

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 25.02.2025 13:39:59
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7234a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

Кафедра банковского дела

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 И.В. Попова
«20» февраля 2024г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине

Б3.О.01 Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

38.04.08 Финансы и кредит

(код и наименование направления подготовки)

Банковское дело

(наименование профиля)

Разработчик:

доцент

 И.Н. Кушнир

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании
кафедры от 20.02.2024 г., протокол №12

Донецк – 2024 г.

**Паспорт
оценочных материалов
БЗ.О.01 ПОДГОТОВКА К СДАЧЕ И СДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКЗАМЕНА**

(наименование учебной дисциплины)

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения
учебной дисциплины (модуля)

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
2	УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
3	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
4	УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
5	УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
6	УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и ее способы совершенствования	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке	4

	основе самооценки	Финансовый менеджмент в банке	
7	ОПК-1. Способен решать практические и (или) научно-исследовательские задачи в области финансовых отношений на основе применения фундаментальной экономической науки	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
8	ОПК-2. Способен применять продвинутое инструментальные методы экономического анализа прикладных и (или) фундаментальных исследований в области финансовых отношений, в том числе с использованием интеллектуальных информационно-аналитических систем	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
8	ОПК-3. Способен обобщать и критически оценивать результаты научных исследований самостоятельно выполнять исследовательские проекты в области финансов и смежных областях	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
10	ОПК-4. Способен обосновывать и принимать финансово-экономические и организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
11	ПК-1. Способен провести анализ и дать оценку существующих финансово-экономических рисков, составить и обосновать прогноз динамики основных финансово-экономических показателей на микро-, макро- и мезоуровне	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
12	ПК-2. Способен разработать и обосновать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность банковских и финансовых учреждений и	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4

	методики их расчета			
13	ПК-3. Способен планировать, прогнозировать, формировать оптимального банка	Способен структурировать портфеля	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
14	ПК-4. Способен анализировать и определять перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
15	ПК-5. Способен проводить самостоятельные научные исследования в области банковской деятельности и представлять результаты проведенного исследования научному сообществу	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
16	ПК-6. Способен применять знания фундаментальных и прикладных научных исследований для решения задач в профессиональной деятельности	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
17	ПК-7. Способен осуществлять самостоятельно или руководить подготовкой заданий и разработкой финансовых аспектов проектных решений и соответствующих нормативных и методических документов для реализации подготовленных проектов	Способен или	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
18	ПК-8. Способен разработать план стратегического развития дистанционного банковского обслуживания	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
19	ПК-9. Способен организовывать операции на межбанковском рынке	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4

20	ПК-10. Способен осуществлять управление риском ликвидности банка, процентным и валютным рисками	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
21	ПК-11. Способен формировать требования к разработке и внедрению информационной системы для автоматизации операций в платежной системе (ее части)	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
22	ПК-12. Способен управлять процентной политикой банка в части, касающейся корпоративного кредитования		Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
23	ПК-13. Способен управлять кредитными рисками портфеля кредитных продуктов для корпоративных клиентов		Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
24	ПК-14. Способен осуществлять финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	Способен	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4
25	ПК-15. Способен обеспечить консультирование партнеров, клиентов и контрагентов при проведении кредитных сделок		Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	4

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	ИДК-1 _{УК-1} Анализирует проблемную ситуацию как целостную систему, выявляя ее составляющие и связи между ними ИДК-2 _{УК-1} Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации ИДК-3 _{УК-1} Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них	Стратегии современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	И разноуровневые задачи и задания, тест
2	УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИДК-1 _{УК-2} Понимает принципы проектного подхода к управлению ИДК-2 _{УК-2} Демонстрирует способность управления проектами	Стратегии современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	И разноуровневые задачи и задания, тест
3	УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИДК-1 _{УК-3} Понимает и знает особенности формирования эффективной команды ИДК-2 _{УК-3} Демонстрирует поведение эффективного организатора и координатора командного взаимодействия	Стратегии современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	И разноуровневые задачи и задания, тест

