

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

УТВЕРЖДАЮ:



Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Т.А. Хагуров

28 мая 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.15 ТЕХНОЛОГИИ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ

Направление подготовки/специальность 38.04.08 Финансы и кредит

Направленность (профиль) / специализация Финансовые рынки и банки

Форма обучения очная, заочная

Квалификация Магистр

Краснодар 2021

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет - экономический

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

_____ Т.А. Хагуров
подпись

«28» мая 2021 г.

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

_____ Б1.В.15 Технологии дистанционного банковского
обслуживания

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 38.04.08 Финансы и
кредит _____ *(код и наименование направления*
подготовки/специальности)

Направленность (профиль) / специализация Финансовые рынки и
банки _____
(наименование направленности (профиля) / специализации)

Форма обучения очная, заочная

Квалификация Магистратура

Краснодар 2021

Рабочая программа дисциплины «Технологии дистанционного банковского обслуживания» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
код и наименование направления подготовки

Программу составила:

М.Г. Гришина, доцент, канд.экон.наук, доцент
И.О. Фамилия, должность, ученая степень, ученое звание

подпись



Рабочая программа дисциплины «Технологии дистанционного банковского обслуживания» утверждена на заседании кафедры экономического анализа, статистики и финансов

протокол № 7 « 14 » мая 2021г.

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, профессор

Дробышевская Л.Н.

фамилия, инициалы

подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от 18.05.2021 Председатель УМК факультета

д-р экон. наук, профессор Дробышевская Л.Н.

фамилия, инициалы

подпись

Рецензенты:

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Цель дисциплины: сформировать совокупность знаний, умений и навыков в области новых прогрессивных направлений в развитии банковских технологий, в освоении практических знаний в использовании каналов удаленного доступа применительно к деятельности банка и навыки реализации важнейших функций дистанционного банковского обслуживания как составной части менеджмента банка.

1.2 Задачи дисциплины

Основной задачей изучения дисциплины «Технологии дистанционного банковского обслуживания» является реализация требований, установленных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №991 от 12.08.2020 г. по направлению подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит», к подготовке магистров к профессиональной деятельности в части дистанционного банковского обслуживания.

В ходе изучения дисциплины ставятся следующие задачи:

- расширение знаний в области информационных технологии, управления (банком) и банковского дела в части представления современных услуг на основе электронной формы их представления;
- ознакомление с основными принципами работы системы Интернет-банкинга;
- рассмотрение общей структуры и принципов функционирования платежных интернет-систем;
- изучение нормативной базы, регулирующей информационные технологии и защиту информации;
- овладение навыками работы с программами дистанционного банковского обслуживания.
- возможность представления оптимизации осуществления дистанционного банковского обслуживания с позиции корпоративных клиентов банковского учреждения.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии дистанционного банковского обслуживания» относится к части формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 2 курсе по очной и заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

- «Нормативно-правовое регулирование финансового сектора»;
- «Финансовые рынки и финансово-кредитные институты».

Дисциплинами, на которых основывается ведение занятий с учетом использования данной дисциплины, являются:

- «Современные платежные системы»;
- «Технический и фундаментальный анализ».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
	Знает	Умеет	Навыки
ПК-3 Способен консультировать партнеров, клиентов и контрагентов при проведении кредитных сделок			

ИПК- 3.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование сделок корпоративного кредитования и проводить консультирование руководителей различных уровней	Современные методы обработки информации в кредитных организациях; Правовые основы банковского дела, организацию труда и управления в банках.	Выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках, а также оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта; Осуществлять прямые и партнерские продажи, консультирование, а также оформление и выдачу корпоративных кредитов	Подготавливает кредитные материалы и их презентацию для корпоративных клиентов и коллегиальных органов банка; Контролирует проведения кредитных сделок любой сложности с клиентами банка при участии партнеров и контрагентов.
ИПК-3.2 Анализирует мотивационные программы и программы лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования	Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации, а также внутренний банковский регламент; Правовые основы и технологию банковского дистанционного обслуживания, организации труда и управления.	Реализовывать и продвигать мотивационные программы, программы лояльности для клиентов и партнеров банка; Анализировать эффективность внедрения мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров банка.	Осуществляет продвижение программ корпоративного кредитования через партнерский и корпоративный каналы; Разрабатывает технические задания для автоматизации процессов проведения сделок кредитования корпоративных клиентов.
ПК-2 Способен разрабатывать стратегии развития дистанционного банковского обслуживания			
ИПК-2.1 Анализирует и определяет перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания	Отечественную и зарубежную историю в области дистанционного банковского обслуживания; Основные подходы к осуществлению организационных изменений, в том числе в системе дистанционного банковского обслуживания.	Использовать базы данных по дистанционному банковскому обслуживанию; Оценивать риски внедрения системы дистанционного банковского обслуживания.	Определяет перспективные направления и создает условия для развития успешной продажи банковских продуктов и услуг посредством дистанционных каналов продаж кредитных организаций; Занимается сбором и обработкой информации о лучшем мировом опыте и уровне технологического обеспечения сервиса дистанционного банковского обслуживания.

ИПК-2.2 Демонстрирует способность разрабатывать аналитическое обоснование и план стратегического развития дистанционного банковского обслуживания	Технологию и методологию внедрения банковских услуг, включая дистанционное банковское обслуживание; Правовые основы межличностных коммуникаций при кредитовании заемщиков.	Координировать деятельность кредитной организации по вопросам развития дистанционного банковского обслуживания; Классифицировать и систематизировать информацию, необходимую для разработки плана стратегии дистанционного банковского обслуживания.	Планирует взаимодействие между участниками сделки для продвижения и развития дистанционного банковского обслуживания в кредитных организациях; Осуществляет контроль над реализацией стратегического плана развития и продажи банковских продуктов и услуг через каналы дистанционного банковского обслуживания.
ПК-4 Способен управлять корпоративным кредитным портфелем			
ИПК-4.1 Применяет инструментарий управления выполнением плана продаж кредитных продуктов корпоративных клиентов	Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации в вопросах дистанционного обслуживания клиентов; Знает и применяет базы данных и информационные системы в профессиональной сфере.	Умеет оценивать колебания рыночной конъюнктуры; Осуществляет выполнение планов продаж, а также формирует и проводит презентации.	Анализирует продажи кредитных продуктов банка для корпоративных клиентов; Осуществляет консалтинг клиента по выработке обоюдовыгодных схем взаимодействия с банком, использует личное имиджевое воздействие на клиента.
ИПК-4.2 Демонстрирует способность разрабатывать предложения по совершенствованию бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Законодательство Российской Федерации о персональных данных клиентов банка; Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка.	Анализировать эффективность бизнес-процессов дистанционного банковского кредитования; Применять программные продукты, организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере.	Подготавливает презентации для утверждения новых и изменения действующих банковских продуктов для клиентов банка; Формирует технические задания и разрабатывает предложения по автоматизации технологических процессов в кредитных организациях.

