

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

Г. А. Хагуров

«25» мая 2022 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**  
**Б1.В.11 ОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

Направление подготовки/специальность 38.04.08 Финансы и кредит

Направленность (профиль) / специализация Финансовые рынки и банки

Форма обучения очная, заочная

Квалификация Магистр

Краснодар 2022

Рабочая программа дисциплины «Организация корпоративного кредитования» 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

Рабочая программа дисциплины «Организация корпоративного кредитования» утверждена на заседании кафедры экономического анализа, статистики и финансов

протокол № 7 « 11 » мая 2022 г.

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, профессор

Дробышевская Л.Н.

фамилия, инициалы

\_\_\_\_\_   
подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 11 от 17.05.2022 Председатель УМК факультета

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

фамилия, инициалы

\_\_\_\_\_   
подпись

Рецензенты:

Белоусова А.А., канд. экон. наук, экономист ООО «Аудиторская фирма «Берегиня»  
Родин Д.Я., доктор экон. наук, доцент кафедры денежного обращения и кредита ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

## **1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)**

### **1.1 Цель освоения дисциплины**

Целью изучения дисциплины «Организация корпоративного кредитования» является формирование у студентов системы теоретических знаний и профессиональных компетенций в сфере организации корпоративного кредитования, а также привитие навыков практического использования полученных знаний в процессе осуществления кредитных операций.

### **1.2 Задачи дисциплины**

Основной задачей изучения дисциплины «Организация корпоративного кредитования» 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 процессов организации корпоративного кредитования.

К задачам дисциплины относятся:

- формирование представления об основных принципах и особенностях организации процесса кредитования корпоративных заемщиков;
- формирование знаний основ организации работы с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности;
  - приобретения умения осуществлять подготовку и оформление кредитной документации для проведения сделок кредитования корпоративных заемщиков;
- формирование способности осуществлять контрольные мероприятия в сфере корпоративного кредитования;
  - выработать навыки оценки платежеспособности и кредитоспособности корпоративных заемщиков, анализа уровня рисков, возникающих в процессе корпоративного кредитования;
- формировать способность проводить мониторинг корпоративных заемщиков на этапе возникновения просроченной задолженности.

### **1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.**

Дисциплина «Организация корпоративного кредитования» 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: экзамен.

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами, в группу которых входят:

- «Организация труда в финансово-кредитном секторе»;
- «Финансовые рынки и финансово-кредитные институты»;
- «Системный анализ и принятие решений в финансово-инвестиционной сфере»;

Последующими дисциплинами, основой изучения которых является «Организация корпоративного кредитования», являются:

- «Планирование и бизнес моделирование на финансовых рынках»;
- «Технология банковского кредитования»;
- «Технология дистанционного банковского обслуживания».

**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.	Правовые основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; Готовит и осуществляет порядок ведения кредитного досье.	Анализировать и интерпретировать статистические данные и базы данных кредитных организаций о динамике клиентской базы; Пользоваться персональным компьютером, программными продуктами (в том числе автоматизированной банковской системой), организационно-техническими средствами и оборудованием для организации корпоративного кредитования.	Осуществляет взаимодействие с руководителями корпораций и финансовых компаний по вопросам участия в сделках кредитования корпоративных клиентов; 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.	Современные методы получения информации, анализа данных, обработки информации; Правила делового общения с заемщиками и основы корпоративной этики.	Реализовывать мотивационные программы, программы лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию; Анализировать эффективность внедрения мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров коммерческого банка.	Осуществляет продвижение программ кредитования для юридических лиц через партнерский и корпоративный каналы; Разрабатывает технические задания для автоматизации процессов проведения сделок кредитования корпоративных клиентов.
ПК-4 Способен управлять корпоративным кредитным портфелем			
ИПК-4.1 Применяет инструментарий управлением выполнения плана продаж кредитных продуктов корпоративных клиентов.	Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации; Порядок ведения кредитного досье корпоративных клиентов.	Выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах, определять преимущества характеристик банковских продуктов для клиентов банка; Проводить сегментацию корпоративных клиентов, планировать результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций и показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов коммерческого банка.	Осуществляет продажи корпоративных продуктов банка для физических и юридических лиц; Контролирует и сопровождает проведение кредитных сделок любой сложности с клиентами банка.
ИПК-4.2 Демонстрирует способность разрабатывать предложения по совершенствованию	Основы гражданского и банковского законодательства Российской Федерации; Основные правила	Анализировать эффективность бизнес-процессов по организации корпоративного кредитования в коммерческих банках;	Разрабатывает и внедряет кредитные продукты для юридических лиц, выбирает выгодные схемы обслуживания

бизнес-процессов по корпоративному кредитованию.	корпоративной банковской этики.	Применять программные продукты, организационно-технические средства и оборудование для консультирования потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка.	для клиента и банка; Подготавливает презентации для утверждения новых и изменения действующих банковских продуктов для корпоративных клиентов банка.
ИПК-4.3 Применяет инструментарий управления процентной политикой банка в части корпоративного кредитования.	Правила корпоративной банковской этики; Локальные нормативные акты, регламентирующие бизнес-процессы корпоративного кредитования.	Анализировать и обобщать данные о деятельности клиентов и конкурентов коммерческого банка; Пользоваться каналами передачи информации, выбирать схемы обслуживания выгодные для клиента и банка по корпоративному кредитованию.	Планирует и прогнозирует факторы, влияющие на стоимость и доходность размещения кредитных ресурсов юридическим и физическим лицам; Формирует отчеты о доходности портфеля корпоративного кредитования в разрезе отдельных сегментов и точек продаж.
ИПК-4.4 Применяет инструментарий управления кредитными рисками портфеля корпоративных кредитов.	Нормативные правовые акты, необходимые для выполнения должностных обязанностей; Правила делового общения с заемщиками и основы корпоративной этики.	Применять методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки кредитных рисков; Оценивать и управлять кредитными рисками, использовать личное имиджевое воздействие на клиента.	Осуществляет контроль мониторинга качества обслуживания долга и сроков погашения корпоративного кредита, а также сопровождает и оформляет кредитное досье; Анализирует и оценивает уровни риска портфеля корпоративных кредитов и отдельных его сегментов, выявляет проблемные кредиты на ранних этапах.

*\*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)
<b>Контактная работа, в том числе:</b>		<b>30,3/ 16,3</b>	<b>30,3</b>		<b>16,3</b>
<b>Аудиторные занятия (всего):</b>		<b>30/16</b>	30		<b>16</b>
занятия лекционного типа		<b>6/4</b>	6		4
семинарские (практические) занятия		<b>24/12</b>	24		12
<b>Иная контактная работа:</b>		—	—		—
Контроль самостоятельной работы (КСР)		—	—		—
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3/0,3	0,3		0,3
<b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>		<b>51/83</b>	<b>51</b>		<b>83</b>
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)		-	-	-	-
Контрольная работа		-	-	-	-
Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)		18/30	18		30
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к практическим заданиям, выполнению практико-ориентированных проектов)		18/29	18		29
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.)		15/24	15		24
<b>Контроль:</b>		<b>26,7/8,7</b>	26,7	-	8,7
Подготовка к экзамену		<b>26,7/8,7</b>	26,7	-	8,7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>час.</b>	<b>108/108</b>	<b>108</b>		<b>108</b>
	<b>в том числе контактная работа</b>	<b>30,3/ 16,3</b>	<b>30,3</b>		<b>16,3</b>
	<b>зач. ед</b>	<b>3/3</b>	<b>3</b>		<b>3</b>