4	<p>УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>ИДК-1_{УК-4} Составляет соответствия с нормами государственного языка и иностранного языка документы (письма, эссе, рефераты и др.) для академического и профессионального взаимодействия</p> <p>ИДК-2_{УК-4} Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные</p> <p>ИДК-3_{УК-4} Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>
5	<p>УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>	<p>ИДК-1_{УК-5} Имеет представление о сущности и принципах разнообразия культур в процессе взаимодействия</p> <p>ИДК-2_{УК-5} Демонстрирует способность анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>
6	<p>УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и ее совершенствования на основе самооценки</p>	<p>ИДК-1_{УК-6} Определяет стимулы, мотивы и приоритеты профессиональной деятельности и цели карьерного роста</p> <p>ИДК-2_{УК-6} Проводит рефлексию своей деятельности и разрабатывает способы ее совершенствования</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>
7	<p>ОПК-1. Способен решать практические и (или) научно-исследовательские задачи в области финансовых отношений на основе применения знаний фундаментальной</p>	<p>ИДК-1_{ОПК-1} Использует экономические знания, позволяющие принимать эффективные решения при решении практических и (или) исследовательских задач</p> <p>ИДК-2_{ОПК-1} Решает профессиональные, в т.ч. научно-исследовательские задачи в сфере финансов на</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>

8	<p>экономической науки</p> <p>ОПК-2. Способен применять продвинутое инструментальные методы экономического и финансового анализа в прикладных и (или) фундаментальных исследованиях в области финансовых отношений, в том числе с использованием интеллектуальных информационно-аналитических систем</p>	<p>макро- и микроуровнях, в т.ч. в сфере государственных и корпоративных финансов, на финансовых рынках</p> <p>ИДК-3_{ОПК-1} Использует результаты мониторинга конъюнктуры финансового рынка, товарно-сырьевых рынков, состояния финансовой системы для решения профессиональных задач</p> <p>ИДК-1_{ОПК-2} Применяет современные инструментальные методы, технологии сбора, обработки, критической оценки финансовой информации, продвинутое экономическое и финансовое анализа, в том числе с использованием интеллектуально-аналитических систем в процессе проведения прикладных и (или) фундаментальных исследований при решении профессиональных задач в сфере финансов</p> <p>ИДК-2_{ОПК-2} Использует модели прогнозирования и финансового моделирования, в том числе с использованием интеллектуальных информационно-аналитических систем, для разработки бизнес-планов, оценки стоимости объектов, формирования проектных решений в сфере финансового консалтинга</p>	<p>менеджмент в банке</p> <p>Стратегии</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>
9	<p>ОПК-3. Способен обобщать критически оценивать результаты научных исследований и самостоятельно выполнять исследовательские проекты в области финансов и смежных</p>	<p>ИДК-1_{ОПК-3} Критически оценивает результаты научных исследований в области финансового консультирования и оценочной деятельности</p> <p>ИДК-2_{ОПК-3} Реализует исследовательские умения и навыки для моделирования финансовых стратегий и процессов</p>	<p>Стратегии</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>

	областях	ИДК-3 _{ОПК-3} Применяет исследовательские методы и технологии для разработки, внедрения и адаптации целостных программ исследования финансовых отношений на всех уровнях экономики		
10	ОПК-4. Способен обосновывать и принимать финансово-экономические организационно-управленческие решения профессиональной деятельности	ИДК-1 _{ОПК-4} Принимает финансово-экономические организационно-управленческие решения, несет социальную и этическую ответственность за принятые решения ИДК-2 _{ОПК-4} Принимает финансово-экономические решения по созданию, развитию, оценке и реорганизации субъектов экономической деятельности	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	разноуровневые задачи и задания, тест
11	ПК-1. Способен провести анализ и дать оценку существующих финансово-экономических рисков, составить и обосновать прогноз динамики основных финансово-экономических показателей на микро-, макро- и мезоуровне	ИДК-1 _{ПК-1} Оценивает влияние управленческих решений на рост стоимости организации и увеличение прибыли ИДК-2 _{ПК-1} Разрабатывает финансовую политику и выбирает эффективные варианты управленческих решений ИДК-3 _{ПК-1} Использует приемы и технологию методологии исследования для принятия эффективных управленческих решений ИДК-4 _{ПК-1} Оценивает эффективность и результаты экономической деятельности	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	разноуровневые задачи и задания, тест
12	ПК-2. Способен разработать и обосновать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность банковских финансовых учреждений методики их расчета	ИДК-1 _{ПК-2} Анализирует исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов ИДК-2 _{ПК-2} Собирает, выбирает из общего объема и использует различную экономическую и финансовую информацию для расчета экономических и социально-экономических	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	разноуровневые задачи и задания, тест