**Вид индекса индикатора соответствует учебному плану.*

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет: для ОФО 3 зачетных единиц (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице, для ЗФО 3 зачетных единиц (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице, их распределение по видам работ представлено в таблицах

Виды работ		Всего часов	Форма обучения		
			очная	очно-заочная	заочная
		ОФО/ ЗФО	3 семестр (часы)		2 курс (часы)
Контактная работа, в том числе:		24,2/12,2	24,2		12,2
Аудиторные занятия (всего):		24/12	24		12
занятия лекционного типа		6/4	6		4
семинарские (практические) занятия		18/8	18		8
Иная контактная работа:		—	—		—
Контроль самостоятельной работы (КСР)		—	—		—
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2/0,2	0,2		0,2
Самостоятельная работа, в том числе:		83,8/92	83,8		92
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)		-	-		-
Контрольная работа		-	-		-
Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)		23,8/26	23,8		26
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к практическим заданиям, выполнению практико-ориентированных проектов)		30/33	30		33
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, решение задач, и т.д.)		30/33	30		33
Контроль:		-/3,8	-	-	3,8
Подготовка к зачету		-/3,8	-	-	3,8
Общая трудоемкость	час.	108/108	108		108
	в том числе контактная работа	24,2/12,2	24,2		12,2
	зач. ед	3/3	3		3

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.
Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре очная форма обучения

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СР
1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	12		2		10
2.	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	14	2	2		10
3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	12		2		10
4.	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	12		2		10
5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет.	14	2	2		10
6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	16	2	4		10
7.	Мобильный банкинг в России.	12		2		10
8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании.	15,8		2		13,8
	ИТОГО по разделам дисциплины	107,8	6	18	-	83,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к зачету	-				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа студента

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые на 2 курсе заочной формы обучения

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СР
1	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	10				10
2	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	14	2	2		10
3	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	10				10
4	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	10				10
5	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет.	12		2		10
6	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	16	2	2		12
7	Мобильный банкинг в России.	15				15

8	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании.	17		2		15
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	4	8	-	92
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к зачету	3,8				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
Тема 1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	Понятие дистанционного банковского обслуживания. Формы дистанционного банковского обслуживания. Основные субъекты и объекты, цели и задачи, принципы и концепции дистанционного банковского обслуживания. Основные особенности дистанционного банковского обслуживания в условиях становления развитой банковской системы РФ и их причины корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 2.	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	Процесс управления конкурентными отношениями в банке и его этапы. Анализ рыночных возможностей на рынке электронных банковских продуктов и услуг. Отбор целевых рынков. Система планирования реализации дистанционных банковских услуг в среде корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	Интернет-банкинг как направление банковского бизнеса. Проблемы, барьеры в развитии интернет-банкинга. Проведение оценки интернет-банкинга. Перспективность применения интернет-банкинга в сфере корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 4.	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	Общая характеристика стратегий продаж через интернет: их формы и методы. Анализ стратегий конкурентов. Разработка конкурентных стратегий. Политика ценообразования на банковские продукты и услуги через интернет.	Контрольные вопросы

Тема 5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет	История развития и зарубежный опыт продвижения банковских товаров и услуг через систему Интернет. Сущность теории потребительского предпочтения и ее элементы. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет. Процесс принятия решений о сотрудничестве с банком корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	Основные направления расширения корпоративной клиентской базы. Технология привлечения приоритетных корпоративных клиентов. Программа развития клиентской базы методологические основы ее разработки и создание бизнес-структур для расширения клиентской базы. Технология обслуживания корпоративных клиентов по типу персональных менеджеров: ее понятие, задачи и функции, система отбора персональных менеджеров, система их обучения и подходы к стимулированию их труда.	Контрольные вопросы
Тема 7.	Мобильный банкинг в России.	Комплекс продвижения банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга. Основные правила делового общения с корпоративными клиентами для успешной презентации услуг банка. Подготовка и порядок проведения презентации. Практические рекомендации и правила по развитию долгосрочных отношений с корпоративными клиентами с использованием мобильного банкинга: проведение подготовительной работы перед переговорами, ведение переговоров и переписки	Контрольные вопросы
Тема 8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Информационное пространство дистанционного банковского обслуживания в банке. Банковские услуги в электронных сетях. Глобальный Интернет-маркетинг. Региональные аспекты дистанционного банковского обслуживания в условиях информатизации экономики.	Контрольные вопросы

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
-------	--	------------------------	-------------------------

Тема 1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	Понятие дистанционного банковского обслуживания. Формы дистанционного банковского обслуживания. Основные субъекты и объекты, цели и задачи, принципы и концепции дистанционного банковского обслуживания. Основные особенности дистанционного банковского обслуживания в условиях становления развитой банковской системы РФ и их причины корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 2.	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	Процесс управления конкурентными отношениями в банке и его этапы. Анализ рыночных возможностей на рынке электронных банковских продуктов и услуг. Отбор целевых рынков. Система планирования реализации дистанционных банковских услуг в среде корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	Интернет-банкинг как направление банковского бизнеса. Проблемы, барьеры в развитии интернет-банкинга. Проведение оценки интернет-банкинга. Перспективность применения интернет-банкинга в сфере корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 4.	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	Общая характеристика стратегий продаж через интернет: их формы и методы. Анализ стратегий конкурентов. Разработка конкурентных стратегий. Политика ценообразования на банковские продукты и услуги через интернет.	Контрольные вопросы
Тема 5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет	История развития и зарубежный опыт продвижения банковских товаров и услуг через систему Интернет. Сущность теории потребительского предпочтения и ее элементы. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет. Процесс принятия решений о сотрудничестве с банком корпоративных клиентов.	Контрольные вопросы
Тема 6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	Основные направления расширения корпоративной клиентской базы. Технология привлечения приоритетных корпоративных клиентов. Программа развития клиентской базы методологические основы ее разработки и создание бизнес-структур для расширения клиентской базы.	Контрольные вопросы

		Технология обслуживания корпоративных клиентов по типу персональных менеджеров: ее понятие, задачи и функции, система отбора персональных менеджеров, система их обучения и подходы к стимулированию их труда.	
Тема 7.	Мобильный банкинг в России.	Комплекс продвижения банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга. Основные правила делового общения с корпоративными клиентами для успешной презентации услуг банка. Подготовка и порядок проведения презентации. Практические рекомендации и правила по развитию долгосрочных отношений с корпоративными клиентами с использованием мобильного банкинга: проведение подготовительной работы перед переговорами, ведение переговоров и переписки	Контрольные вопросы
Тема 8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Информационное пространство дистанционного банковского обслуживания в банке. Банковские услуги в электронных сетях. Глобальный Интернет-маркетинг. Региональные аспекты дистанционного банковского обслуживания в условиях информатизации экономики.	Контрольные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические занятия)

