информации, способность применять указанные методы | Имеет некоторое представление о методах и приемах анализа финансовой информации | Демонстрирует знания и умения в области применения методов и приемов анализа финансовой информации | Дополнительно демонстрирует навыки самостоятельного применения методов и приемов анализа финансовой инфор- |
| базовый | Умение анализировать и интерпретировать финансовую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений | Имеет представление о методах и приемах анализа финансовой информации, демонстрирует слабое владение навыками в соответствующей области | Демонстрирует понимание методов и приемов анализа финансовой информации, может самостоятельно применять указанные методы для принятия управленческих решений | Может эффективно самостоятельно анализировать и интерпретировать финансовую информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений |

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительная оценка по дисциплине быть не может.

### 7.3. Типовые контрольные задания для проведения текущего контроля

1. Содержание и виды банковских инноваций.
2. Продвижение банковского продукта на рынок.
3. Электронные банковские услуги в Российской Федерации.
4. Принципы предоставления электронных банковских услуг.
5. Виды электронного банкинга и их модификации.

6. Развитие Интернет-банкинга и его позиционирование на рынке банковских услуг.
7. Преимущества Интернет-банкинга перед традиционными способами предоставления услуг.
8. Виды Интернет-банкинга, используемые российскими банками.
9. Электронные платежные системы в современных условиях.
10. Электронные деньги и перспективы их использования.
11. Принципы расчетов в электронных платежных системах.
12. Использование электронных денег в сети Интернет.
13. Виды пластиковых карт и сфера их использования.
14. Сущность и классификация пластиковых карт.
15. Сфера применения пластиковых карт в современных условиях
16. Платежная система и ее элементы.
17. Деятельность платежной системы Visa International в Российской Федерации.
18. Развитие деятельности платежной системы Europay International в Российской Федерации.
19. Российские платежные системы.
20. Организация работы коммерческих банков с банковскими пластиковыми картами.
21. Развитие банковского карточного бизнеса в России в современных условиях.
22. Разработка и реализация коммерческими банками зарплатных карточных проектов.
23. Становление и развитие рынка кредитных карт в Российской Федерации.
24. Правовое регулирование выпуска и обслуживания банковских карт.
25. Направления развития форфейтинговых операций коммерческих банков: российский и зарубежный опыт.
26. Коммерческие банки на рынке драгоценных металлов.
27. Развитие операций коммерческих банков с драгоценными металлами в современных условиях.
28. чем преимущества использования пластиковых карт по сравнению с наличными деньгами для клиентов и банков?
29. Дайте определение понятия «банковская пластиковая карта».
30. Назовите основные критерии, используемые для классификации банковских пластиковых карт.
31. Назовите основные виды международных и российских платежных систем, их преимущества и недостатки.
32. Назовите основные факторы, влияющие на развитие банковских пластиковых карт в России.
33. В чем преимущества дистанционного банковского обслуживания по сравнению с традиционным для клиентов? Для банков?
34. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
35. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления развития в России?
36. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?

37. В чем преимущества и недостатки систем «Клиент-банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
38. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
39. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
40. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
41. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров
42. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
43. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
44. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.
45. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?
46. В чем состоит отличие дистанционного консалтинга от личного, непосредственного?
47. В чем различие между финансовым и экономическим консалтингом?
48. Предоставляют ли банки услуги по правовому консалтингу? Какое подразделение банка этим занимается?
49. Сущность и значение банковского кредитования в экономике.
50. Законодательное регулирование кредитных операций в коммерческих банках.
51. Историческое развитие банковской деятельности на кредитном рынке.
52. Содержание кредитной политики коммерческого банка.
53. Внешние параметры банковского продукта.
54. Необходимость разработки банковских продуктов, имеющих внешние параметры, отличающие их от аналогичных продуктов банков-конкурентов.
55. Ассортимент банковских продуктов и услуг.
56. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.
57. Основные элементы системы сбыта банковских продуктов и услуг.
58. Прямой сбыт.
59. Косвенный сбыт.
60. Стационарный сбыт.