13	<p>ПК-3. Способен планировать, прогнозировать и формировать структуру оптимального портфеля банка</p>	<p>показателей ИДК-3_{ПК-2} Использует источники экономической, социальной и управленческой информации ИДК-1_{ПК-3} Выявляет, анализирует и прогнозирует определяющих факторов, привлекающих ресурсы банка ИДК-2_{ПК-3} Определяет текущую стоимость, ценовые ожидания и доходность всех видов ресурсов банка ИДК-3_{ПК-3} Выявляет и анализирует риски, способные оказать влияние на доходность операций банка ИДК-4_{ПК-3} Определяет потребности банка в привлечении (размещении) средств за счет использования банковских продуктов и технологий с учетом их стоимости ИДК-5_{ПК-3} Проводит мониторинг и осуществляет прогнозирование изменения цен на финансовых и товарно-сырьевых рынках, анализирует спрос на банковские услуги ИДК-6_{ПК-3} Разрабатывает стратегии управления капиталом банка на основе регламентирующих правил и нормативных актов</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>и разноуровневые задачи и задания, тест</p>
14	<p>ПК-4. Способен анализировать и определять перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания</p>	<p>ИДК-1_{ПК-4} Анализирует и определяет условия для развития перспективных направлений дистанционного банковского обслуживания ИДК-2_{ПК-4} Исследует базы данных по дистанционному банковскому обслуживанию ИДК-3_{ПК-4} Оценивает риски внедрения системы дистанционного банковского обслуживания ИДК-4_{ПК-4} Разрабатывает технические задания и управляет проектами развития</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>и разноуровневые задачи и задания, тест</p>

15	ПК-5. Способен проводить самостоятельные научные исследования в области банковской деятельности и представлять результаты проведенного исследования научному сообществу	дистанционного банковского обслуживания ИДК-1ПК-5 Знает порядок и методы проведения научных исследований ИДК-2ПК-5 Проводит самостоятельные научные исследования в области банковской деятельности ИДК-3ПК-5 Предоставляет результаты самостоятельной научной деятельности научному сообществу в виде аналитических обзоров, докладов и научных публикаций	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	и разноуровневые задачи и задания, тест
16	ПК-6. Способен применять знания фундаментальных и прикладных научных исследований для решения задач в профессиональной деятельности	ИДК-1ПК-6 Использует фундаментальные прикладные исследования профессиональной сферы ИДК-2ПК-6 Применяет результаты фундаментальных и прикладных исследований для решения задач профессиональной деятельности ИДК-3ПК-6 Получает новые знания на основе анализа результатов фундаментальных и прикладных исследований	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	и разноуровневые задачи и задания, тест
17	ПК-7. Способен осуществлять самостоятельно или руководить подготовкой заданий и разработкой финансовых аспектов проектных решений и соответствующих нормативных методических документов для реализации подготовленных проектов	ИДК-1ПК-7 Организует деятельность коллектива в целях положительного решения по реализации экономического проекта ИДК-2ПК-7 Применяет коллективные обсуждения и принятия решений ИДК-3ПК-7 Организует выполнение конкретного порученного этапа работы ИДК-4ПК-7 Разрабатывает проекты в сфере экономики и бизнеса с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных ограничений	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке	и разноуровневые задачи и задания, тест
18	ПК-8. Способен разработать план стратегического	ИДК-1ПК-8 Координирует деятельность кредитной организации по вопросам	Стратегии и современная модель управления в сфере	и разноуровневые задачи и задания, тест

19	<p>развития дистанционного банковского обслуживания</p> <p>ПК-9. Способен организовывать операции межбанковском рынке</p>	<p>развития дистанционного банковского обслуживания</p> <p>ИДК-2ПК-8 Управляет проектами развития дистанционного банковского обслуживания</p> <p>ИДК-3ПК-8 Классифицирует и систематизирует информацию, необходимую для разработки плана стратегии дистанционного банковского обслуживания</p> <p>ИДК-1ПК-9 Разрабатывает программы и планы текущей работы подразделения по операциям на межбанковском рынке</p> <p>ИДК-2ПК-9 Организует систему отчетности в подразделении по операциям на межбанковском рынке</p> <p>ИДК-3ПК-9 Организует систему внутренней и внешней коммуникации в подразделении по операциям на межбанковском рынке</p>	<p>денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>и разноуровневые задачи и задания, тест</p>
20	<p>ПК-10. Способен осуществлять управление риском ликвидности банка, процентным и валютным рисками</p>	<p>ИДК-1ПК-10 Определяет возможность размещения активов на срочных фондовых и товарных рынках, оценивает условия и осуществляет выбор финансовых инструментов</p> <p>ИДК-2ПК-10 Производит расчет лимитов открытых валютных позиций банка с учетом конъюнктуры финансового рынка, процентных и валютных рисков</p> <p>ИДК-3ПК-10 Определяет текущую платежную позицию банка в разных видах валют</p> <p>ИДК-4ПК-10 Собирает, обрабатывает и анализирует информацию финансовых рынков, необходимую для формирования валютной политики банка</p> <p>ИДК-5ПК-10 Разрабатывает предложения для формирования стратегии и политики кредитной</p>	<p>денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>и разноуровневые задачи и задания, тест</p>