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
Тема 1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	Понятие дистанционного банковского обслуживания. Формы дистанционного банковского обслуживания. Основные субъекты и объекты, цели и задачи, принципы и концепции дистанционного банковского обслуживания. Основные особенности дистанционного банковского обслуживания в условиях становления развитой банковской системы РФ и их причины корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Задачи
Тема 2.	Рынок электронных банковских	Процесс управления конкурентными отношениями в банке и его этапы. Анализ рыночных возможностей на	тестирование (Т), написание реферата (Р),

	продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	рынке электронных банковских продуктов и услуг. Отбор целевых рынков. Система планирования реализации дистанционных банковских услуг в среде корпоративных клиентов.	эссе (Э), дискуссия (Д),
Тема 3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	Интернет-банкинг как направление банковского бизнеса. Проблемы, барьеры в развитии интернет-банкинга. Проведение оценки интернет-банкинга. Перспективность применения интернет-банкинга в сфере корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э)
Тема 4.	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	Общая характеристика стратегий продаж через интернет: их формы и методы. Анализ стратегий конкурентов. Разработка конкурентных стратегий. Политика ценообразования на банковские продукты и услуги через интернет.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э)
Тема 5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет	История развития и зарубежный опыт продвижения банковских товаров и услуг через систему Интернет. Сущность теории потребительского предпочтения и ее элементы. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет. Процесс принятия решений о сотрудничестве с банком корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Расчетно-графические задания (РГЗ)
Тема 6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	Основные направления расширения корпоративной клиентской базы. Технология привлечения приоритетных корпоративных клиентов. Программа развития клиентской базы методологические основы ее разработки и создание бизнес-структур для расширения клиентской базы. Технология обслуживания корпоративных клиентов по типу персональных менеджеров: ее понятие, задачи и функции, система отбора персональных менеджеров, система их обучения и подходы к стимулированию их труда.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Задачи, Задание для выполнения проекта (РМГ), Деловая игра
Тема 7.	Мобильный банкинг в России.	Комплекс продвижения банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга. Основные правила делового общения с корпоративными клиентами для успешной презентации услуг банка. Подготовка и порядок проведения презентации. Практические	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э)

		рекомендации и правила по развитию долгосрочных отношений с корпоративными клиентами с использованием мобильного банкинга: проведение подготовительной работы перед переговорами, ведение переговоров и переписки	
Тема 8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Информационное пространство дистанционного банковского обслуживания в банке. Банковские услуги в электронных сетях. Глобальный Интернет-маркетинг. Региональные аспекты дистанционного банковского обслуживания в условиях информатизации экономики.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К)

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
Тема 1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	Понятие дистанционного банковского обслуживания. Формы дистанционного банковского обслуживания. Основные субъекты и объекты, цели и задачи, принципы и концепции дистанционного банковского обслуживания. Основные особенности дистанционного банковского обслуживания в условиях становления развитой банковской системы РФ и их причины корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Задачи
Тема 2.	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	Процесс управления конкурентными отношениями в банке и его этапы. Анализ рыночных возможностей на рынке электронных банковских продуктов и услуг. Отбор целевых рынков. Система планирования реализации дистанционных банковских услуг в среде корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), дискуссия (Д)
Тема 3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	Интернет-банкинг как направление банковского бизнеса. Проблемы, барьеры в развитии интернет-банкинга. Проведение оценки интернет-банкинга. Перспективность применения интернет-банкинга в сфере корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э)
Тема 4.	Виды стратегий продаж через интернет, их	Общая характеристика стратегий продаж через интернет: их формы и методы. Анализ стратегий конкурентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р),

	характеристики.	Разработка конкурентных стратегий. Политика ценообразования на банковские продукты и услуги через интернет.	эссе (Э)
Тема 5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет	История развития и зарубежный опыт продвижения банковских товаров и услуг через систему Интернет. Сущность теории потребительского предпочтения и ее элементы. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет. Процесс принятия решений о сотрудничестве с банком корпоративных клиентов.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Расчетно-графические задания (РГЗ)
Тема 6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	Основные направления расширения корпоративной клиентской базы. Технология привлечения приоритетных корпоративных клиентов. Программа развития клиентской базы методологические основы ее разработки и создание бизнес-структур для расширения клиентской базы. Технология обслуживания корпоративных клиентов по типу персональных менеджеров: ее понятие, задачи и функции, система отбора персональных менеджеров, система их обучения и подходы к стимулированию их труда.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), Задачи, Задание для выполнения проекта (РМГ), Деловая игра
Тема 7.	Мобильный банкинг в России.	Комплекс продвижения банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга. Основные правила делового общения с корпоративными клиентами для успешной презентации услуг банка. Подготовка и порядок проведения презентации. Практические рекомендации и правила по развитию долгосрочных отношений с корпоративными клиентами с использованием мобильного банкинга: проведение подготовительной работы перед переговорами, ведение переговоров и переписки	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э)
Тема 8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Информационное пространство дистанционного банковского обслуживания в банке. Банковские услуги в электронных сетях. Глобальный Интернет-маркетинг. Региональные аспекты дистанционного банковского обслуживания в условиях информатизации экономики.	тестирование (Т), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К)

Защита лабораторной работы (ЛР), выполнение курсового проекта (КП), курсовой работы (КР), расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т), дискуссия (Д) и т.д.

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) учебным планом не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СР	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ.	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Выполнение расчетно-графических заданий	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
5	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, проблемное обучение, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций, анализа педагогических задач, педагогического эксперимента, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Для реализации практико-ориентированного подхода в преподавании дисциплины предусмотрена возможность проведения встреч с представителями работодателей – кредитных организаций. Проведение лекционных и практических занятий по всем изучаемым темам происходит с использованием мультимедийных презентаций в программе MS PowerPoint. Все демонстрируемые в ходе занятий материалы (презентации, ссылки, текстовые документы и пр.) в электронной форме передаются студентам.