**Примерный вариант контрольной работы по дисциплине**

1. Понятие информационного процесса и информационной технологии
2. Информационные связи в корпоративных системах
3. Информационно-технологическая инфраструктура
4. Компоненты информационно-технологической инфраструктуры
5. Понятие банковской автоматизированной системы
6. Разработка функциональных требований к банковской автоматизированной системе, назначение и содержание

7. Принятие решения о разработке либо приобретении автоматизированной банковской системы
8. Необходимость применения автоматизированных банковских систем
9. Понятие банковского продукта. Банковский продукт как технология реализации банковской услуги
10. Состав и структура банковских операций
11. Проблемы разработки банковских продуктов
12. Классификация современных банковских продуктов
13. Пластиковые карты их классификация и применение
14. Банковмат как элемент электронной системы платежей
15. Понятие дистанционного банковского обслуживания
16. Виды дистанционного банковского обслуживания
17. Система расчётов по банковским картам
18. Современные зарубежные банковские технологии
19. Возможность применения зарубежных банковских технологий безналичных расчётов в РФ
20. Основные тенденции развития банков РФ в области информационных техноглогий

**Примерный перечень вопросов для промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Содержание и виды банковских инноваций.
2. Продвижение банковского продукта на рынок.
3. Электронные банковские услуги в Российской Федерации.
4. Принципы предоставления электронных банковских услуг.
5. Виды электронного банкинга и их модификации.
6. Развитие Интернет-банкинга и его позиционирование на рынке банковских услуг.
7. Преимущества Интернет-банкинга перед традиционными способами предоставления услуг.
8. Виды Интернет-банкинга, используемые российскими банками.
9. Электронные платежные системы в современных условиях.
10. Электронные деньги и перспективы их использования.
11. Принципы расчетов в электронных платежных системах.
12. Использование электронных денег в сети Интернет.
13. Виды пластиковых карт и сфера их использования.
14. Сущность и классификация пластиковых карт.
15. Сфера применения пластиковых карт в современных условиях
16. Платежная система и ее элементы.
17. Деятельность платежной системы Visa International в Российской Федерации.
18. Развитие деятельности платежной системы Europay International в Российской Федерации.
19. Российские платежные системы.

20. Организация работы коммерческих банков с банковскими пластиковыми картами.
21. Развитие банковского карточного бизнеса в России в современных условиях.
22. Разработка и реализация коммерческими банками зарплатных карточных проектов.
23. Становление и развитие рынка кредитных карт в Российской Федерации.
24. Правовое регулирование выпуска и обслуживания банковских карт.
25. Направления развития форфейтинговых операций коммерческих банков: российский и зарубежный опыт.
26. Коммерческие банки на рынке драгоценных металлов.
27. Развитие операций коммерческих банков с драгоценными металлами в современных условиях.
28. чем преимущества использования пластиковых карт по сравнению с наличными деньгами для клиентов и банков?
29. Дайте определение понятия «банковская пластиковая карта».
30. Назовите основные критерии, используемые для классификации банковских пластиковых карт.
31. Назовите основные виды международных и российских платежных систем, их преимущества и недостатки.
32. Назовите основные факторы, влияющие на развитие банковских пластиковых карт в России.
33. В чем преимущества дистанционного банковского обслуживания по сравнению с традиционным для клиентов? Для банков?
34. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
35. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления развития в России?
36. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?
37. В чем преимущества и недостатки систем «Клиент-банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
38. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
39. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
40. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
41. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров
42. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
43. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
44. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.
45. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?
46. В чем состоит отличие дистанционного консалтинга от личного, непосредственного?

47. В чем различие между финансовым и экономическим консалтингом?
48. Предоставляют ли банки услуги по правовому консалтингу? Какое подразделение банка этим занимается?
49. Сущность и значение банковского кредитования в экономике.
50. Законодательное регулирование кредитных операций в коммерческих банках.
51. Историческое развитие банковской деятельности на кредитном рынке.
52. Содержание кредитной политики коммерческого банка.
53. Внешние параметры банковского продукта.
54. Необходимость разработки банковских продуктов, имеющих внешние параметры, отличающие их от аналогичных продуктов банков-конкурентов.
55. Ассортимент банковских продуктов и услуг.
56. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.
57. Основные элементы системы сбыта банковских продуктов и услуг.
58. Прямой сбыт.
59. Косвенный сбыт.
60. Стационарный сбыт.
61. Мобильный сбыт.
62. Другие виды сбыта (электронный сбыт, прямая рассылка, телефонный маркетинг).