		организации в области управления процентным риском		
21	ПК-11. Способен формировать требования к разработке внедрению информационной системы для автоматизации операций платежной системы (ее части)	ИДК-1ПК-11 Определяет назначение и цели создания информационной системы ИДК-2ПК-11 Формулирует требования к информационной системе в целом ИДК-3ПК-11 Определяет состав и содержание работ по созданию и внедрению информационной системы	Определяет Состав и формулирует	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке
22	ПК-12. Способен управлять процентной политикой банка в части, касающейся корпоративного кредитования	ИДК-1ПК-12 Планирует и прогнозирует факторы, влияющие на стоимость и доходность размещения кредитных ресурсов ИДК-2ПК-12 Формирует отчеты о доходности кредитного портфеля в разрезе отдельных сегментов и точек продаж ИДК-3ПК-12 Анализирует и обобщает данные о деятельности клиентов и конкурентов ИДК-4ПК-12 Применяет программный инструментарий для анализа информации	Планирует и прогнозирует факторы, влияющие на стоимость и доходность размещения кредитных ресурсов Формирует отчеты о доходности кредитного портфеля в разрезе отдельных сегментов и точек продаж Анализирует и обобщает данные о деятельности клиентов и конкурентов Применяет программный инструментарий для анализа информации	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке
23	ПК-13. Способен управлять кредитными рисками портфеля кредитных продуктов для корпоративных клиентов	ИДК-1ПК-13 Анализирует и оценивает уровень риска портфеля кредитов отдельных его сегментов ИДК-2ПК-13 Организует работу по взаимодействию с подразделениями банка в целях минимизации кредитных рисков ИДК-3ПК-13 Применяет методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки кредитных рисков ИДК-4ПК-13 Проводит андеррайтинг клиента, анализ активов, анализ отчетности компании (отчет о прибылях и убытках и баланс)	Анализирует и оценивает уровень риска портфеля кредитов отдельных его сегментов Организует работу по взаимодействию с подразделениями банка в целях минимизации кредитных рисков Применяет методы прогнозирования, планирования, анализа и оценки кредитных рисков Проводит андеррайтинг клиента, анализ активов, анализ отчетности компании (отчет о прибылях и убытках и баланс)	Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений Кредитование как банковский бизнес-процесс Маркетинг в банке Финансовый менеджмент в банке
24	ПК-14. Способен осуществлять финансовое	ИДК-1ПК-14 Предоставляет потребителю финансовую услугу информации о состоянии	Предоставляет финансовую услугу информации о состоянии	Стратегии и современная модель управления в сфере

	<p>консультирование по широкому спектру финансовых услуг</p>	<p>и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условиях по банковским продуктам и услугам</p> <p>ИДК-2ПК-14 Владеет навыками организации продаж финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана</p> <p>ИДК-3ПК-14 Обеспечивает взаимодействие структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации</p> <p>ИДК-4ПК-14 Собирает, анализирует и предоставляет достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг</p>	<p>денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	
25	<p>ПК-15. Способен обеспечить консультирование партнеров, клиентов и контрагентов при проведении кредитных сделок</p>	<p>ИДК-1ПК-15 Анализирует динамику финансово-хозяйственной деятельности заемщиков и контрагентов по сделкам кредитования</p> <p>ИДК-2ПК-15 Формирует и рассчитывает «бюджет клиента»</p> <p>ИДК-3ПК-15 Контролирует проведение кредитных сделок любой сложности с клиентами банка при участии партнеров и контрагентов</p> <p>ИДК-4ПК-15 Выявляет потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках</p> <p>ИДК-5ПК-15 Анализирует статистические данные о динамике клиентской базы</p>	<p>Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений</p> <p>Кредитование как банковский бизнес-процесс</p> <p>Маркетинг в банке</p> <p>Финансовый менеджмент в банке</p>	<p>разноуровневые задачи и задания, тест</p>