В ходе проведения практических (семинарских) занятий проводится разбор практических ситуаций в банковской сфере на основе задач и РГЗ, дистанционно происходит реализация проекта «Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг корпоративным клиентам», деловой игры «Стадии использования интернета в среде корпоративных клиентов в деятельности банка» происходит в малых студенческих группах. По результатам проведенного исследования группа представляет (в виде доклада) собственный проект, включающий элементы расчетно-графических заданий. В ходе представления элементов проекта студенческие группы обмениваются мнениями, задают вопросы, обозначают проблемные зоны, требующие более пристального изучения. В сочетании с внеаудиторной работой такие формы студенческой работы создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, обеспечивают активное взаимодействие всех участников и способствуют реализации личностно-ориентированного подхода в образовательном процессе.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Технологии дистанционного банковского обслуживания».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения текущего контроля в форме тестовых заданий, реферата по проблемным вопросам, эссе, расчетно-графических заданий, задач, дискуссии, деловой игры, заданий для выполнения проекта (РМГ), вопросов для коллоквиума и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к зачету.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/ п	Код и наименование индикатора	Результаты обучения	Наименование оценочного средства	
			Текущий	Промежуточная

			контроль	аттестация
1	ИПК- 3.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование сделок корпоративного кредитования и проводить консультирование руководителей различных уровней	Знает: Современные методы обработки информации в кредитных организациях; Правовые основы банковского дела, организацию труда и управления в банках. Умеет: Выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках, а также оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта; Осуществлять прямые и партнерские продажи, консультирование, а также оформление и выдачу корпоративных кредитов. Навыки: Подготавливает кредитные материалы и их презентацию для корпоративных клиентов и коллегиальных органов банка; Контролирует проведения кредитных сделок любой сложности с клиентами банка при участии партнеров и контрагентов.	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	Вопрос на зачете 1-11
	ИПК-3.2 Анализирует мотивационные программы и программы лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования	Знает: Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации, а также внутренний банковский регламент; Правовые основы и технологию банковского дистанционного обслуживания, организации труда и управления. Умеет:	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	Вопрос на зачете 12-16

		Реализовывать и продвигать мотивационные программы, программы лояльности для клиентов и партнеров банка; Анализировать эффективность внедрения мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров банка. Навыки: Осуществляет продвижение программ корпоративного кредитования через партнерский и корпоративный каналы; Разрабатывает технические задания для автоматизации процессов проведения сделок кредитования корпоративных клиентов.		
	ИПК-2.1 Анализирует и определяет перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания	Знает: Отечественную и зарубежную историю в области дистанционного банковского обслуживания; Основные подходы к осуществлению организационных изменений, в том числе в системе дистанционного банковского обслуживания. Умеет: Использовать базы данных по дистанционному банковскому обслуживанию; Оценивать риски внедрения системы дистанционного банковского обслуживания. Навыки: Определяет перспективные направления и	Вопросы для устного опроса по теме, РГЗ, Задание для выполнения проекта, подготовка реферата, эссе, дискуссия, тестирование, решение задач.	Вопрос на зачете 17-21

		создает условия для развития успешной продажи банковских продуктов и услуг посредством дистанционных каналов продаж кредитных организаций; Занимается сбором и обработкой информации о лучшем мировом опыте и уровне технологического обеспечения сервиса дистанционного банковского обслуживания.		
	ИПК-2.2 Демонстрирует способность разрабатывать аналитическое обоснование и план стратегического развития дистанционного банковского обслуживания	Знает: Технологию и методологию внедрения банковских услуг, включая дистанционное банковское обслуживание; Правовые основы межличностных коммуникаций при кредитовании заемщиков. Умеет: Координировать деятельность кредитной организации по вопросам развития дистанционного банковского обслуживания; Классифицировать и систематизировать информацию, необходимую для разработки плана стратегии дистанционного банковского обслуживания. Навыки: Планирует взаимодействие между участниками сделки для продвижения и развития дистанционного банковского обслуживания в кредитных организациях; Осуществляет контроль над	Вопросы для устного опроса по теме, РГЗ, Задание для выполнения проекта, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	Вопрос на зачете 22-24

		реализацией стратегического плана развития и продажи банковских продуктов и услуг через каналы дистанционного банковского обслуживания.		
	ИПК-4.1 Применяет инструментарий управлением выполнения плана продаж кредитных продуктов корпоративных клиентов	Знает: Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации в вопросах дистанционного обслуживания клиентов; Знает и применяет базы данных и информационные системы в профессиональной сфере. Умеет: Умеет оценивать колебания рыночной конъюнктуры; Осуществляет выполнение планов продаж, а также формирует и проводит презентации. Навыки: Анализирует продажи кредитных продуктов банка для корпоративных клиентов; Осуществляет консалтинг клиента по выработке обоюдовыгодных схем взаимодействия с банком, использует личное имиджевое воздействие на клиента.	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	Вопрос на зачете 25-29
	ИПК-4.2 Демонстрирует способность разрабатывать предложения по совершенствованию бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Знает: Законодательство Российской Федерации о персональных данных клиентов банка; Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка. Умеет: Анализировать эффективность	расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т), деловая игра, Вопросы для устного опроса по теме.	Вопрос на зачете 30-31

		бизнес-процессов дистанционного банковского кредитования; Применять программные продукты, организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере. Навыки: Подготавливает презентации для утверждения новых и изменения действующих банковских продуктов для клиентов банка; Формирует технические задания и разрабатывает предложения по автоматизации технологических процессов в кредитных организациях.		
--	--	--	--	--

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

Примерный перечень вопросов и заданий:

Пример контрольных вопросов по темам

Тема 1. Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка

1) Дайте определение понятия «Дистанционного банковского обслуживания» как концепции рыночного управления и концепции «партнерских отношений». Назовите основные цели и задачи Дистанционного банковского обслуживания.

2) В чем социально-экономическая роль и сущность Дистанционного банковского обслуживания?

3) Дайте характеристику целей банка по обеспечению его выживания и развития.

4) Охарактеризуйте основные задачи и принципы Дистанционного банковского обслуживания.

5) Назовите основные стратегии Дистанционного банковского обслуживания и критерии их выбора в зависимости от положения банка на рынке финансовых продуктов (услуг).

6. Назовите принцип действия и функции, выполняемые автоматическими пунктами обмена валюты.

7. Какие средства автоматизации используют в своей работе кассир банка?

8. Какие преимущества имеют расчеты пластиковыми картами?
9. Дайте определение платежной системы и ее элементов.
10. Назовите основные этапы история появления и развития пластиковых карт и платежных систем?
11. Расскажите о кредитовании корпоративных клиентов.

Тема 2. Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия

1. Расскажите об управлении конкурентными отношениями в среде банков, с точки зрения привлечения корпоративных клиентов.
2. Перечислите этапы процесса управления конкурентными отношениями в банке.
3. Как проводится анализ рыночных возможностей на рынке электронных банковских продуктов и услуг.
4. Расскажите о процессах отбора целевых рынков.
5. Дайте определение понятию «система планирования в банке» в сфере корпоративного кредитования.
6. Охарактеризуйте процесс планирования в банке.

Тема 3. Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы

1. Дайте определение понятию «интернет-банкинг».
2. Перечислите основные принципы Интернет-банкинга.
3. Расскажите об Интернет-банкинге для юридических лиц.
4. Что представляет собой Интернет-банкинг для физических лиц.
5. Интернет-банкинг в среде корпоративных клиентов банка.