**Примерные тестовые задания для текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине**

Правильные ответы отмечены +.

**1. Выделить факторы, которые определяют конкурентную позицию банка на рынке:**

+а) прибыльность банка;
б) частица банка на рынке;
+в) качество банковской услуги;
+г) реклама;
+д) организация предоставления услуг;
+е) культура отношений банка с клиентурой

**2. Выделить факторы, которые определяют формирование спроса клиентов на банковские услуги:**

+а) цены (тарифы) на услуги;
+б) принципы предоставления банком услуг;
+в) местонахождение банка;
г) платежеспособность клиентов;
+д) структура персонала банка;
е) принятие новых законодательных актов.

**3 Выделить факторы, которые определяют конкурентоспособность коммерческого банка:**

+а) часы работы банка;
+б) местонахождение филиалов банка;
+в) спектр услуг, который предоставляет банк;
г) новая услуга (например, предоставление ипотечного кредита);

+д) оперативность и качество обслуживания;
+е) цены на услуги.

**4. Какие методы адаптации к изменениям конъюнктуры банковского рынка целесообразно использовать банку:**

+а) формирование проса на банковские услуги;
+б) стимулирование сбыта услуг;
+в) изучение спроса на услуги;
г) реклама;
+д) изучение конкурентов.

**5. Что такое надзор банка за банковским рынком:**

+а) анализ банковского рынка;
б) систематическое изучение рыночной ситуации.

**6. Выделить показатели присмотра банка за предпринимательским сектором:**

+а) ассортимент продукции, которая производится;
+б) численность производителей;
+в) прибыль предприятия;
г) размер оборотного капитала.

**7. Выделить критерии присмотра банка за сектором физических лиц:**

а) повод для привлечения банковской услуги;
+б) слабая, умеренная, активная интенсивность использования услуг банка;
+в) возраст, род занятий., образование, уровень дохода лица.

**8. Как обеспечить долгосрочную результативность деятельности коммерческого банка:**

а) наличие портфеля разработок новых банковских услуг для внедрения в работу банка;
б) внедрение новых технологий в работу банка;
+в) исследование путей снижения расходов на банковские услуги;
+г) работа с клиентами и выявление их претензий к предоставлению услуг банку;
+д) улучшение качества услуг банка;
+е) усовершенствование организации работы и управления банком.

**9. Выделить факторы выбора рыночной стратегии коммерческим банком:**

+а) размер капитала коммерческого банка;
б) возможность предложения банком новых услуг;
в) учет маркетинговой стратегии банков-конкурентов;
+г) развитие активных операций банка.

**10. Выделить определяющие характеристики стратегии проникновения на рынок:**

+а) предложения нового, ранее непредлагаемой услуги;
б) предложение рынка традиционных услуг (кассовых, расчетных, кредитных);
в) овладение и предложение банком услуг рынка, которые для данного банка являются новыми, но уже существуют на банковском рынке.

**11. Выделить характерные черты стратегии развития банком рынка:**

+а) создание нового рынка банковских услуг;
+б) создание нового сегмента банковского рынка;
в) предложение рынка нового товара.

**12. Выделить главные черты стратегии разработки услуги (продукту) коммерческим банком:**

а) предложение банком сформированному рынку традиционной услуги;
+б) предложение рынка принципиально новых услуг;
+в) предложение рынка модифицированной услуги.

**13. Определить основные черты стратегии диверсификации банка на рынке:**

+а) выход банка с новой услугой на сформированный рынок;
б) выход банка на новый рынок и внедрение своего ассортимента услуг на нем.

**14. Какие черты банковской стратегии характерны для услуги «звезда»?**

+а) лидирующее положение в только что созданном коммерческом банке;
б) интенсификация маркетинговых усилий для поддержки или увеличения частицы услуги «звезда» на банковском рынке;
в) возвращение на банковский рынок услуг, которые банк долгое время не предоставлял.