## 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
	Организация кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	12		4		8
	Программы кредитования корпоративных клиентов	14	2	4		8
	Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	12		4		8
	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	14	2	4		8
	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	14		4		10
	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	15	2	4		9
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	81	6	24	-	51
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3				
	Подготовка к экзамену	26,7				
	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 кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	16		2		14
2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	18	2	2		14
3.	Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	16		2		14
4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	16		2		14
5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	18	2	2		14
6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	15		2		13
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	99	4	12	-	83
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3				
	Подготовка к экзамену	8,7				
	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 кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	Особенности современной системы кредитования. Субъекты кредитования. Объекты кредитования и их классификация. Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Договорной характер кредитной сделки как важная черта организации кредитования в рыночной экономике. Виды внешних источников финансирования предприятия. Классификация банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам. Организация краткосрочного кредитования предприятий в коммерческом банке. Основные требования к содержанию и форме кредитного договора. Особенности практики кредитования предприятий в пределах кредитной линии. Особенности применения овердрафта в российской практике. Отечественный и зарубежный опыт кредитования по укрупненному объекту. Долгосрочный кредит. Развитие и совершенствование целевого кредитования корпоративных клиентов банка. Проектное финансирование. Синдицированные кредиты.	Контрольные вопросы
Тема 2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	Кредитный портфель банка: анализ размера, динамика, структуры по различным критериям классификации. Характеристика программ кредитования корпоративных клиентов. Виды мотивационных программ и программ лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию. Анализ качества предоставленных корпоративным клиентам кредита. Направление и развитие кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке. Пути совершенствования кредитования корпоративных клиентов в РФ. Организация и развитие кредитного процесса при работе банков с корпоративными клиентами. Роль корпоративных правил делового общения в выполнении профессиональных функций в условиях банковской деятельности. Правила делового общения сотрудника с клиентами банка; между сотрудниками; между руководством банка и сотрудниками.	Контрольные вопросы
Тема 3.	Управление продаж банковских продуктов	Банковский продукт и банковская услуга. Характеристика банковского продукта. Особенности банковского продукта. Виды	Контрольные вопросы

	корпоративным клиентам	современных банковских продуктов для корпоративных клиентов. Понятие банковского маркетинга. Функции, задачи и принципы. Анализ рынка услуг и маркетинговые исследования. Планирование и разработка банковского продукта. Системы сбыта банковского продукта. Оценка результатов маркетинга. Совершенствование маркетинговой политики банка. Создание баз данных, ориентированных на корпоративного клиента.	
Тема 4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам. Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов. Сравнение отечественного и зарубежного опыта. Анализ рынка кредитования корпоративных клиентов и его основные тенденции. Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов. Совершенствование кредитного процесса с позиции клиента. Формирование алгоритма корпоративного кредитования.	Контрольные вопросы
Тема 5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	Сущность и значение кредитной политики коммерческого банка в части корпоративного кредитования. Факторы, определяющие формирование кредитной политики банка. Основы механизма реализации кредитной политики банка. Оценка эффективности формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка. Управление рисками в системе организации кредитной политики. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации договора кредитования корпоративных клиентов. Банковский контроль и управление кредитным процессом. Кредитная политика в работе с корпоративными клиентами. Мероприятия, направленные на повышение качества формирования и реализации кредитной политики банка в области корпоративного кредитования.	Контрольные вопросы
Тема 6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	Критерии и показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в системе минимизации кредитного риска. Современные методы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков. Внешние источники информации о кредитоспособности банковских заемщиков. Алгоритм присвоения кредитного рейтинга заемщику. Оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований Базельского комитета по Банковскому надзору. Нейронная сеть как инструмент оценки кредитоспособности заемщика.	Контрольные вопросы

## Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
Тема 1.	Организация кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	Особенности современной системы кредитования. Субъекты кредитования. Объекты кредитования и их классификация. Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Договорной характер кредитной сделки как важная черта организации кредитования в рыночной экономике. Виды внешних источников финансирования предприятия. Классификация банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам. Организация краткосрочного кредитования предприятий в коммерческом банке. Основные требования к содержанию и форме кредитного договора. Особенности практики кредитования предприятий в пределах кредитной линии. Особенности применения овердрафта в российской практике. Отечественный и зарубежный опыт кредитования по укрупненному объекту. Долгосрочный кредит. Развитие и совершенствование целевого кредитования корпоративных клиентов банка. Проектное финансирование. Синдицированные кредиты.	Контрольные вопросы
Тема 2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	Кредитный портфель банка: анализ размера, динамика, структуры по различным критериям классификации. Характеристика программ кредитования корпоративных клиентов. Виды мотивационных программ и программ лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию. Анализ качества предоставленных корпоративным клиентам кредита. Направление и развитие кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке. Пути совершенствования кредитования корпоративных клиентов в РФ. Организация и развитие кредитного процесса при работе банков с корпоративными клиентами. Роль корпоративных правил делового общения в выполнении профессиональных функций в условиях банковской деятельности. Правила делового общения сотрудника с клиентами банка; между сотрудниками; между руководством банка и сотрудниками.	Контрольные вопросы
Тема 3.	Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	Банковский продукт и банковская услуга. Характеристика банковского продукта. Особенности банковского продукта. Виды современных банковских продуктов для корпоративных клиентов. Понятие	Контрольные вопросы

		банковского маркетинга. Функции, задачи и принципы. Анализ рынка услуг и маркетинговые исследования. Планирование и разработка банковского продукта. Системы сбыта банковского продукта. Оценка результатов маркетинга. Совершенствование маркетинговой политики банка. Создание баз данных, ориентированных на корпоративного клиента.	
Тема 4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам. Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов. Сравнение отечественного и зарубежного опыта. Анализ рынка кредитования корпоративных клиентов и его основные тенденции. Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов. Совершенствование кредитного процесса с позиции клиента. Формирование алгоритма корпоративного кредитования.	Контрольные вопросы
Тема 5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	Сущность и значение кредитной политики коммерческого банка в части корпоративного кредитования. Факторы, определяющие формирование кредитной политики банка. Основы механизма реализации кредитной политики банка. Оценка эффективности формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка. Управление рисками в системе организации кредитной политики. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации договора кредитования корпоративных клиентов. Банковский контроль и управление кредитным процессом. Кредитная политика в работе с корпоративными клиентами. Мероприятия, направленные на повышение качества формирования и реализации кредитной политики банка в области корпоративного кредитования.	Контрольные вопросы
Тема 6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	Критерии и показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в системе минимизации кредитного риска. Современные методы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков. Внешние источники информации о кредитоспособности банковских заемщиков. Алгоритм присвоения кредитного рейтинга заемщику. Оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований Базельского комитета по Банковскому надзору. Нейронная сеть как инструмент оценки кредитоспособности заемщика.	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 кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	Особенности современной системы кредитования. Субъекты кредитования. Объекты кредитования и их классификация. Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Договорной характер кредитной сделки как важная черта организации кредитования в рыночной экономике. Виды внешних источников финансирования предприятия. Классификация банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам. Организация краткосрочного кредитования предприятий в коммерческом банке. Основные требования к содержанию и форме кредитного договора. Особенности практики кредитования предприятий в пределах кредитной линии. Особенности применения овердрафта в российской практике. Отечественный и зарубежный опыт кредитования по укрупненному объекту. Долгосрочный кредит. Развитие и совершенствование целевого кредитования корпоративных клиентов банка. Проектное финансирование. Синдицированные кредиты.	Тесты, Реферат, Эссе. Дискуссия (Д)
Тема 2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	Кредитный портфель банка: анализ размера, динамика, структуры по различным критериям классификации. Характеристика программ кредитования корпоративных клиентов. Виды мотивационных программ и программ лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию. Анализ качества предоставленных корпоративным клиентам кредита. Направление и развитие кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке. Пути совершенствования кредитования корпоративных клиентов в РФ. Организация и развитие кредитного процесса при работе банков с корпоративными клиентами. Роль корпоративных правил делового общения в выполнении профессиональных функций в условиях банковской деятельности. Правила делового общения сотрудника с клиентами банка; между сотрудниками; между руководством банка и сотрудниками.	Тесты, Реферат. Эссе, РГЗ.
Тема 3.	Управление продаж банковских продуктов корпоративным	Банковский продукт и банковская услуга. Характеристика банковского продукта. Особенности банковского продукта. Виды современных банковских продуктов для	Тесты, Реферат, Эссе, РГЗ, Коллоквиум.