Тема 4. Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики

1. Расскажите о стратегиях продаж в банковской среде посредством применения интернет-технологий.
2. Какие формы стратегий Вы знаете. Перечислите данные формы.
3. Охарактеризуйте формы стратегии.
4. Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.
5. Расскажите о формах продвижения. Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики банковских товаров и услуг через систему интернет.
6. Выделите процесс принятия решений о сотрудничестве корпоративных клиентов с банком через систему интернет.

Тема 5. Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет

1. Расскажите о теории потребительского предпочтения в среде корпоративного кредитования.
2. Какие Вы знаете элементы теории потребительского предпочтения?
3. Расскажите и охарактеризуйте формы продвижения банковских товаров и услуг.
4. Как происходит процесс сотрудничества с банком через систему интернет?

Тема 6. Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг

1. Дайте определение понятия «корпоративная клиентская база банка».
2. Каковы основные направления расширения корпоративной клиентской базы?
3. Расскажите о технологии привлечения приоритетных корпоративных клиентов в

сфере функционирования банка.

4. Расскажите о программе развития корпоративной клиентской базы.
5. Какова методология разработки программы развития корпоративной клиентской базы.
6. Что понимается под бизнес структурой для расширения клиентской базы?
7. Что Вы понимаете под технологией обслуживания клиентов по типу персональных менеджеров?
8. Расскажите о системе отбора персональных менеджеров.
9. Какие виды стимулирования труда персональных менеджеров Вы знаете?

Тема 7. Мобильный банкинг в России

1. Расскажите о продвижении банковских продуктов, услуг с помощью мобильного банкинга в среде корпоративных клиентов.
2. Какие существуют правила делового общения с корпоративными клиентами банка?
3. Способы обслуживания корпоративных клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга.
4. Расскажите о презентации, порядке подготовки и проведения презентации.
5. Расскажите о правилах долгосрочных отношений по развитию и использованию банкинга.
6. Каковы особенности проведения переговоров и переписке между банковскими работниками и корпоративными клиентами?

Тема 8. Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании

1. Расскажите об информационном пространстве и особенностях реализации услуг и продуктов в среде корпоративных клиентов.
2. Расскажите об банковских услугах в электронных сетях.
3. Дайте определение понятию «интернет-маркетинг».
4. Каковы особенности региональных аспектов дистанционного банковского обслуживания.
5. Расскажите о процессах информатизации экономики.

Тестовые задания

Темы:1-8

1. В чем заключается главная цель Дистанционного банковского обслуживания?

- А) Увеличение прибыли;
- Б) Увеличение спроса;
- В) Ориентация на потребителя.

2. Реализуя Дистанционное банковское обслуживание, банк:

- А) изучает рынок;
- Б) проводит рекламу;
- В) обеспечивает доставку необходимых банковских товаров в определенное место и в приемлемое время;
- Г) направляет всю деятельность на удовлетворение нужд и потребностей клиентов и потребителей.

3. Рынок банковского товара, на котором существует его постоянный дефицит и корпоративным клиентам приходится прилагать дополнительные усилия на приобретение данного товара, принято считать:

- А) дефицитным рынком;
- Б) рынком продавца;
- В) рынком конкурента;
- Г) рынком покупателя.

4. Несмотря на наличие значительного числа определений Дистанционного банковского обслуживания, в каждом из них есть нечто общее, а именно:

- А) приоритет производителя;
- Б) приоритет конкурента;
- В) приоритет посредника;
- Г) приоритет клиента.

5. Свои интересы в получении определенной прибыли коммерческая организация, реализующая Дистанционное банковское обслуживание, обеспечивает за счет:

- А) увеличения числа мест продажи товаров;
- Б) правильной ценовой политики;
- В) рекламы;
- Г) удовлетворения реальные потребности клиентуры.

6. Высшее руководство коммерческого банка считает, что, осуществляя предпринимательскую деятельность, следует учитывать, во-первых, свои интересы; во-вторых, интересы потребителей банковских услуг, и, в-третьих, необходимо обеспечивать активное участие в экономическом и социальном развития каждого региона и города. В данном случае предприятие, скорее всего, реализует:

- А) концепцию маркетинга;
- Б) концепцию интенсификации коммерческих усилий;
- В) концепцию совершенствования товара;
- Г) концепцию социально-этичного маркетинга;
- Д) концепцию совершенствования производства;
- Е) концепцию индивидуального маркетинга.

7. Какая из характеристик банковской услуги приводит к возникновению следующей проблемы у банка: оказание банковской услуги возможно, когда поступает заказ или появляется клиент?

- А) Неосвязаемость, неуловимость или нематериальный характер
- Б) Неотделимость, неразрывность производства и потребления
- В) Непостоянство, изменчивость качества услуги
- Г) Недолговечность, несохраняемость или неспособность услуг к хранению
- Д) Отсутствие владения (собственности)
- Е) Взаимозаменяемость услуги товарами, имеющими товарную форму

8. В какой последовательности коммерческим банком реализуются этапы оценки корпоративных клиентов:

- А) Отбор целевых сегментов рынка.
- Б) Замеры и прогнозирование спроса.
- В) Позиционирование банковского продукта.
- Г) Сегментирование рынка

9. Какой из вариантов может обеспечить наибольший эффект банку, стремящемуся завоевать целевой рынок вкладчиков?

- А) Выпуск банковского продукта, подобного имеющемуся на рынке, по тем же ценам.
- Б) Выпуск нового банковского продукта со значительными издержками в производстве его.
- В) Выпуск банковских продуктов со свойствами, близкими имеющимся на рынке, но по более высоким ценам.

10. В целях создания эффективной структуры управления Дистанционным банковским обслуживанием в банке была разработана и с подобранными экспертами проведена соответствующая деловая игра. В данном случае для сбора необходимой информации банк использовало:

- А) опрос;
- Б) наблюдение;
- В) эксперимент;
- Г) имитацию.

11. Электронный банкинг включает в себя такие направления:

- а) эмиссию денег;
- б) кассовое обслуживание;
- в) инкассацию денежной наличности;
- г) электронные платежи и расчеты.

12. Применение электронной цифровой подписи при проведении электронных безналичных расчетов предписывается:

- а) внутренней инструкцией коммерческого банка;
- б) распоряжением правительства;
- в) федеральным законом;
- г) указом президента.

13. Под розничными электронными банковскими услугами необходимо понимать:

- а) управление финансами посредством системы «Банк-Клиент»;
- б) выпуск и обслуживание банковских пластиковых карт;
- в) предоставление услуг по межбанковским электронным расчетам; г) процессинговые услуги.

14. Доступ корпоративного клиента к счету с помощью персонального компьютера, посредством прямого модемного соединения с банковской сетью - это:

- а) РС-банкинг;
- б) WAP-банкинг;
- в) Интернет-банкинг;
- г) телебанкинг.