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Разноуровневые задачи и задания»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
4	Задания выполнены на высоком уровне, допущены 1-2 незначительные ошибки при расчетах или оформлении, обучающийся аргументировано и уверенно ответил на вопросы преподавателя
2-3	Задания выполнены на среднем уровне, допущены более незначительные ошибки при расчетах или оформлении, обучающийся ответил на большинство вопросов преподавателя
1	Задания выполнены на низком уровне, допущено большое количество существенных ошибок, обучающийся неуверенно ответил на вопросы преподавателя
0	Задания не выполнены

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тест»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
4	Тестовые задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов)
2-3	Тестовые задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-80-69% вопросов)
1	Тестовые задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов)
0	Тестовые задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50% вопросов)

Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений

Денежно-кредитная политика государства. Институциональная организация государственного регулирования денежно-кредитной сферы. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики как фактор влияния центрального банка на экономику. Монетарная стратегия в системе денежно-кредитной политики государства. Коммуникационная стратегия центрального банка. Стратегия управления формированием и развитием финансового института. Стратегия коммерческого банка. Комплексная бизнес-модель коммерческого банка. Методы управления эффективностью коммерческого банка.

Кредитование как банковский бизнес-процесс

Предмет и задачи курса «Кредитование как банковский бизнес-процесс». Моделирование бизнес-процессов. Особенности использования процессного подхода при построении системы кредитования в коммерческом банке. Система управления бизнес-процессами. Измерение параметров бизнес-процессов. Особенности бизнес-процессов при организации системы кредитования физических лиц. Особенности бизнес-процессов при организации системы кредитования юридических лиц. Реинжиниринг бизнес-процессов.

Маркетинг в банке

Маркетинг и его специфика в банковской сфере. Рынок банковских услуг, его сегментация, исследование и анализ. Маркетинговая стратегия банка. Товарная политика банка и политика ценообразования на банковские продукты и услуги. Продажа (сбыт) банковских продуктов и услуг. Коммуникации банковских продуктов и услуг. Стимулирование сбыта банковских продуктов и услуг.

Финансовый менеджмент в банке

Теоретические и организационные основы финансового менеджмента в банке. Финансовое планирование банковской деятельности. Менеджмент капитала банка. Управление обязательствами банка. Менеджмент кредитного портфеля банка. Менеджмент портфеля ценных бумаг. Управление активами и пассивами банка. Хеджирование рисков в банке. Управление ликвидностью банка.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКЗАМЕН

Для подготовки к государственному экзамену по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит (Магистерская программа: Банковское дело) обучающимся очной и заочной форм обучения предлагаются следующие вопросы:

1. Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений

1. Денежно-кредитная политика как фактор обеспечения экономической безопасности государства.
2. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики государства.
3. Типы стратегий денежно-кредитного регулирования.
4. Принципы денежно-кредитной стратегии.
5. Цели и инструменты денежно-кредитной политики.
6. Критерии формирования промежуточных и тактических целей денежно-кредитной политики.
7. Риски денежно-кредитной сферы.
8. Классификация рисков денежно-кредитной сферы.
9. Теория институционализма.
10. Институциональное регулирование денежно-кредитной сферы.
11. Модели построения органов регулирования деятельности банков.
12. Теоретические основы трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.
13. Каналы трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.
14. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в современных

условиях.

15. Этапы функционирования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

16. Монетарная стратегия и ее определяющие черты.

17. Классификация стратегий монетарной политики.

18. Таргетирование обменного курса,

19. Монетарное таргетирование,

20. Непосредственное таргетирование инфляции.

21. Транспарентность как составляющая эффективной коммуникации центрального банка.

22. Основы коммуникационной стратегии центрального банка.

23. Коммуникационные темы в общении центрального банка страны с общественностью.

24. Мероприятия по повышению коммуникационной активности центральных банков.

25. Содержание коммуникационной стратегии центрального банка.

26. Инструменты коммуникации в сфере денежно-кредитной политики.

27. Виды стратегии управления формированием и развитием финансового института.

28. Стадии формирования институциональной стратегии.

29. Организация финансовых институтов.

30. Сущность стратегии развития коммерческого банка.

31. Типы рынков, функционирующих между банками.

32. Элементы стратегии коммерческого банка.

33. Принципы развития коммерческого банка.

34. Виды стратегий развития банка.

35. Классификация стратегий коммерческого банка по признаку структуры иерархии.

36. Общая стратегия развития банка.

37. Деловая стратегия банка.

38. Функциональная стратегия банка.

39. Виды стратегий по принципу типа развития организации.

40. Стратегии роста банка.

41. Стратегии сокращения банка.

42. Классификация стратегий банка по функциональным направлениям деятельности.

43. Характеристика стратегий по признаку динамики целевых параметров модели поведения банка.