	клиентам	корпоративных клиентов. Понятие банковского маркетинга. Функции, задачи и принципы. Анализ рынка услуг и маркетинговые исследования. Планирование и разработка банковского продукта. Системы сбыта банковского продукта. Оценка результатов маркетинга. Совершенствование маркетинговой политики банка. Создание баз данных, ориентированных на корпоративного клиента.	
Тема 4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам. Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов. Сравнение отечественного и зарубежного опыта. Анализ рынка кредитования корпоративных клиентов и его основные тенденции. Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов. Совершенствование кредитного процесса с позиции клиента. Формирование алгоритма корпоративного кредитования.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи
Тема 5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	Сущность и значение кредитной политики коммерческого банка в части корпоративного кредитования. Факторы, определяющие формирование кредитной политики банка. Основы механизма реализации кредитной политики банка. Оценка эффективности формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка. Управление рисками в системе организации кредитной политики. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации договора кредитования корпоративных клиентов. Банковский контроль и управление кредитным процессом. Кредитная политика в работе с корпоративными клиентами. Мероприятия, направленные на повышение качества формирования и реализации кредитной политики банка в области корпоративного кредитования.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи.
Тема 6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	Критерии и показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в системе минимизации кредитного риска. Современные методы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков. Внешние источники информации о кредитоспособности банковских заемщиков. Алгоритм присвоения кредитного рейтинга заемщику. Оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований Базельского комитета по Банковскому надзору. Нейронная сеть как инструмент оценки кредитоспособности заемщика.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи. РМГ.

## Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Содержание тем раздела	Форма текущего контроля
Тема 1.	Организация кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	Особенности современной системы кредитования. Субъекты кредитования. Объекты кредитования и их классификация. Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Договорной характер кредитной сделки как важная черта организации кредитования в рыночной экономике. Виды внешних источников финансирования предприятия. Классификация банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам. Организация краткосрочного кредитования предприятий в коммерческом банке. Основные требования к содержанию и форме кредитного договора. Особенности практики кредитования предприятий в пределах кредитной линии. Особенности применения овердрафта в российской практике. Отечественный и зарубежный опыт кредитования по укрупненному объекту. Долгосрочный кредит. Развитие и совершенствование целевого кредитования корпоративных клиентов банка. Проектное финансирование. Синдицированные кредиты.	Тесты, Реферат, Эссе, Дискуссия (Д)
Тема 2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	Кредитный портфель банка: анализ размера, динамика, структуры по различным критериям классификации. Характеристика программ кредитования корпоративных клиентов. Виды мотивационных программ и программ лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию. Анализ качества предоставленных корпоративным клиентам кредита. Направление и развитие кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке. Пути совершенствования кредитования корпоративных клиентов в РФ. Организация и развитие кредитного процесса при работе банков с корпоративными клиентами. Роль корпоративных правил делового общения в выполнении профессиональных функций в условиях банковской деятельности. Правила делового общения сотрудника с клиентами банка; между сотрудниками; между руководством банка и сотрудниками.	Тесты, Реферат. Эссе, РГЗ.
Тема 3.	Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	Банковский продукт и банковская услуга. Характеристика банковского продукта. Особенности банковского продукта. Виды современных банковских продуктов для корпоративных клиентов. Понятие банковского маркетинга. Функции, задачи и принципы. Анализ рынка услуг и	Тесты, Реферат, Эссе, РГЗ, Коллоквиум.

		маркетинговые исследования. Планирование и разработка банковского продукта. Системы сбыта банковского продукта. Оценка результатов маркетинга. Совершенствование маркетинговой политики банка. Создание баз данных, ориентированных на корпоративного клиента.	
Тема 4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Виды банковских услуг и особенности их предоставления корпоративным клиентам. Особенности процессов кредитования корпоративных клиентов. Сравнение отечественного и зарубежного опыта. Анализ рынка кредитования корпоративных клиентов и его основные тенденции. Анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов. Совершенствование кредитного процесса с позиции клиента. Формирование алгоритма корпоративного кредитования.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи
Тема 5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	Сущность и значение кредитной политики коммерческого банка в части корпоративного кредитования. Факторы, определяющие формирование кредитной политики банка. Основы механизма реализации кредитной политики банка. Оценка эффективности формирования и реализации кредитной политики коммерческого банка. Управление рисками в системе организации кредитной политики. Организация кредитного процесса на различных этапах реализации договора кредитования корпоративных клиентов. Банковский контроль и управление кредитным процессом. Кредитная политика в работе с корпоративными клиентами. Мероприятия, направленные на повышение качества формирования и реализации кредитной политики банка в области корпоративного кредитования.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи.
Тема 6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	Критерии и показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в системе минимизации кредитного риска. Современные методы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков. Внешние источники информации о кредитоспособности банковских заемщиков. Алгоритм присвоения кредитного рейтинга заемщику. Оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований Базельского комитета по Банковскому надзору. Нейронная сеть как инструмент оценки кредитоспособности заемщика.	Тесты, Реферат, Эссе. Задачи. РМГ.

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: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
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: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
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: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
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: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
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: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>

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, определенных темами: «Тенденции развития банковских программ лояльности», «Процессы оптимизации ценообразования», дистанционно происходит реализация проекта «Оценка кредитоспособности корпоративного клиента», осуществляется контроль усвоения пройденного материала. Реализация проекта происходит в малых студенческих группах. По результатам проведенного исследования группа подготавливает и 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 «Организация корпоративного кредитования».

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

#### Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора	Результаты обучения	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-3.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование сделок корпоративного кредитования и проводить консультирование руководителей различных уровней.	<b>Знает:</b> Правовые основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; Готовит и осуществляет порядок ведения кредитного досье. <b>Умеет:</b> Анализировать и интерпретировать статистические данные и базы данных кредитных организаций о динамике клиентской базы; Пользоваться персональным компьютером, программными продуктами (в том числе автоматизированной банковской системой), организационно-техническими средствами и оборудованием для организации корпоративного кредитования. <b>Навыки:</b> Осуществляет взаимодействие с руководителями корпораций и финансовых компаний по вопросам участия в сделках кредитования корпоративных клиентов; Контролирует проведения кредитных сделок любой сложности с клиентами банка при участии партнеров и контрагентов.	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, дискуссия, решение задач.	<b>Вопрос на экзамен 1-7</b>
2	ИПК-3.2 Анализирует мотивационные программы и	<b>Знает:</b> Современные методы получения информации, анализа данных, обработки информации; Правила	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка	<b>Вопрос на экзамен 8-17</b>

	<p>программы лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования</p>	<p>делового общения с заемщиками и основы корпоративной этики.  <b>Умеет:</b> Реализовывать мотивационные программы, программы лояльности для клиентов и партнеров банка по корпоративному кредитованию;  Анализировать эффективность внедрения мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров коммерческого банка.  <b>Навыки:</b>  Осуществляет продвижение программ кредитования для юридических и физических лиц через партнерский и корпоративный каналы;  Разрабатывает технические задания для автоматизации процессов проведения сделок кредитования корпоративных клиентов.</p>	<p>реферата, эссе, тестирование, решение задач, РГЗ, коллоквиум.</p>	
3	<p>ИПК-4.1  Применяет инструментарий управлением выполнением плана продаж кредитных продуктов корпоративных клиентов.</p>	<p><b>Знает:</b> Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации; Порядок ведения кредитного досье корпоративных клиентов.  <b>Умеет:</b> Выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах, определять преимущества характеристик банковских продуктов для клиентов банка; Проводить сегментацию корпоративных клиентов, планировать результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций и показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов коммерческого банка.  <b>Навыки:</b> Осуществляет продажи корпоративных продуктов банка для физических и юридических лиц;  Контролирует и сопровождает проведение кредитных сделок любой сложности с клиентами</p>	<p>Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.</p>	<p><b>Вопрос на экзамен 18-21</b></p>