15. Какая из операций не может быть произведена посредством SMS-банкинга:

- а) получение выписки по картсчету;
- б) оплата услуг мобильной связи;
- в) пополнение картсчета наличными деньгами; г) получение рекламно-справочной информации.

16. Для получения банковских услуг посредством телебанкинга необходимо иметь следующее оборудование:

- а) персональный компьютер;
- б) телефон;

- в) электронный терминал;
- г) импринтер.

17. Стоимость платежных услуг для корпоративного клиента при использовании электронного банкинга:

- а) возрастает многократно;
- б) остается неизменной;
- в) возрастает незначительно;
- г) снижается.

18. В унифицированный пакет услуг электронного банкинга не входит:

- а) дистанционное проведение платежей;
- б) выдача потребительского кредита;
- в) получение информации о проведенных операциях;
- г) конверсионные операции.

19. К видам дистанционного банковского обслуживания относится:

- а) телефонный бантинг;
- б) пластиковые карты;
- в) операции с драгоценными металлами;
- г) форфейтинг.

20. Система «Банк-Клиент» включает следующие функциональные подсистемы:

- а) подсистему информационного обмена;
- б) терминалы;
- в) банкоматы;
- г) процессинговый центр.

21. Система «Банк-Клиент» выполняет следующие функции:

- а) платежные;
- б) универсальные;
- в) консультационные;
- г) специализированные.

22. Ведение банковских операций посредством Интернетбанкинга позволяет:

- а) зачислять наличные на счет;
- б) производить покупку-продажу наличной иностранной валюты;
- в) производить покупку-продажу безналичной иностранной валюты;
- г) изменять параметры счета.

23. Дайте определение понятию «УФЭБС»:

- а) унифицированные форматы электронных банковских сообщений;
- б) уникальные форматы электронных быстрых сообщений;
- в) универсальные формы экстренных банковских сообщений.

24. Основной язык сообщений «УФЭБС»:

- а) xml;
- б) pascal;
- в) delphi.

Тематика рефератов

1. Функциональная информационная интернет-технология EFT.

2. Виды EFT.
3. Особенности электронных наличных расчетов.
4. Рынок электронных платежей.
5. Характеристика и назначение системы межбанковских взаимодействий SWIFT.
6. Техническое обеспечение системы SWIFT.
7. Использование SWIFT в России.
8. Дистанционное банковское обслуживание.
9. Функции клиентской части системы Клиент-банк.
10. Функции банковской части системы Клиент-банк.
11. Интернет-банкинг. Понятие и виды.
12. Особенности мобильного банкинга.
13. Характеристика интернет-системы банка в области инвестиционных услуг (на выбор).
14. Основные риски банка при использовании интернет-технологий в корпоративном кредитовании клиентов.
15. Политика информационной безопасности банка в области интернет-технологий в сфере корпоративного кредитования.
16. Средства снижения рисков интернет-расчетов
17. Телефонный банкинг – как вид дистанционного банковского обслуживания.
18. Система «Клиент-банк», принципы организации.
19. Call-центры, их роль в развитии дистанционного банковского обслуживания,
20. Виртуальные банки – банки будущего.

Темы эссе

1. Зарубежный опыт регулирования дистанционных форм оказания банковских услуг.
2. Обзор российского рынка интернет-платежей в среде корпоративных клиентов.
3. Мобильный банкинг в России: масштабы и перспективы развития.
4. Механизм расчетов в CLS.
5. Методы расчетов по незавершенным сделкам в нетто-системах.
6. Институты и формы совершения трансграничных операций.
7. Механизмы экономии ликвидности в RTGS.
8. Основные черты TARGET 1 и TARGET 2.
9. Сравнительный анализ американских систем валовых расчетов в режиме реального времени (Fedwire и CHIPS).
10. Сравнительный анализ БЭСП (Россия) и западных систем валовых расчетов в режиме реального времени.
11. Операции и сделки в банковской, платежной и финансовой системе России.
12. Инструменты и технологии при совершении банковских и платежных операций.
13. Платежная система России: характеристика структуры и операций.
14. Тенденции и проблемы развития безналичных расчетов в розничном обороте.
15. Европейский опыт наблюдения за розничными платежными системами.
16. Риски карточных платежных систем.
17. Современные платежные карточные системы европейских стран.
18. Российский рынок платежных карт (структура, виды карт, тенденции развития).
19. Зарубежный опыт регулирования дистанционных форм оказания банковских услуг.
20. Обзор российского рынка Интернет - платежей.

21. Мобильный банкинг в России: масштабы и перспективы развития.
22. Передача банковской информации через Интернет или через систему SWIFT: плюсы и минусы.
23. Виды ПС и их особенности. Принципы классификации ПС.
24. Методы оценки эффективности и устойчивости ПС.
25. Риски ПС и методы управления рисками.
26. Методы снижения операционного и системного рисков в ПС.
27. Роль центральных банков в развитии ПС и наблюдении за их работой.
28. Способы оплаты банковскими картами в Интернет, преимущества и недостатки различных моделей.

Примеры задач и РГЗ

К теме 1 Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов, корпоративных клиентов коммерческого банка

Задание 1

Вы изучили несколько возможных способов организации дистанционного банковского обслуживания. Каждый из этих способов характеризуется определенными достоинствами и недостатками, используемыми техническими решениями и т. д.

ТРЕБУЕТСЯ:

Провести сравнительный анализ разных способов организации дистанционного банковского обслуживания клиентов и представить результаты анализа в табличной форме.

Признаки для сравнения	Банк-клиент	Телефонный банкинг, в т. ч.:		Интернет-банк
		Смс-банк	Колл-центр	
1 признак				
2 признак				
3 признак				
4 признак				
5 признак				

Задание 2

Используя электронные источники, приведенные ниже, выберите две разные системы дистанционного банковского обслуживания корпоративных клиентов. Вы можете выбрать схожие системы разных банков или разных производителей или же совершенно различные системы дистанционного банковского обслуживания. Возможен выбор демо-версии системы.

ТРЕБУЕТСЯ:

Провести оценку двух выбранных систем с точки зрения таких параметров, как:

- а) предоставляемые клиентам возможности;
- б) безопасность использования;
- в) удобство и прозрачность интерфейса.

Задание 3

Сравните следующие банковские услуги: Интернет-банк, телефонный банк, WAP-банк, SMS-банк. Какая из данных услуг, по вашему мнению, является наиболее перспективной. Аргументируйте вашу точку зрения.

К теме 5 Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет

Практическое задание «Первый звонок». Значительную роль в привлечении корпоративных клиентов в банк на обслуживание играет первый контакт. Во многих случаях — это телефонный звонок. Во втором столбце таблицы представлены действия сотрудников банка в процессе первого телефонного контакта, а в третьем – цель действия. В строке 1 представлен пример соответствия действий сотрудника его целям. Задание: заполните соответствующие графы.