**15. Какие типичные стратегии характерный для модели Г. Портера:**

а) стратегия услуги «тяжелый ребенок»;
+б) стратегия лидерства в сокращении расходов;
+в) стратегия дифференциации;
+г) стратегия фокусировки.

**16. Какие запить клиентов удовлетворяют услуги банка:**

+а) своевременность предоставления услуги;
б) новость услуги;
+в) качество банковской услуги.

**17. Назовите специфические требования к качеству услуг банка:**

а) надежность услуги;
+б) цена услуги;
в) легкость и оперативность ее получения в банке.

**18. Какие запросы клиентов удовлетворяет услуга банка «предоставления кредиту»:**

+а) своевременность предоставления;
б) новость;
в) качество.

**20. Назовите специфическое требование к качеству услуги, которую предоставляет банк:**

а) надежность;
б) цена;
+в) легкость и оперативность ее получения

**21. Что влияет на ценовую политику банка (проранжируйте по важности):**

а) конкуренты банка;
б) клиенты;

в) посредники;
г) изменение курса валюты.
Ответ:1) б, 2)а 3) г 4) в

**7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Общий результат выводится как интегральная оценка, складывающая из текущего контроля - 50% и промежуточного контроля - 50%.

Текущий контроль по дисциплине включает:
- участие на практических занятиях – 60 баллов,
- выполнение домашних (аудиторных) контрольных работ - 10 баллов.
- выполнение самостоятельной работы – 30 баллов.

Промежуточный контроль по дисциплине включает:
- устный опрос – 100 баллов,
- письменная контрольная работа - 100 баллов,
- тестирование - 100 баллов.

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

а) основная литература:


1. Басенко В.П. Современные концепции развития организации (поведенческий аспект) [Электронный ресурс] : учебное наглядное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры «Менеджмент» (программа «Общий и стратегический менеджмент») / В.П. Басенко, В.А. Дианова. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 65 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/78043.html
2. Кушу С.О. Современные проблемы и технологии финансового менеджмента [Электронный ресурс] : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры «Экономика» / С.О. Кушу. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 72 c. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/78369.html
3. Современные тенденции и потенциал развития экономики региона [Электронный ресурс] : монография / Е.В. Алексеева [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 198 c. — 978-5-7410-1942-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/78839.html


б) дополнительная литература:


1. Харитонова Ю.С. Ипотека как способ обеспечения исполнения обязательств. Применение норм гражданского права при государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Электронный

ресурс]: учебное пособие/ Харитонова Ю.С.— Электрон. текстовые данные.— Москва, Саратов: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), Ай Пи Эр Медиа, 2016.— 80 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/59253.html

2. Турчаева И.Н. Страхование [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Турчаева И.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2020.— 360 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72817.html

3. Пасько Е.А. Страхование и управление рисками [Электронный ресурс]: практикум/ Пасько Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017.— 106 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/69435.html

**1. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

1. Moodle [Электронный ресурс]: система виртуального обучением: [база данных] / Даг. гос. ун-т. – Дербент. – Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. – URL: http://moodle.dgu.ru/ (дата обращения: 22.03.2020).
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks http://www.iprbookshop.ru
3. www.e-library.ru(электронная библиотека)

Для эффективного усвоения дисциплины, помимо учебного материала, студентам необходимо пользоваться данными всемирной сети Интернет, такими сайтами, как:

- www.wto.org- Организация по международной торговле
- www.imf.org- Международный валютный фонд
- www.worldbank.org- Всемирный банк
- www.oecd.org- Организация экономического сотрудничества и развития
- www.bis.org- Банк международных расчетов
- www.oanda.com- Сведения о валютном курсе и новости
- СПС «Гарант» http: www.garant.ru.
- СПС «Консультант плюс» http:www.tls-cons.ru.

## 10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Приступая к изучению дисциплины, студенту необходимо ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной учебной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ.

При изучении дисциплины студенты выполняют следующие задания: изучают рекомендованную учебную и научную литературу; пишут контрольные работы, готовят доклады и сообщения к практическим занятиям;

выполняют самостоятельные творческие работы, участвуют в выполнении практических заданий.

Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий.

Лекции- форма учебного занятия, цель которого состоит в рассмотрении теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме.

В состав учебно-методических материалов лекционного курса включаются:

- учебники и учебные пособия, в том числе разработанные преподавателями кафедры, конспекты (тексты, схемы) лекций в печатном виде и /или электронном представлении - электронный учебник, файл с содержанием материала, излагаемого на лекциях, файл с раздаточными материалами;
- тесты и задания по различным темам лекций (разделам учебной дисциплины) для самоконтроля студентов;
- списки учебной литературы, рекомендуемой студентам в качестве основной и дополнительной по темам лекций (по соответствующей дисциплине).

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков практической деятельности.

Особая форма практических занятий – лабораторные занятия, направленные на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений. В процессе лабораторной работы студенты выполняют одно или несколько лабораторных заданий, под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Семинары – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Семинары способствуют углублённому изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы студентов. На семинарах студенты учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к семинару зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

**Учебно-методические материалы практических (семинарских) занятий включают:**

А) Методические указания по подготовке практических/ семинарских занятий, содержащие:

• план проведения занятий с указанием последовательности рассматриваемых тем занятий, объема аудиторных часов, отводимых для освоения материалов по каждой теме;

• краткие теоретические и УММ по каждой теме, позволяющие студенту ознакомиться с сущностью вопросов, изучаемых на практических/лабораторных семинарских занятиях, со ссылками на дополнительные УММ, которые позволяют изучить более глубоко рассматриваемые вопросы;

• вопросы, выносимые на обсуждение и список литературы с указанием конкретных страниц, необходимый для целенаправленной работы студента в ходе подготовки к семинару (список литературы оформляется в соответствии с правилами библиографического описания);

• тексты ситуаций для анализа, заданий, задач и т.п., рассматриваемых на занятиях. Практические занятия рекомендуется проводить и с использованием деловых ситуаций для анализа (case-studymethod).

Б) Методические указания для преподавателей, ведущих практические/ семинарские занятия, определяющие методику проведения занятий, порядок решения задач, предлагаемых студентам, варианты тем рефератов и организацию их обсуждения, методику обсуждения деловых ситуаций для анализа.

**Методические указания по организации самостоятельной работы**

Самостоятельная работа студентов - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процессе преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы студентов при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих студенту в удобное для него время осваивать учебный материал;

- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;

- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы студентов, поскольку именно эти виды учебной работы студентов в первую очередь готовят их к самостоятельному выполнению профессиональных задач;

- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Предметно и содержательно самостоятельная работа студентов определяется образовательным стандартом, рабочими программами учебных дисциплин, содержанием учебников, учебных пособий и методических руководств. На внеаудиторную самостоятельную работу студента отводится 126 часов, что составляет 50% от общей трудоемкости по данной дисциплине.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач.

Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее

студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания. Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории.

Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений.

Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

**Методические указания по выполнению рефератов**

Реферат представляет собой сокращенный пересказ содержания первичного документа (или его части) с основными фактическими сведениями и выводами.

Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные проблемы курса, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение;
- составление плана;
- написание текста работы и ее оформление;

- устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве. Рекомендованная ниже тематика рефератов примерная. Студент при желании может сам предложить ту или иную тему, предварительно согласовав ее с научным руководителем.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, и заключения, где формируются выводы, оценки, предложения.

Объем реферата - от 5 до 15 машинописных страниц.

Содержание реферата студент докладывает на семинаре, кружке, научной конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7-10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы, затем выступают оппоненты, которые заранее познакомились с текстом реферата, и отмечают его сильные и слабые стороны. На основе обсуждения студенту выставляется соответствующая оценка.

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

При подготовке к семинарским занятиям, а также при написании рефератов могут использоваться поисковые сайты сети «Интернет», информационно-справочная система «Кон-сультант+», а также Интернет-ресурсы, перечисленные в разделе 9 данной программы. Кроме того, могут использоваться Учебный курс, размещенный на платформе Moodle ДГУ http://moodle.dgu.ru/

Для проведения индивидуальных консультаций может ис-пользоваться электронная почта.

Сертификат на право использования корпоративных программных продуктов OfficeStd 2013 RUSOLP NL Acdmc выдано 20 марта 2015 г. Номер лицензии 64919336Дата получения лицензии 2015-03-17(бессрочно).

Контракт № 133-кзИКЗ:181056203998305720100100231295829000от 31 июля 2020 г. г.Махачкала Общество с ограниченной ответственностью Фирма «Квадро».

Программное обеспечение для филиала ДГУ в г.Дербенте СПС Консультант Бюджетные организации (базовый выпуск) (включая Российское

законодательство (бюджетные организации), Путеводитель по бюджетному учету и налогам, Вопросы-ответы (бюджетные

организации)) (ОВПИ) с сентября 2020 г. по февраль 2019 г.

Контракт №188-ОА ИКЗ:181056203998305720100100231875829000 «21» ноября 2020г. г.Махачкала «Поставка программного обеспечения» (№ извещения 0303400000318000188) от 09.11.2020г (программы для ЭВМ).

Контракт №173-ОА На поставку неисключительных (пользовательских) прав на программного обеспечение KasperskyEndpointSecurity для бизнеса-Стандартный RussianEdition. 250—499 Node 2 yearEducationalRenewalLicense ИКЗ:181056203998305720100100231875829000 «06» ноября 2020г. г. Махачкала «Поставка антивирусного программного обеспечения».

Контракт №145-кз ИКЗ:181056203998305720100100231875829000 «03» октября» 2020г г. Махачкала Неисключительная лицензия на использование программного обеспечения системы поиска заимствований и анализа документов

База практики обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения и сертифицированными программными и аппаратными средствами защиты информации.

Рабочее место студента для прохождения практики оборудовано аппаратным и программным обеспечением (как лицензионным, так и свободно распространяемым), необходимым для эффективного решения поставленных перед студентом задач и выполнения индивидуального задания. Для защиты (представления) результатов своей работы студенты используют современные средства представления материала аудитории, а именно мультимедиа презентации.

Лицензионный договор №3796/18 на электронно-библиотечную систему IPRbooks от 21 мая.2020г. Приложение №1 к Договору №3796/18

1. База данных WebofScience (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР №WoS/242 от «02» апреля 2020 г.) 2. База данных SCOPUS (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР №SCOPUS/242 г. «09» января 2020 г.)

3. База данных APS OnlineJournals (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР № APS/ 73 от «09» января2020г.)

4. База данных ProquestDissertationsandThesesGlobal (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР № ProQuest/73 «09» января 2020 г.)

5. База данных SAGE Premier (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР №SAGE/73 г. «09» января 2020 г.)

6. Базаданных The American Association for the Advancement of Science (СУБЛИЦЕНЗИОННЫЙДОГОВОР № SCI/73 г. «09» января 2020 г.)

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

| | |
|---|---|
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа | 368600, Россия, Республика Дагестан, г. Дербент, ул. Гейдара Алиева, 11, литер «З», 2 этаж, аудитория 12<br>Парта двухместная – 17 шт.<br>Доска для мела магнитная - 1 шт.<br>Стол преподавателя - 1 шт.<br>Стул преподавателя - 1 шт.<br>Кафедра – 1 шт.,<br>Компьютеры -1 шт.<br>Проектор «SamsungSP-P410M» –1шт.<br>Экран настенный для проектора – 1 шт. |
| Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, а также помещения для курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | 368600, Россия, Республика Дагестан, г. Дербент, ул. Гейдара Алиева, 11, литер «З», 2 этаж, аудитория 15<br>Парта двухместная – 28 шт.<br>Доска для мела и магнитная - 1 шт.<br>Проектор «BENQMX661» – 1 шт.,<br>Экран настенный для проектора – 1 шт.<br>Стол преподавателя - 1 шт.<br>Стул преподавателя - 1 шт.<br>Кафедра – 1 шт.,<br>Шкаф -1шт. |
| Помещение для самостоятельной работы | 368600, Россия, Республика Дагестан, г. Дербент, ул. Гейдара Алиева, 11, литер «А», 2 этаж, аудитория 2<br>Парта двухместная – 10 шт.<br>Доска для мела магнитная - 1 шт.<br>Компьютеры -5 шт.<br>Кафедра – 1 шт.,<br>Проектор «SamsungSP-P410M» –1шт.<br>Экран настенный для проектора – 1 шт. |

9.