		банка.		
4	ИПК-4.2 Демонстрирует способность разрабатывать предложения по совершенствованию бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	<p><b>Знает:</b> Основы гражданского и банковского законодательства Российской Федерации; Основные правила корпоративной банковской этики.</p> <p><b>Умеет:</b> Анализировать эффективность бизнес-процессов по организации корпоративного кредитования в коммерческих банках; Применять программные продукты, организационно-технические средства и оборудование для консультирования потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка.</p> <p><b>Навыки:</b> Разрабатывает и внедряет кредитные продукты для юридических лиц, выбирает выгодные схемы обслуживания для клиента и банка; Подготавливает презентации для утверждения новых и изменения действующих банковских продуктов для корпоративных клиентов банка.</p>	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	<b>Вопрос на экзамен 22-28</b>
5	ИПК-4.3 Применяет инструментарий управления процентной политикой банка в части корпоративного кредитования.	<p><b>Знает:</b> Правила корпоративной банковской этики; Локальные нормативные акты, регламентирующие бизнес-процессы корпоративного кредитования.</p> <p><b>Умеет:</b> Анализировать и обобщать данные о деятельности клиентов и конкурентов коммерческого банка; Пользоваться каналами передачи информации, выбирать схемы обслуживания выгодные для клиента и банка по корпоративному кредитованию.</p> <p><b>Навыки:</b> Планирует и</p>	Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач.	<b>Вопрос на экзамен 29-32</b>

		<p>прогнозирует факторы, влияющие на стоимость и доходность размещения кредитных ресурсов юридическим и физическим лицам;</p> <p>Формирует отчеты о доходности портфеля корпоративного кредитования в разрезе отдельных сегментов и точек продаж.</p>		
6	<p>ИПК-4.4</p> <p>Применяет инструментарий управления кредитными рисками портфеля корпоративных кредитов.</p>	<p><b>Знает:</b> Нормативные правовые акты, необходимые для выполнения должностных обязанностей;</p> <p>Правила делового общения с заемщиками и основы корпоративной этики.</p> <p><b>Умеет:</b> Применять методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки кредитных рисков;</p> <p>Оценивать и управлять кредитными рисками, использовать личное имиджевое воздействие на клиента.</p> <p><b>Навыки:</b> Осуществляет контроль мониторинга качества обслуживания долга и сроков погашения корпоративного кредита, а также сопровождает и оформляет кредитное досье;</p> <p>Анализирует и оценивает уровни риска портфеля корпоративных кредитов и отдельных его сегментов, выявляет проблемные кредиты на ранних этапах.</p>	<p>Вопросы для устного опроса по теме, подготовка реферата, эссе, тестирование, решение задач, РМГ.</p>	<p><b>Вопрос на экзамен 33-44</b></p>

**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**

**Контрольные вопросы для устного опроса**

Тема 1.	Организация кредитования корпоративных клиентов банками: проведение операций, особенности процессов кредитования, развитие и зарубежный опыт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Расскажите об особенностях современной системы кредитования корпоративных клиентов.</li> <li>2. Что относится к субъекту и объекту кредитования?</li> <li>3. Дайте определение понятия ссудного счета.</li> <li>4. Какие методы кредитования Вы знаете?</li> <li>5. Расскажите о договорах кредитования.</li> <li>6. Какие Вы знаете внешние источники финансирования предприятия?</li> <li>7. Расскажите о классификационной группе кредитов, предоставляемых юридическим лицам.</li> <li>8. Расскажите об организации краткосрочного кредитования предприятия.</li> <li>9. Перечислите основные требования к содержанию и форме кредитного договора.</li> <li>10. Расскажите об овердрафте и его применении в Российской практике.</li> <li>11. Расскажите о долгосрочном кредитовании.</li> <li>12. Что представляет собой проектное финансирование?</li> <li>13. Расскажите о синдицированных кредитах.</li> </ol>
Тема 2.	Программы кредитования корпоративных клиентов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сделайте определение понятию «кредитный портфель банка».</li> <li>2. Расскажите об анализе проведения оценки кредитного портфеля банка.</li> <li>3. Уделите внимание вопросам программ кредитования корпоративных клиентов.</li> <li>4. Расскажите об анализе качества предоставленных кредитных ресурсов корпоративным клиентам.</li> <li>5. Что представляют собой мотивационные программы и программы лояльности?</li> <li>6. Какие направления в развитии кредитования корпоративных клиентов Вы знаете?</li> <li>7. Расскажите о возможности совершенствования кредитования корпоративных клиентов.</li> <li>8. Что представляют собой корпоративные правила делового общения?</li> <li>9. Какова роль корпоративных правил делового общения сотрудника с клиентами банка, между сотрудниками, руководством банка и сотрудниками?</li> </ol>
Тема 3.	Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дайте определение понятию «банковский продукт».</li> <li>2. Дайте определение понятию «банковская услуга».</li> <li>3. Охарактеризуйте банковский продукт, выделяя его особенности.</li> <li>4. Какие виды современных банковских продуктов для корпоративных клиентов Вы знаете?</li> <li>5. Расскажите о банковском маркетинге.</li> <li>6. Выделите задачи, функции, принципы банковского маркетинга.</li> <li>7. Каковы особенности проведения анализа рынка услуг и маркетингового исследования банковской среды?</li> <li>8. Как происходит планирование и процессы разработки банковского продукта?</li> <li>9. Расскажите о системах сбыта банковских продуктов.</li> <li>10. Каковы особенности проведения оценки результатов</li> </ol>

		<p>маркетинга?</p> <p>11. Как осуществляется совершенствование маркетинговой политики банка?</p> <p>12. Каковы особенности создания баз данных, ориентированных на корпоративных клиентов?</p>
Тема 4.	Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	<p>1. Какие виды банковских услуг Вы знаете?</p> <p>2. Каковы особенности предоставления банковских услуг корпоративным клиентам?</p> <p>3. Расскажите об особенностях кредитования корпоративных клиентов.</p> <p>4. Отечественный опыт кредитования корпоративных клиентов.</p> <p>5. Проведите сравнение между отечественным и зарубежным опытом кредитования корпоративных клиентов.</p> <p>6. Расскажите о предпочтениях и удовлетворенности корпоративных клиентов.</p> <p>7. Как проводится анализ предпочтений и удовлетворенности корпоративных клиентов?</p> <p>8. Расскажите о возможности совершенствования кредитного процесса с позиции клиента.</p> <p>9. Что представляет собой алгоритм корпоративного кредитования?</p>
Тема 5.	Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования	<p>1. Расскажите о проводимой кредитной политике банка и ее значимости.</p> <p>2. Перечислите факторы, оказывающие влияние на формирование кредитной политики банка в части корпоративного кредитования.</p> <p>3. Что представляет собой механизм реализации кредитной политики банка?</p> <p>4. Как проводится оценка эффективности формирования и реализации кредитной политики банка?</p> <p>5. Какие риски в системе организации кредитной политики Вы знаете?</p> <p>6. Как происходят процессы управления рисками в системе организации кредитной политики?</p> <p>7. Расскажите об организации кредитного процесса на различных этапах реализации договора кредитования корпоративных клиентов банка.</p> <p>8. Как осуществляется банковский контроль и управление кредитным процессом?</p> <p>9. Расскажите о банковском контроле в управлении кредитным процессом.</p> <p>10. Расскажите о кредитной политике в работе с корпоративными клиентами.</p> <p>11. Выделите и охарактеризуйте мероприятия, направленные на повышение качества формирования и реализации кредитной политики банка в области корпоративного кредитования.</p>
Тема 6.	Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов	<p>1. Какие критерии и показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов Вы знаете?</p> <p>2. Расскажите о минимизации кредитного риска.</p> <p>3. Выделите современные методы оценки кредитоспособности банковских заемщиков.</p> <p>4. Расскажите об источниках информации о кредитоспособности банковских заемщиков.</p> <p>5. Каков алгоритм присвоения кредитного рейтинга заемщику?</p> <p>6. Как проводится оценка кредитоспособности заемщика в контексте новых требований?</p> <p>7. Что представляет собой нейронная сеть оценки кредитоспособности заемщика?</p>

## Тестовые задания

### К темам 1-6.

1. К элементам кредитной политики банка относятся:
  - а: цели и задачи кредитной политики
  - б: технология осуществления кредитных операций
  - в: контроль в процессе кредитования
  - г: требования ЦБ РФ
  
2. На кредитную политику влияют следующие внешние факторы:
  - а: специализация банка
  - б: политические и экономические условия
  - в: состояние межбанковской конкуренции
  - г: уровень развития банковского законодательства
  
3. По целевому назначению кредиты, выдаваемые коммерческими банками, подразделяются на:
  - а: потребительские;
  - б: промышленные;
  - в: торговые;
  - г: сельскохозяйственные;
  - д: инвестиционные и бюджетные
  
4. В зависимости от методов кредитования выделяют следующие банковские кредиты:
  - а: по остатку
  - б: по обороту
  - в: по кредитной линии
  - г: долгосрочный кредит
  - д: краткосрочный кредит
  - е: среднесрочный кредит
  
5. Ссудные операции – это операции по предоставлению средств заемщику на определенный срок и за определенную плату.
  
6. К принципам, на основе которых предоставляются кредиты, относятся:
  - а: срочность
  - б: платность
  - в: возвратность
  - г: краткосрочность
  - д: обеспеченность
  - е: целевое назначение
  - ж: дифференцированность
  
7. По типам заемщиков выделяют ссуды, выдаваемые:
  - а: коммерческим организациям
  - б: физическим лицам
  - в: правительству
  - г: местным органам власти
  - д: пенсионерам
  
8. По сфере применения кредиты подразделяются на:
  - а: кредиты в сфере производства

- б: кредиты в сфере обращения
- в: целевые кредиты
- г: нецелевые кредиты

9. По целевому назначению кредиты подразделяются на:

- а: целевые;
- б: нецелевые.

10. По размерам кредиты делятся на:

- а: крупные;
- б: средние;
- в: мелкие.

11. По срокам погашения кредиты делятся на:

- а: онкольные
- б: срочные
- в: крупные
- г: средние
- д: мелкие

12. Какую степень риска имеет субстандартный кредит

- а: 2%
- б: 20%
- в: 100%

13. К какому классу относится заемщик, если его финансовая деятельность очень хорошая и может поддерживаться на этом уровне длительный период.

- а: класс А
- б: класс Д
- в: класс В
- г: класс Г

14. Если просрочена задолженность по кредиту и процентов по нему более 90 дней и общий срок пролонгации более 90 дней, то кредитная история считается...

- а: хорошей
- б: слабой
- в: неудовлетворительной

15. Для обеспечения возвратности кредита банк и заемщик заключают:

- а: договор залога
- б: кредитный договор
- в: договор о срочном вкладе

16. Какова норма коэффициента общей ликвидности, установленная НБУ?

- а: не менее 0,5
- б: не менее 2,0
- в: не менее 1,0

17. Специальный резерв создается на случай...

- а: порчи имущества
- б: не возврата кредита
- в: стихийного бедствия

18. Банк формирует резервный фонд по кредитам, при этом отчисления производятся...

- а: с учетом класса кредитоспособности заемщика
- б: с учетом качества кредитной истории заемщика
- в: от суммы безнадежных кредитов – в общий резерв, от суммы стандартных – в специальный резерв

19. К самостоятельным мерам банка по снижению кредитного риска относится...

- а: заклад
- б: поручительство
- в: формирование резерва

20. Достаточность стоимости имущества, предоставленного в залог, рассчитывается как...

- а: отношение стоимости залога к сумме кредита и процентов по ним
- б: отношение суммы кредита к стоимости залога

21. Какова норма коэффициента независимости, установленная НБУ

- а: не более 1,0
- б: не менее 0,5
- в: не менее 1,0
- г: не менее 0,2
- д: не более 0,6

22. Контрольная работа в процессе кредитования относится к... работе с клиентами.

- а: предварительной
- б: текущей
- в: итоговой

23. По назначению различают следующие виды кредитов:

- а: инвестиционный
- б: потребительский
- в: просроченный
- г: погашенные в рассрочку
- д: кредитная линия

24. Способ защиты кредита, при котором устанавливается сумма предельной задолженности по кредиту конкретного заемщика, называется...

- а: диверсификация
- б: лимитирование
- в: страхование

25. На величину процентной ставки оказывают влияние факторы:

- а: размер собственного капитала
- б: уровень инфляции
- в: комиссионные доходы
- г: размер кредита

26. Кредит, выданный для строительства или реконструкцию зданий и сооружений – это...

- а: кредит под залог векселей
- б: потребительский кредит

в: кредит в текущую деятельность

г: кредит на капитальные затраты.

27. Кредитование семейно-трудовых объединений граждан - это...

а: кредитование фермерского хозяйства

б: долгосрочное кредитование

в: кредит на приватизацию

28. При проверке кредитных операций устная договорённость залога недвижимости будет являться:

а: показателем хорошей деловой репутации клиента

б: нарушением оформления залога недвижимости

в: нарушением прав собственности

29. Кредитные операции с клиентами являются:

а: активными

б: активно – пассивными

в: пассивными

г: активными и пассивными

30. Результат от осуществления пассивных кредитных операций банка должен приносить:

а: доход

б: расход

в: известность

31. Целью проверки кредитных операций является:

а: оценка и анализ кредитного риска

б: исследование партнерских отношений заёмщика

в: оценка популярности банка

32. К нормативным источникам ревизии кредитных операций относится:

а: внутрибанковская инструкция о ведении кредитных операций

б: положение НБУ «О кредитовании»

33. КРУ проверяет кредиты, предоставленные коммерческим банком:

а: физическим лицам

б: предпринимателям

в: государственным предприятиям

34. Не предоставляется обеспечение по последующим видам кредитов

а: гарантированным

б: краткосрочным

в: бланковым

35. По каким кредитам отчисления в резерв не должны производиться:

а: стандартным

б: гарантированным

в: внутрибанковским

36. Последняя цифра 7 в ссудном балансовом счёте обозначает, что...

а: кредит просрочен

б: кредит пролонгирован

в: кредит краткосрочный

37. Списание безнадежных кредитов должно осуществляться банком за счет:

а: собственной прибыли, оставшейся в распоряжении банка

б: предоставленных кредитов

в: доходов банка

38. Наиболее типичными нарушениями по кредитным операциям является:

а: неверное начисление процентов

б: верное начисление процентов

в: наличие и достаточный размер резервов

### **Тематика рефератов**

#### **Темы 1-6.**

1. Организация кредитной деятельности в коммерческом банке.
2. Этапы кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке.
3. Оценка кредитной деятельности коммерческого банка.
4. Тенденции развития кредитных операций российских коммерческих банков.
5. Подходы к оценке кредитоспособности корпоративных заемщиков.
6. Пути реализации комплексного подхода к обслуживанию корпоративных клиентов в коммерческом банке.
7. Понятие, виды и классификация корпоративных клиентов.
8. Виды кредитов, выдаваемые корпоративным клиентам.
9. Анализ российского рынка корпоративного кредитования.
10. Анализ кредитования реального сектора российской экономики.
11. Анализ корпоративного кредитования.
12. Пути совершенствования сферы корпоративного кредитования.
13. Развитие рынка корпоративного кредитования в России.
14. Анализ методики работы банка с проблемной и просроченной задолженностью юридических лиц.
15. Анализ работы банка по страхованию кредитного риска в процессе корпоративного кредитования.
16. Методические и практические аспекты оценки кредитоспособности корпоративных клиентов.
17. Проблемы управления банковскими рисками в корпоративном кредитовании и пути совершенствования кредитного процесса.
18. Кредитное досье: состав и порядок его формирования.
19. Анализ корпоративного кредитования, проблемы и перспективы развития данной отрасли.
20. Дифференцированный подход к проведению залоговой экспертизы при кредитовании корпоративных клиентов коммерческого банка.
21. Индикация циклов корпоративного кредитования.
22. Качественная оценка работы специалистов подразделения корпоративного кредитования.
22. Корпоративное кредитование в режиме овердрафта.
23. Корпоративное кредитование приоритетных отраслей, соответствующих принципам устойчивого развития.

24. Модель управления правовым риском кредитной организации в сфере корпоративного кредитования.

25. Применение профессиональных стандартов при предоставлении коммерческими банками услуг в области корпоративного кредитования.

26. Проблемы применения профессиональных стандартов при построении процесса корпоративного кредитования.

27. Роль и значение корпоративного кредитования в банковской системе России.

28. Рынок корпоративного кредитования по итогам 2020 года и новые точки роста в 2021 году.

29. Тенденции развития рынка корпоративного кредитования в России и за рубежом.

30. Управление рисками при корпоративном кредитовании через филиальную сеть банка.

### **Темы эссе**

#### **Темы 1-6.**

1. Корпоративное кредитование в России - экономическая сущность и современное состояние.

2. Современные проблемы правового регулирования банковского корпоративного кредитования.

3. Кредитование корпоративных клиентов.

4. Актуальные вопросы мониторинга корпоративных клиентов коммерческих банков.

5. Международная банковская практика оценки корпоративных клиентов.

6. Понятие и значение системы кредитования, место и роль кредитования корпоративных клиентов

7. Анализ современного состояния кредитования корпоративных клиентов российскими банками: проблемы и перспективы развития

8. Организационные основы кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке

9. Теоретические основы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов: необходимость и методики, используемые российскими и зарубежными коммерческими банками.

10. Характеристика программ кредитования корпоративных клиентов банка

11. Анализ качества предоставленных корпоративным клиентам кредита.

12. Предложения по развитию кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке.

13. Понятие и значение системы кредитования, место и роль кредитования корпоративных клиентов.

14. Теоретические основы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов

15. Экономическое содержание кредитоспособности организаций.

16. Факторы, влияющие на кредитоспособность корпоративных заемщиков.

17. Банковский менеджмент как мера управления кредитным риском в корпоративном кредитовании.

18. Оценка методик оценки кредитоспособности, используемых банками в отечественной практике.

19. Оценка методик оценки кредитоспособности корпоративных клиентов, используемых банками в зарубежной практике.

20. Единая методика оценки кредитоспособности корпоративных клиентов

21. Основные принципы управления кредитным риском при кредитовании корпоративных клиентов.
22. Организация процесса оценки кредитоспособности корпоративных клиентов
23. Технология управления кредитным риском

## **Примеры задач и РГЗ**

### **РГЗ к теме 2. Программы кредитования корпоративных клиентов «Тенденции развития банковских программ лояльности»**

Изменения, происходящие в финансовой индустрии, не могли не коснуться программ лояльности. Ведущие банки пересматривают свое отношение к данному инструменту, все чаще рассматривая программу лояльности, как стратегическое направление, а не просто способ стимулирования трат по банковской карте.

Согласно исследованию компании Forrester Consulting только 13 % опрошенных топ-менеджеров банков полностью удовлетворены своими программами лояльности. Вдвое больше опрошенных недовольны ее результатами. Карточные программы лояльности есть практически у каждого банка и в основной своей массе мало чем отличаются друг от друга. 78 % банков РФ из топ-50 предлагают своим клиентам как минимум одну программу лояльности. Не так давно компания Frank Research Group провела исследование рынка банковских программ лояльности. 78 % банков РФ из топ-50 предлагают своим клиентам как минимум одну программу лояльности. Насколько они выгодны? По большинству (62 %) карт Cash Back возврат средств составляет менее 1 %, по бонусным картам начисляется 1,5–2,5 %.

С учетом стоимости обслуживания окупаемость подобных карт — более полутора лет. Эффективность банковских программ лояльности как инструмента удержания клиентов также вызывает вопросы. По статистике, держатели карт лояльности в США на самом деле гораздо менее лояльны банку.

Многие из них оформляют карту только для того, чтобы получить вознаграждение или воспользоваться специальными условиями. Конечно, нельзя сказать, что банковские программы лояльности в своем текущем виде мертвы. По словам представителей ведущих российских банков, оборот по картам участников программ лояльности превышает оборот по картам других клиентов.

В России есть целый ряд успешных проектов. Среди них выделяются коалиционные программы, так как они предлагают широкие возможности по накоплению и погашению бонусов. Кобрендинговые проекты привлекательны для реализации нишевых программ. Cash-back карты хороши своей простой и понятной клиенту механикой. Эта схема особо актуальна сейчас, когда у населения серьезно сократился уровень доходов, и вопрос экономии выходит на первый план.

В последние годы финансовая индустрия активно ищет новые пути для своего развития. Появляются технологии, которые со временем могут принципиально изменить рынок, трансформируется модель взаимодействия с клиентом, все больше перемещаясь в цифровую среду, развиваются альтернативные форматы оказания финансовых услуг. Не так давно платежная система Visa объявила о запуске Visa Commerce Network. Это программа позволит продавцам делать целевые предложения владельцам карт Visa, минуя банки. Данная инициатива грозит изменить правила игры. По крайней мере, банкам точно придется искать новые модели мотивации клиентов, чтобы не стать третьим лишним.

Все это не могло не повлиять на банковские программы лояльности. Если ранее данный инструмент использовался исключительно для стимулирования операций по карте, то теперь внимание смещается в сторону формирования позитивного клиентского опыта, улучшения отношений с клиентами, увеличения share of wallet. Появился термин

«total relationship loyalty», отражающий новую парадигму в области управления отношениями с клиентами.

Клиенты пресыщены похожими друг на друга программами лояльности. Любой уважающий себя ритейлер, телеком-оператор или банк имеет свою программу, где можно получать бонусы или скидки. Чем больше программ появляется на рынке, тем меньше их совокупная ценность.

Основная масса представленных на рынке программ действует только для якорных продуктов — дебетовая или кредитовая карта. При этом ипотека и потребительские кредиты, вклады и инвестиции, а также другие продукты и услуги остаются «за бортом» программы лояльности. Отсутствует комплексная модель стимулирования. Новый подход базируется на тезисе, что банк должен создать экосистему для удовлетворения всего спектра финансовых потребностей клиентов — настоящих и будущих. Клиенту должно быть выгодно и удобно доверить все свои финансовые операции одному банку, а не разделять их по двум или трем. Программа лояльности при этом выступает как связующее звено между различными продуктами и услугами. Она стимулирует клиента удовлетворять все свои финансовые потребности через «одно окно».

Первопроходцем в реализации данного подхода стала программа Citi под названием Thank you. Клиенты получают баллы практически за любые каждодневные операции — использование кредитной карты, хранение средств на депозите, получение ссуды и т. д. Накопленные бонусы можно потратить в банке (например, для оплаты ипотеки и кредитов на обучение) или у многочисленных партнеров.

Российские банки не отстают от западных коллег. Программы «Коллекция» ВТБ24 и «PSBonus» Промсвязьбанка также распространяются на широкий спектр продуктов и услуг. Последние годы финансовая отрасль активно трансформируется. Это не могло не повлиять на банковские программы лояльности. Главный тренд — изменения отношения к данному инструменту. Если ранее банки использовали программы лояльности для стимулирования объема и частоты трат по карте, то теперь внимание уделяется и таким аспектам, как клиентский опыт, улучшение отношений с клиентами, увеличение share of wallet, росту удовлетворенности услугами банка.

Задания:

1. Оценить ситуацию. Выберите ключевую информацию.
2. Расскажите о программах лояльности в Вашем банке. Чем они привлекательны для клиентов?
3. Спрогнозируйте пути развития ситуации и определите возможности банка по повышению лояльности.

### **К теме 3. Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам «Процессы оптимизации ценообразования»**

Опросы руководителей маркетинговых служб различных предприятий в России и за рубежом показывают, что ценообразование рассматривается в качестве ключевого фактора сбыта и конкурентоспособности. В банковской деятельности значение ценообразования особенно велико в связи с тем, что материальной основой любого банковского продукта являются деньги. По этой причине дифференциация банковских продуктов трудновыполнима. Выделяют два основных способа установления цен на банковские продукты — в виде процента, который устанавливается для депозитно-кредитных продуктов, и в виде комиссии, которая взимается по прочим.

Взимание процента происходит от суммы задолженности на периодической основе. Величина комиссии может быть установлена по отношению к единице банковского продукта, которая может быть измерена в рублях, количестве сделок (операций) и прочее. Комиссии обычно взимаются в разовом порядке, но могут быть и периодическими. Отдельные банковские продукты могут предполагать смешанное ценообразование

(например, пластиковые карты). В зависимости от обстоятельств банки используют следующие методы ценообразования, которые могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, какие факторы в большей степени при установлении цены принимает во внимание банк:

- 1) затратные методы (при ориентации на собственные издержки);
- 2) рыночные методы (при ориентации на конъюнктуру рынка);
- 3) параметрические методы (при первостепенном учете нормативов затрат на технико-экономический параметр продукции).

Затратные методы ценообразования предполагают расчет цены продажи банковского продукта путем прибавления к издержкам на его генерацию (процентным, предельным, переменным или полным) некой определенной величины, называемой маржей.

Наиболее часто расчеты проводятся на основе процентных издержек, что связано со сложностью определения для банка предельных, переменных и полных издержек. В качестве базиса для расчета процентных издержек банком может приниматься либо вся ресурсная база, либо ее часть. Важным моментом при этом является необходимость учета обязательных резервов, депонируемых коммерческими банками в ЦБ РФ.

Рыночные методы состоят в том, что цена устанавливается исходя из цен на аналогичные продукты конкурентов или исходя из субъективной оценки клиентами банка ценности его продуктов, определяемой на основе специальных анкет. Параметрические методы предполагают установление цен исходя из стоимости базового продукта и дополнительной надбавки за улучшенные характеристики (параметры) конкретного продукта. Примером параметрических методов в банке может служить кредитная линия, по которой в цене кроме процентов учитывается еще плата за неиспользованный лимит. На практике банки используют всю совокупность методов ценообразования.

С усилением конкуренции приоритет в ценообразовании смещается с первой группы методов на вторую. Это сдвиг тем более заметен, чем меньше банк и чем меньше его финансовая интеграция с клиентом. Перечислим проблемы ценообразования в коммерческих банках:

- непрозрачные для потребителя схемы ценообразования на банковские продукты (наряду с процентом взимаются различные скрытые комиссии), например, эффективная ставка по потребительскому кредиту в некоторых банках превышает номинальную на 10 – 20 % годовых;
- высокий размер процентной маржи банка (она даже без учета комиссий превышает ставки по вкладам и депозитам);
- высокий разброс процентных ставок и комиссий между банками (по депозитам и вкладам он достигает 3-4 %, по кредитам юридическим лицам 10-12 %, по потребительским кредитам свыше 30 %).

Задание:

1. Дайте определение цены на банковский продукт.
2. Из чего состоит структура цены на банковский продукт?
3. Перечислите свойства цены банковского продукта.
4. В чем заключается ценовая политика банка?
5. Дайте определение цепочке ценностей.
6. Составьте таблицу в произвольной форме общего и различий двух способов установления цен на банковские продукты.
7. Дайте сравнительную характеристику методам ценообразования в банке.
8. Определите основные пути решения проблем ценообразования в коммерческом банке.

## Задачи по отдельным темам

### Тема 4. Организация и совершенствование бизнес-процессов по корпоративному кредитованию

**Задача 1:** Необходимо определить объёмы входных денежных потоков корпорации в рамках финансовой и инвестиционной деятельности отдельно, при таких условиях:

- 1) предприятие получило кредит 2000000 р.;
- 2) в результате эмиссии простых акций на предприятие поступило 400 000 р., в том числе на увеличение уставного капитала направлено 320 000 р., на увеличение дополнительного капитала – 80 000 р.
- 3) объем выручки от реализации составил – 15000000 р.
- 4) корпорация получила дивиденды от владения корпоративными правами других предприятий – 100 000 р.
- 5) корпорация продала облигации внутреннего государственного займа - 250 000 р.

#### Задача 2.

Торгово-посредническая фирма ООО «Концерн» обратилась в банк с просьбой о предоставлении кредита на покупку партии импортных товаров в сумме 15 млн. рублей сроком на три месяца под 12 % годовых с ежемесячной уплатой. В обеспечение кредита предоставляется дисконтный вексель банка на сумму 15 млн.р. и сроком погашения через четыре месяца. Банк классифицировал заемщика во вторую категорию качества.

Кредитной политикой банка предусмотрено, что кредиты торговым и сбытоснабженческим организациям не должны превышать 50 % собственного капитала банка.

На дату подачи заявки собственный капитал банка составил 300 млн. р., выдано кредитов торговым и сбытоснабженческим организациям на сумму 268, 7 млн. рублей, из которых через 5 дней ожидается погашение 11, 4 млн. р., общая сумма крупных кредитов составляет 608 млн.р.

**Требуется:** Определить возможность и порядок выдачи кредита.

### К теме 5. Кредитная политика банка в части корпоративного кредитования.

#### Задача 1.

Торговая фирма «Лана», которая является постоянным клиентом банка, но не входит в число его акционеров, обратилась в банк за кредитом в размере 2 500 тыс. руб. (сроком на 1 год), предложив в обеспечение 2 здания магазинов:

- по Б. Черкасскому пер, д.5, стр. 1 площадью 1096 кв. м. оценочной стоимостью 3024770 р.

- по Комсомольскому просп., д.27, стр. 2 площадью 1774 кв. м. оценочной стоимостью 2508 600 р.

В соответствии с кредитной политикой Банка кредит может быть предоставлен в размере 50% от стоимости оценки недвижимости в случае, если при этом обеспечивается выполнение экономического норматива  $H_6$ . Размер процентной ставки 15 % годовых.

Собственный капитал Банка 180,0 млн. р.

**Требуется:** Определить, в какой сумме может быть выдан кредит.

#### Задача 2.

Акционерное общество, расчетный счет которого открыт в банке А, обратилось в банк Б с просьбой о выдаче кредита на производственные цели в сумме 4 млн. р. сроком на 9 месяцев под 25% годовых.

В обеспечении ссуды банк А может предоставить банку Б гарантию.

Заемщик отнесен банком ко II классу кредитоспособности. В соответствии с ТЭО срок окупаемости кредитуемых мероприятий – 7 месяцев.

АО неоднократно получало кредиты в банке А, из них 3 ссуды было погашено в срок, 1 была пролонгирована и 1 – погашена через 8 дней после вынесения на счет просроченных ссуд. В настоящее время задолженность АО по ссуде в банке А – 18 млн. р.

Кредитование производства – приоритетное направление кредитования банка А и банка Б.

Банк Б считает банк А первоклассным заемщиком и выдал ему межбанковский кредит сроком на 1 месяц в сумме 12 млн. р.

Собственный капитал банка А составляет 150 млн. р., банка Б – 60 млн. р.

**Требуется:**

1. Проанализировать возможность выдачи ссуды.
2. Дать рекомендации банку Б по определению суммы гарантии, предоставляемой банком А.

Перечислить документы, которые банк Б должен потребовать от заемщика и гаранта

**К теме 6. Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов**

**Задача 1.**

ОАО – торгово-посредническое предприятие, постоянный клиент банка в течение 4 лет, не являющееся акционером банка, впервые обратилось с просьбой о выдаче кредита в сумме 6 млн. р. на срок 3 месяца под 22 % годовых на торгово-посреднические цели. ОАО отнесено банком ко II классу кредитоспособности. В обеспечении кредита могут быть предложены:

а. пакет акций самого ОАО номинальной стоимостью 4 млн. р., составляющие 40 % уставного капитала общества, акции не котируются на бирже;

б. товары на складе АО (залог товаров в обороте) – спиртные напитки рыночной стоимостью 3,5 млн. р. Дисконт, устанавливаемый банком с учетом риска потерь, - 30 % от стоимости заложенных материальных ценностей.

Уставной капитал банка составляет 10 млн р., собственный капитал – 30 млн. р. Приоритетные направления кредитования – производственные цели, развитие малого бизнеса.

**Требуется:**

1. Проанализировать возможность выдачи кредита.
2. Оценить достаточность и качество обеспечения.

**Задания для выполнения проекта (РМГ) к теме 6. Риски и их управление в процессах кредитовании корпоративных клиентов**

**«Оценка кредитоспособности корпоративного клиента»**

Для расчета коэффициентов кредитоспособности работник банка использует данные баланса и другой отчетности клиента, а также дополнительную информацию. За отчетный период клиент полностью рассчитался с банком по начисленным процентам в сумме 2453 тыс. р. Чистая прибыль отчетного периода составила 2504 тыс. р. Данные из баланса предприятия, тыс. р.

Показатель	На 01.01	На 01.04
<b>АКТИВЫ</b>		
I. Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	-	-

Основные средства	9106	8435
Долгосрочные финансовые вложения	5991	12 491
Итого по разделу I	?	?
II. Оборотные активы		
Запасы	8468	3043
В том числе:		
- сырье, материалы и другие аналогичные ценности	8379	2669
Готовая продукция	420	-
Прочие запасы и затраты	4175	2599
Итого	?	?
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев	270	270
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев	1277	3583
В том числе:		
- покупатели и заказчики	831	654
Краткосрочные финансовые вложения	-	74 800
Денежные средства	9863	6996
Итого по разделу II	24 483	91291
Баланс	?	?
ПАССИВЫ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	1500	1715
Добавочный капитал	201	305
Резервный капитал	41	52
Нераспределенная прибыль	6926	5401
Итого по разделу III	?	?
IV. Долгосрочные обязательства	-	-
V. Краткосрочные обязательства:		
Займы и кредиты	15983	100 000
Кредиторская задолженность	15019	4744
В том числе:		
- перед государственными внебюджетными фондами	-	198
- по налогам и сборам	4268	1646
- прочие кредиторы	10417	2900
Задолженность перед участниками	334	-
Итого по разделу V	31002	104 744
Баланс	39570	112217

**Требуется:** Рассчитать коэффициенты финансового левериджа, прибыльности и покрытия

### **Вопросы коллоквиума к теме 3. Управление продаж банковских продуктов корпоративным клиентам**

- 1 Маркетинговые особенности работы с корпоративными клиентами в банковском бизнесе.
- 2 Маркетинговая политика банка.
- 3 Планирование работы по продвижению продуктов и услуг банком.
- 4 Формы маркетингового обслуживания корпоративных клиентов.
- 5 Методы маркетингового обслуживания корпоративных клиентов.
- 6 Зарубежный опыт обслуживания корпоративных клиентов банка.
- 7 Поиск крупных клиентов банка.
- 8 Координация работы с крупными клиентами банка.
- 9 Способы формирования клиентской базы корпоративных клиентов.
- 10 Способы мотивации корпоративных клиентов банка.
- 11 Реклама для корпоративных клиентов банка.
- 12 Обслуживание корпоративных клиентов банка в условиях Мирового кризиса.
- 13 Тактика работы сотрудников в проблемных ситуациях с корпоративными клиентами.
- 14 Центры банка по обслуживанию корпоративных клиентов.

### **Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации Вопросы для проведения экзамена по освоению дисциплины**

- 1 Современная система кредитования и ее особенности.
- 2 Субъект и объект кредитования.
- 3 Ссудный счет.
- 4 Методы кредитования.
- 5 Договор кредитования.
- 6 Внешние источники финансирования предприятия.
- 7 Классификационные группы кредитов, предоставляемые юридическими лицами.
- 8 Организация краткосрочного кредитования организации.
- 9 Основные требования к содержанию и форме кредитного договора.
- 10 Овердрафт и его применение в Российской практике.
- 11 Долгосрочное кредитование.
- 12 Проектное финансирование.
- 13 Синдицированный кредит.
- 14 Кредитный портфель банка.
- 15 Анализ проведения оценки кредитного портфеля банка.
- 16 Программы кредитования корпоративных клиентов банка.
- 17 Мотивационные программы и программы лояльности.
- 18 Ведение кредитного досье корпоративных клиентов.
- 19 Преимущественные характеристики банковских продуктов.
- 20 Сегментация корпоративных клиентов.
- 21 Осуществление планирования результатов финансово-хозяйственной деятельности.
- 22 Проведение анализа бизнес-процессов в сфере организации корпоративного кредитования.

- 23 Программные продукты, организационно-технические средства в сфере кредитования корпоративных клиентов.
- 24 Кредитные продукты для юридических лиц.
- 25 Продвижение банковских продуктов посредством презентационных мероприятия.
- 26 Консультирование корпоративных клиентов о банковских продуктах и услугах.
- 27 Продуктовая линейка банка.
- 28 Схемы обслуживания корпоративных клиентов банка.
- 29 Информация в целях совершения операций кредитования корпоративных клиентов.
- 30 Каналы передачи информации в целях совершения операций кредитования корпоративных клиентов.
- 31 Анализ конкурентов банка.
- 32 Стоимость и доходность размещения кредитных ресурсов.
- 33 Отчет о доходности портфеля корпоративного кредитования и его формирование
- 34 Осуществление контроля качества обслуживания долговых обязательств, сроков погашения корпоративного кредита.
- 35 Кредитное досье.
- 36 Риск портфеля корпоративных кредитов.
- 37 Анализ и оценка уровня риска портфеля корпоративных кредитов.
- 38 Оценка кредитоспособности корпоративных заемщиков на основе системы финансовых коэффициентов.
- 39 Оценка кредитоспособности корпоративных заемщиков на основе анализа денежных потоков.
- 40 Оценка кредитоспособности корпоративных заемщиков на основе анализа делового риска.
- 41 Планирование кредитных рисков
- 42 Прогнозирование возникающих кредитных рисков.
- 43 Оценка кредитными рисками.
- 44 Управление кредитными рисками

### **Критерии оценивания результатов обучения**

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

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. Склярова, И. Ю. Скляров, Н. В. Собченко и др.; под общ. ред. Ю. М. Скляровой ; 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 Алексеева, Д. Г. Банковское кредитование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 128 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08084-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/bankovskoe-kreditovanie-437596#page/1>.

3 Боровкова, В.А. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09689-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470945#page/1>.

4 Боровкова, В.А. 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, 2021. — 189 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09687-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470946#page/1>.

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](http://www.biblioclub.ru)
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» [www.znanium.com](http://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](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](http://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.uceba.com/>;
14. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы [http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy\\_i\\_otvety](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 6 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 в освоении организации корпоративного кредитования 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 организации корпоративного кредитования, влияние интернета на оформление и 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 организации корпоративного кредитования, 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, 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 экзамену;
- 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