Таблица - Действия сотрудника клиентской службы банка при первом телефонном контакте с потенциальным клиентом банка

Действия сотрудников	Цель действия
Присутствовать на рабочем месте	- не давать клиенту повода усомниться в четкости дальнейшего обслуживания; - не заставлять клиента ждать; - не провоцировать его обращение в другой банк.
	Идентификация клиента при последующих контактах. Налаживание неформального контакта.
Подробно обсудить заинтересовавшую клиента услугу	
	Привлечение клиента на комплексное обслуживание. Формирование у клиента положительного образа банка, который он может передать своим знакомым.
Согласовать способ обратной связи	
	Определение места обслуживания.
Договориться о личной встрече.	
Представить регламент, договор и тарифы	
	Оценка эффективности рекламных мероприятий

К теме 6. Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг корпоративным клиентам

Задача 1.

1 Изучить особенности электронных платежей.

2.Рассмотреть системы БЭСП.

3.Исследовать перспективы БЭСП.

Задание Подготовка презентаций на темы:

- 1) Виды платежей, применяемые кредитными организациями на современном этапе.
- 2) Самые распространенные формы безналичных платежей.
- 3) Возникновения использования электронных срочных платежей.
- 4) Мировая практика электронного проведения платежей.
- 5) Особенности БЭСП.
- 6) Вид платежа и способ платежа. Единство и различие.
- 7) Самые перспективные формы безналичных расчетов.
- 8) Роль альтернативных каналов в электронных срочных платежах.
- 9) Предложения по формированию новых способов электронных срочных платежей.
- 10) Стимулирование клиентов кредитными организациями для участия в БЭСП.

Примеры проблемных вопросов для коллоквиума к Теме 8. Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании корпоративных клиентов

1.1 Характеристика системы ДБО.

1.2 Операции ДБО.

1.3 Возможности ДБО.

- 1.4 Электронные документы.
- 1.5 Преимущества онлайн-сервисов.
- 1.6 Системы дистанционного и банковского обслуживания бизнеса.
- 1.7 Техническая поддержка ДБО.

Задания для выполнения проекта (РМГ)

К теме 6 Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг корпоративным клиентам

«Анализ расходов на обслуживание корпоративных клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания». Используя данные, представленные в таблице, проанализируйте расходы на обслуживание клиентов через систему ДБО по сравнению с традиционным видом обслуживания через офис банка. Сделайте вывод о преимуществах и недостатках использования ДБО каналов разных видов. Определите экономически оправданную модель. Проанализируйте продукты ДБО исследуемого банка.

Таблица - Расходы банка на обслуживание корпоративных клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания

Виды затрат	Приобретение отечественной системы ДБО, тыс р.	Собственная разработка системы ДБО, тыс р.	Традиционное обслуживание через отделение банка, тыс р.
Стоимость системы ДБО (10 тыс клиентов)	1600	-	-
Вспомогательное программное обеспечение	45	45	
Стоимость оборудования	14000	1400	
Стоимость сетевой инфраструктуры	200	200	
Стоимость интеграционных работ с информационной системой банка (12,5 % от стоимости ДБО)	?	-	-
Обучение сотрудников	300	150	
Затраты на покупку (аренду) помещения отделения банка	-	-	8000
Затраты на покупку компьютерной и иной техники и банковского обслуживания	-	-	600
Итого первоначальных инвестиций	?	?	?
Оплата поддержки системы ДБО	30	-	-
Зарплата персонала	45	95	150
Оплата каналов связи	20	20	-
Косвенные затраты	15	55	70
Итого текущие (ежемесячные) операционные расходы банка	?	?	?
Итого совокупные расходы банка в первый год	?	?	?
Итого совокупные расходы банка в	?	?	?

последующие годы			
------------------	--	--	--

Пример деловой игры к теме 6.

«Стадии использования интернета в среде корпоративных клиентов в деятельности банка»

Выделяют стадии использования Интернета в деятельности банков:

- Пассивное существование – наличие web-сайта;
- Интегрированный подход, когда банки предлагают банковские услуги с помощью Интернета в дополнение к традиционным услугам в целях удержания клиентов, заинтересованных в новых технологиях;
- Автономный интернет-банк (виртуальный банк), который существует только в сети, создается кредитными институтами или торговыми компаниями и привлекает клиентов с помощью избирательного ценообразования и специализированной информации.

Выберите банк.

- 1 На какой стадии использует Интернет Ваш банк?
- 2 Выделите об использовании Интернета в деятельности Вашего банка.
- 3 Выделите преимущества использования интернет-банкинга для клиента и для банка.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации

Вопросы для проведения зачета по освоению дисциплины

- 1 Сущность дистанционного банковского обслуживания корпоративных клиентов.
- 2 Информационная база кредитных организаций, как база дистанционного банковского обслуживания.
- 3 Нормативное регулирование банковского обслуживания.
- 4 Правовые основы дистанционного обслуживания
- 5 Классификация услуг дистанционного банковского обслуживания.
- 6 Осуществление прямых и партнерских продаж в корпоративном кредитовании.
- 7 Консультирование в корпоративном кредитовании.
- 8 Продвижение продуктов и услуг в среде корпоративного кредитования посредством презентации.
- 9 Контроль кредитных сделок.
- 10 Мотивационные программы и программы лояльности.
- 11 Анализ мотивационных программ в банковском кредитовании
12. Off-line и on-line режим дистанционного банковского обслуживания.
13. Конкурентные преимущества банка при использовании дистанционного банковского обслуживания.
14. Ведение банковских операций на дому как самостоятельная форма банковских услуг населению. Факторы, влияющие на развитие банковских операций на дому.
15. Развитие применения банковского обслуживания на дому.
16. Операции, осуществляемые клиентами банка в порядке самообслуживания.
17. Отечественная и зарубежная история дистанционного банковского обслуживания.
18. Риски внедрения дистанционного банковского обслуживания в среду корпоративных клиентов.
19. Система «Банк-Клиент»: задачи, преимущества и недостатки использования.
20. Координация деятельности кредитной организации в сфере развития ДБО.
21. Дистанционные каналы продаж кредитной организации.

22. Стратегическое планирование дистанционного банковского обслуживания
23. Участники сделки в сфере продвижения и развития дистанционного банковского обслуживания
24. Контроль и планирование в сфере дистанционного банковского обслуживания.
25. Применение баз данных и информационных систем для оптимизации дистанционного банковского обслуживания.
26. Осуществление планирования продаж в сфере дистанционного банковского обслуживания.
27. Оптимизация продвижения продуктов и услуг в банках посредством планирования, формирование презентационных роликов в дистанционном банковском обслуживании.
28. Интернет-банкинг, мобильный банкинг: имиджевое воздействие на корпоративного клиента.
29. Консалтинговые операции банка с клиентами в сфере дистанционного банковского обслуживания.
30. Проведение анализа бизнес-процессов дистанционного банковского обслуживания корпоративных клиентов.
31. Рекомендации к оптимизации дистанционного банковского обслуживания корпоративных клиентов.