44. Основы разработки и реализации стратегии банка.

45. Последовательность формирования стратегии развития банка.

46. Способы осуществления стратегии с помощью сотрудников банка.

47. Понятие бизнес-моделирования.

48. Способы разработки бизнес-моделей коммерческих банков.

49. Назначение комплексной бизнес-модели банка.

50. Преимущества построения комплексной бизнес-модели банка.

51. Принципы разработки бизнес-моделей банка.

52. Бизнес-модели, относящиеся к группе стратегического управления банком.

53. Бизнес-модели группы управления бизнес-процессами банка.

54. Бизнес-модели управления персоналом и организационной структурой банка.

55. Бизнес-модели управления качеством банка.

56. Элементы бизнес-модели банка.

57. Взаимосвязь элементов бизнес-модели банка и последовательность разработки

бизнес-моделей.

58. Этапы разработки и внедрения бизнес-модели банка.

59. Сущность методов и моделей управления эффективностью коммерческого банка.

60. Основные модели управления эффективностью коммерческого банка.

2. Кредитование как банковский бизнес-процесс

1. Принципы кредитования коммерческого банка в современных условиях.

2. Законодательное регулирование кредитных операций коммерческих банков.

3. Особенности применения системного подхода для регулирования деятельности коммерческого банка.

4. Особенности применения процессного подхода для регулирования деятельности коммерческого банка.

5. Характеристика основных этапов кредитного процесса.

6. Интеграция кредитных процессов в общую систему управления коммерческим банком.

7. Привлечение аутсорсинговых организаций для внедрения и модернизации бизнес-процессов в коммерческих банках.

8. Понятие матричных структур и их использование в деятельности коммерческого банка.

9. Реинжиниринг – как метод оптимизации банковских бизнес-процессов.

10. Критерии оптимизации кредитного бизнес-процесса.

11. Обзор комплексных систем показателей бизнес-процессов.

12. Анализ проектов по внедрению банковских бизнес-процессов.

13. Стратегии и методы управления изменениями кредитных бизнес-процессов.

14. Оценка параметров, подвергающихся изменениям в кредитных бизнес-процессах.

15. Современные технологии запусков проектов по изменению бизнес-процессов в коммерческих банках.

16. Управление персоналом коммерческого банка в условиях изменений бизнес-процессов.

17. Обзор действующих программ кредитования коммерческих банков.

18. Правое регулирование процесса продажи банковских кредитных продуктов.

19. Система кредитования, ее блоки и элементы.

20. Характеристика кредитных продуктов для физических лиц (потребительское кредитование, автокредитование, ипотечное кредитование, кредитование по банковским картам).

21. Методы внешнего и внутреннего управления кредитными рисками при кредитовании физических лиц.

22. Проблемные кредиты, факторы, вызывающие их образование, методы реабилитации.

23. Этапы выдачи кредитов физическим лицам.

24. Особенности мониторинга кредитных договоров, заключенных с физическими лицами.

25. Скоринговые методы оценки физических лиц.

26. Методы внешнего и внутреннего управления кредитным рисками при кредитовании юридических лиц.

27. Проблемные кредиты, факторы, вызывающие их образование, методы реабилитации.

28. Специфические черты банковского кредитования юридических лиц.

29. Методы оценки кредитоспособности юридических лиц и их включение в банковский бизнес-процесс кредитования.
30. Рейтинговые системы оценки заемщиков.

3. Маркетинг в банке

1. Маркетинг и его специфика в банковской сфере.
2. Система маркетинговой информации в банке.
3. Маркетинговая стратегия банка.
4. Принципы и функции банковского маркетинга.
5. Основные концепции банковского маркетинга.
6. Система маркетинговой информации.
7. Этапы маркетинговых действий банка.
8. Маркетинговая политика банка: ее структура и взаимосвязь с другими политиками банка.
9. Методы сбора информации о банковском рынке.
10. Принципы и алгоритм сегментации рынка. Целевые рынки.
11. Методики оценки и выбора целевых сегментов рынка.
12. Разработка продуктовой политики для выбранного сегмента.
13. Классификация банковских операций.
14. Рынок банковских услуг, его сегментация, исследование и анализ.
15. Ценовая политика банка.
16. Товарная политика на банковские продукты и услуги.
17. Коммуникационная политика банка.
18. Продажа (сбыт) банковских продуктов и услуг.
19. Организационная структура службы маркетинга в банке.
20. Принципы разработки маркетингового плана банка.
21. Стимулирование сбыта банковских продуктов и услуг.
22. Сущность и специфические признаки банковского кредита.
23. Кредитные операции банка и их состав.
24. Классификация банковских кредитов.
25. Регламентация кредитных операций коммерческих банков в нормативных актах Банка России.
26. Кредитная политика банка: содержание и разработка, виды.
27. Организация кредитного процесса и его основные этапы.
28. Кредитная документация и ее основные элементы.
29. Методы кредитования и виды ссудных счетов.
30. Основные виды кредитов, предоставляемых банками заемщикам.
31. Потребительский кредит, его виды и особенности организации кредитования физических лиц.
32. Процентная политика банка. Методы расчета процентных платежей.
33. Определение цены банковского кредита и ее составные элементы.
34. Источники возврата (погашения) кредитов: первичные и вторичные (дополнительные).
35. Нормативно-правовое регулирование возвратности кредитов.
36. Способы обеспечения возвратности кредита.
37. Банковская гарантия и поручительство.
38. Кредитный риск и факторы, его определяющие.
39. Способы оценки кредитного риска.
40. Регулирование кредитных рисков.

4. Финансовый менеджмент в банке

1. Сущность финансового менеджмента и его место в системе банковского менеджмента.
2. Направления банковского менеджмента.
3. Объекты и основные функции финансового менеджмента в банке.
4. Инструментарий финансового менеджмента в банке.
5. Виды планирования банковской деятельности.
6. Сущность, состав и функции капитала банка.
7. Главная цель и объекты управления банковским капиталом.
8. Методы оценки стоимости банковского капитала.
9. Методы определения и регулирования достаточности банковского капитала.
10. Экономические нормативы капитала банков.
11. Метод внутренних источников пополнения капитала банка. Реинвестирование прибыли банка.
12. Сущность дивидендной политики банка и ее типы.
13. Метод внешних источников пополнения капитала банка.
14. Эмиссия акций банками как источник пополнения капитала, преимущества и недостатки.
15. Управление привлеченными средствами банка.
16. Управление заимствованными средствами банка.
17. Внебалансовые источники ресурсов банка.
18. Сущность, цель и объекты управления кредитным портфелем банка.
19. Экономические нормативы кредитного риска банков.
20. Факторы, влияющие на формирование кредитных ставок.
21. Плата за кредит и методы ценообразования по банковским кредитам.
22. Методы ценообразования по кредитам и определение доходности кредитного портфеля банка.
23. Системы начисления процентов по кредитам.
24. Методы управления риском на уровне отдельного кредита.
25. Методы управления риском на уровне кредитного портфеля.
26. Показатели оценке качества, доходности и эффективности управления кредитным портфелем банка.
27. Методы управления проблемными кредитами.
28. Портфель ценных бумаг: сущность, особенности, состав, функции, цель и объекты управления.
29. Понятие полезности ценных бумаг банка.
30. Основные подходы к управлению портфелем ценных бумаг банка: пассивная и активная инвестиционная политика.
31. Классификация портфелей ценных бумаг банка.
32. Показатели дохода и доходности портфеля ценных бумаг.
33. Характеристики ценной бумаги: номинал, себестоимость, справедливая стоимость, ставка (норма) доходности, рыночная стоимость, внутренняя стоимость.
34. Методы определения внутренней стоимости ценных бумаг различных видов.
35. Характеристика видов портфелей ценных бумаг в зависимости от выбранной инвестиционной политики: активные и пассивные портфели ценных бумаг.
36. Характеристика видов портфелей ценных бумаг в зависимости от задач в процессе формирования портфеля: портфель роста, портфель дохода, портфель рискованного капитала, сбалансированный портфель, специализированный портфель.
37. Экономические нормативы инвестирования банков.
38. Риск портфеля ценных бумаг и показатели его оценки: стандартное отклонение, дисперсия, коэффициент бета, ковариация.

39. Понятие несистемного и системного риска портфеля ценных бумаг, диверсифицированного и недиверсифицированного портфеля ценных бумаг.

40. Показатели оценки эффективности управления портфелем ценных бумаг банка: коэффициент Трейнора, коэффициент Шарпа.

41. Понятие инвестиционного горизонта портфеля ценных бумаг банка и стратегии управления им: стратегия равномерного распределения, стратегия долгосрочного акцента, стратегия «штанги», стратегия процентных ожиданий.

42. Инструменты управления инвестиционным горизонтом портфеля ценных бумаг банка: кривая доходности, дюрация.

43. Подходы к управлению активами и пассивами банка.

44. Сущность стратегии управления активами и пассивами банка.

45. Классификация методов интегрированного подхода к управлению активами и пассивами банка.

46. Особенности интегрированного подхода к управлению активами и пассивами банка.

47. Управления сроками активов и обязательств банка с помощью показателя чистого спреда.

48. Управление гэпом.

49. Управление дюрацией.

50. Сущность валютного риска и управления валютной позицией банка.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА

При проверке выполнения квалификационных задач за каждый ответ на вопрос ККЗ обучающимся выставляются дифференцированная, а затем общая оценка.

«Отлично» - выставляется обучающемуся, если его ответ (решение) по заданию дает возможность установить глубокие, всесторонние знания учебной программы по дисциплинам и в целом по КККЗ специальности, который полно ответил на все вопросы, а также показал способности самостоятельно и творчески анализировать и неоднозначно решать поставленные проблемы. Количество верных ответов должна быть 90-100%.

«Хорошо» - выставляется обучающемуся, который при выполнении задания показал полные знания учебно-программного материала, усвоение положений основной литературы, успешно ответил на вопросы и имеет практические навыки. Как правило, оценка «хорошо» выставляется обучающимся, которые показали глубокие знания комплекса дисциплин, способность к самостоятельному мышлению и выполнению задач. Количество верных ответов на задания должна быть 75-89%.

«Удовлетворительно» - выставляется обучающемуся, который при выполнении задания показал знания основного учебно-программного материала в объеме, который требует дальнейшего углубления знаний для успешной работы по специальности. Как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется тем обучающимся, которые допустили ошибки (неточности) при ответе на вопрос или имеют потенциальные возможности (резервы) для их усвоения (решения) под руководством преподавателя. Количество верных ответов должно быть 60-74%

«Неудовлетворительно» - выставляется обучающемуся, который при выполнении заданий не показал достаточных знаний учебно-программного материала, допустил значительные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающимся, которые не подготовлены к самостоятельной практической деятельности после окончания учебного заведения.

Критерии оценки заданий по государственному экзамену приведены в табл. 2.

Таблица 2

Критерии оценки ответов на задания для проведения государственного экзамена обучающихся по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит (Магистерская программа: Банковское дело) образовательной программы высшего образования – программы магистратуры

По национальной шкале (4-х балльная система)	100-балльная система	Критерии оценивания
1 5	2 90-100	3 выставляется обучающемуся, если его ответ (решение) на задание дает возможность установить глубокие, всесторонние знания учебной программы по дисциплинам, обучающемуся, который полностью ответил на все вопросы, а также показал способности самостоятельно и творчески анализировать и решать хозяйственные проблемы. Количество верных ответов должно быть от 85 до 100%.
4	80-89	выставляется обучающемуся, который при выполнении задания показал полные знания учебного материала, усвоение основной литературы, успешно ответил на вопросы и имеет практические навыки. Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, который показал глубокие знания комплекса дисциплин, способность самостоятельно мыслить и решать задачи. Количество верных ответов должно быть от 77 до 84%.
4	75-79	выставляется обучающемуся, который при выполнении задания показал недостаточно полные знания учебного материала, усвоения основной литературы, хорошо ответил на вопросы и имеет практические навыки. Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, который показал достаточные знания комплекса дисциплин, способность самостоятельно мыслить и решать задачи. Количество верных ответов должно быть от 70 до 76%.
3	70-74	выставляется обучающемуся, который, отвечая на задания, показал знания основного учебного материала в объеме, который требует дальнейшего углубления знаний для успешной работы по специальности. Оценка «удовлетворительно» выставляется тому обучающемуся, который допустил ошибки (неточности) при ответе на вопрос или имеет потенциальные возможности (резервы) для их усвоения (решение) под руководством преподавателя. Количество верных ответов должно быть от 60 до 69%.
3	60-69	выставляется обучающемуся, который, отвечая на задания, показал недостаточные знания основного учебного материала в объеме, который требует дальнейшего углубления знаний для успешной работы по специальности. Оценка «удовлетворительно» выставляется тому обучающемуся, который допустил ошибки (неточности) при ответе на вопрос или имеет потенциальные возможности (резервы) для их усвоения (решение) под руководством преподавателя. Количество верных ответов должно быть от

2	35-59	55 до 59%. выставляется обучающемуся, который при ответе на вопрос не показал достаточных знаний учебного материала, допустил значительные ошибки при выполнении задания. Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не подготовлен к самостоятельной практической деятельности после окончания учебного заведения. Количество верных ответов меньше 54%.
2	1-34	выставляется обучающемуся, который не выполнил задание в установленное время или отказался от выполнения.