Критерии оценивания результатов обучения

	Критерии оценивания по зачету
Зачтено	Студент усвоил теоретический материал без пробелов, умеет правильно объяснять пройденный материал, иллюстрируя его примерами из практической деятельности, выполнил все задания, предусмотренные рабочей программ
Не зачтено	Студент не усвоил или частично усвоил теоретический материал, затрудняется привести примеры из практической деятельности по рассматриваемым вопросам, не выполнил или выполнил не полностью задания, предусмотренные рабочей программ

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– 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;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Банковское дело : учебник / Ю. М. Складорова, И. Ю. Складоров, Н. В. Собченко и др.; под общ. ред. Ю. М. Складоровой ; Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), 2017. – 400 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484973#page/1>. – ISBN 978-5-9596-1395-2.

2 Информационные системы в экономике : учебник для вузов / В. Н. Волкова, В. Н. Юрьев, С. В. Широкова, А. В. Логинова ; под редакцией В. Н. Волковой, В. Н. Юрьева. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 402 с. — URL: <https://urait.ru/viewer/informacionnye-sistemy-v-ekonomike-469518#page/1>. — ISBN 978-5-9916-1358-3.

3. Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2019. — 592 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/927373#page/1>. - ISBN 978-5-9776-0109-2.

4. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 189 с. — URL: <https://urait.ru/viewer/banki-i-bankovskoe-delo-v-2-ch-chast-2-452160#page/1>. — ISBN 978-5-534-09687-3.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань», «Юрайт» и др.

5.2. Периодическая литература

1. Деньги и кредит <https://dlib.eastview.com/browse/publication/18306>
2. Журнал экономической теории <https://dlib.eastview.com/browse/publication/65687>
3. Креативная экономика <https://dlib.eastview.com/browse/publication/65689>
4. Финансы и кредит <https://dlib.eastview.com/browse/publication/18286>

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>
6. Государственного информационного ресурса Бухгалтерской (финансовой)

отчетности <https://bo.nalog.ru>

7. Система раскрытия информации на рынке ценных бумаг
<https://disclosure.ru/index.shtml>

8. Статистический сборник «Финансы России», Росстат 2020.
https://gks.ru/bgd/regl/b20_51/Main.htm

Профессиональные базы данных:

1. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect www.sciencedirect.com
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods
<https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
2. Полные тексты канадских диссертаций <http://www.nlc-bnc.ca/thesescanada/>
3. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
4. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
<https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
6. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
<http://window.edu.ru/>;
7. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
8. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов
(<http://fcior.edu.ru/>);
9. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина
"Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
10. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
11. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
12. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;

13. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
14. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы

КубГУ:

1. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
2. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
3. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru>;
4. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
5. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Курс состоит из 8 тем. Основной теоретический материал дается студентам в виде лекций, с включением тематических презентаций. Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Для закрепления теоретического материала и формирования практических навыков освоения технологий дистанционного банковского обслуживания проводятся практические занятия, а также устные ответы, дискуссии с подготовкой рефератов, решение задач с применением специализированных программных продуктов и Excell, выполнение практико-ориентированного проекта, РГЗ, коллоквиум и тестирование. Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям и выполнению РГЗ. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Целью проведения практических занятий является закрепление полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельного изучения теоретических знаний, моделирование практических ситуаций, а также проверка эффективности самостоятельной работы студента.

Практическое занятие включает устный опрос слушателей по вопросам занятий, проведение дискуссии по проблемным вопросам, коллоквиума. При этом выявляется степень овладения студентами материалом лекционного курса, материалов учебной, научной литературы, знание актуальных проблем и текущей ситуации в сфере дистанционного банковского обслуживания, влияния цифровизации на проведение операций через электронные системы. Далее выявляется способность студентов применить полученные теоретические знания к решению практического примера или задачи.

Подготовку к занятию целесообразно начинать с повторения материала лекций, изучения литературы из основного и дополнительного списков. При этом следует учитывать, что лекционный курс ограничен по времени и не позволяет лектору детально рассмотреть все аспекты изучаемого вопроса. Следовательно, требуется самостоятельно расширять познания как теоретического, так и практического характера. Тем не менее, лекции дают хороший ориентир студенту для поиска дополнительных материалов.

В ходе самостоятельной подготовки студенту необходимо изучить, прежде всего, ту учебную литературу и прочие источники информации, которые рекомендованы преподавателем.

Научные и аналитические статьи, публикуемые в специализированных периодических изданиях, позволяют расширить кругозор и получить представление об актуальных проблемах, возможных путях их решения и или тенденциях в исследуемой области.

При решении задач на практических занятиях и в ходе самостоятельного решения дома, следует производить расчеты с указанием соответствующих формул либо показать четкую технологию (порядок, последовательность) решения, использовать информационные и цифровые технологии в процессе решения задач, выполнения РГЗ и практико-ориентированного проекта. Условия задачи необходимо отразить в работе.

Посещение лекционных и практических занятий является необходимым, но недостаточным условием для усвоения необходимых знаний по курсу. Каждый студент должен индивидуально готовиться по темам дисциплины, читая конспекты лекций и рекомендуемую литературу, заучивая базовые определения, классификации, схемы и типологии. Самостоятельная работа позволяет студенту в спокойной обстановке обдумать, разобраться с информацией по теме, при необходимости обратиться к справочной литературе. Внимательное чтение и повторение прочитанного помогает в полном объеме усвоить содержание темы, структурировать знания.

Цель самостоятельной работы – расширение кругозора и углубление знаний в области технологий дистанционного банковского обслуживания, что вызывает необходимость постоянного мониторинга информации и повышения уровня самообразования. Выполнение самостоятельной работы осуществляется с использованием Методические указания по выполнению самостоятельной работы.
<https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических и лекционных занятиях. Это коллоквиум, задачи, дискуссия, деловая игра, рефераты, эссе, расчетно-графическое задание и практико-ориентированный проект.

Самостоятельная работа студента в процессе освоения дисциплины включает в себя:

- изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
- работу с электронными учебными ресурсами;
- изучение материалов периодической печати, Интернет - ресурсов;
- выполнение РГЗ;
- выполнение практико-ориентированного проекта;
- подготовку к зачету;
- индивидуальные и групповые консультации.

При необходимости в процессе работы над заданием студент может получить индивидуальную консультацию у преподавателя.

Общие рекомендации по самостоятельной работе обучающихся; Режим доступа:
<https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты, оснащенные необходимым специализированным оборудованием.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus