

**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

*Кафедра банковского дела*

**Учебно-методическая разработка по дисциплине  
«Кредитные продукты и современные технологии»  
для семинарских, практических занятий и  
самостоятельной работы студентов,  
обучающихся по направлению 080100. 68  
«Экономика»  
(магистерская программа «Банки и банковская  
деятельность»)**

**Казань – 2014**

Составители: к.э.н., доцент Булатова Э.И.

Рецензенты: д.э.н., профессор Вагизова В.И.

Обсуждена на заседании кафедры банковского дела, протокол № 5 от 25 декабря 2013 г.

Утверждена Учебно-методической комиссией института, протокол №\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2014г.

## Введение

Учебно-методическая разработка по дисциплине «Кредитные продукты и современные технологии» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО третьего поколения, Программой дисциплины и включает все темы курса. В методической разработке предусмотрены вопросы для обсуждения, контрольные вопросы, практические задания, задания для самостоятельной работы. По каждой теме приведен список рекомендуемой литературы.

Семинарские занятия по дисциплине «Кредитные продукты и современные технологии» проводятся с целью углубленного изучения магистрантами концептуальных основ кредитной деятельности коммерческого банка, создания и управления кредитным продуктом, анализом особенностей технологий отдельных видов кредитных продуктов. Уровень усвоения студентами теоретического материала проверяется посредством опроса по ключевым вопросам темы.

Контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы предназначены для проверки качества усвоения теоретического материала. Ответы на контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы соответственно готовятся и выполняются студентами самостоятельно с последующей их проверкой преподавателем на семинарских занятиях. Решение практических заданий позволяет студентам применить теоретические знания, полученные на лекционных и семинарских занятиях.

## **Тема 1. Кредитные продукты коммерческого банка и кредитные технологии (1 занятие)**

### **Занятие 1**

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Особенности содержания кредитных продуктов.
2. Кредитные услуги и операции коммерческого банка: их виды и классификация.
3. Банковские риски, связанные с кредитными продуктами.
4. Кредитная технология и ее элементы.

#### **Контрольные вопросы**

1. Банковские продукты и услуги и их классификация.
2. Понятия «кредитный продукт», «кредитная услуга» и «кредитная операция»: единство и различия.
3. Классификация основных банковских рисков, связанных с кредитными продуктами.
4. Элементы кредитной технологии.

#### **Задания для самостоятельной работы по теме**

1. На конкретном примере подробно описать основные элементы кредитной технологии:
  - принципы выбора кредитных продуктов, предлагаемых банком,
  - механизм кредитования,
  - процесс создания кредитного продукта,
  - определение себестоимости кредитного продукта,
  - формирование его цены,
  - оценка рентабельности продукта,
  - управление рисками банка, связанными с кредитным продуктом,
  - организация сбыта кредитных продуктов.

#### **Рекомендуемая литература**

1. Букирь М.Я. Кредитная работа в банке: методология и учет / М.Я. Букирь. - М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2012.

2. Дубова С.Е., Бибикова Е.А. Кредитный портфель коммерческого банка [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е.А. Бибикова, С.Е. Дубова. - М.: ФЛИНТА, 2013 (ЭБС Znanium.com).

3. Жуков Е.Ф. Банковский менеджмент: учебник / Е.Ф. Жуков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

4. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг / Р.А. Исаев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 (ЭБС Znanium.com).

5. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2009.

6. Рудько-Селиванов В.В. Управление банковскими рисками в условиях глобализации мировой экономики: научно-практическое пособие / Под ред. В.В. Ткаченко. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013 (ЭБС Znanium.com).

7. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / А.М. Тавасиев; Под ред. проф. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 (ЭБС Znanium.com).

8. Тавасиев А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; Под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ИНФРА-М, 2010.

9. Турбанов А., Тютюнник А. Банковское дело: операции, технологии, управление / А. Турбанов, А. Тютюнник. - М.: Альпина Паблишерз, 2010.

## **Тема 2. Кредитные продукты российских коммерческих банков для юридических лиц (3 занятия)**

### **Занятие 1**

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Виды кредитных продуктов для юридических лиц.
2. Основные бизнес-стадии кредитования банками юридических лиц.
3. Отлагательные и дополнительные условия заключения кредитных и обеспечительных сделок. Кредитные ковенанты.
4. Направления развития взаимоотношений банка с заемщиками -

юридическими лицами.

### **Контрольные вопросы**

1. Особенности механизма кредитования корпоративных клиентов банка.
2. Отличительные черты синдицированного кредитования.
3. Проектное кредитование: участники, особенности объекта, оценки и распределения кредитного риска.
4. Способы оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица.
5. Кредитные ковенанты и штрафные санкции за их нарушение.

### **Занятие 2**

#### **Семинар в интерактивной форме**

Проведение семинара в интерактивном режиме, в форме решения бизнес-кейса «Оценка кредитоспособности заемщика банка (на примере юридического лица)» по теме: «Кредитные продукты российских коммерческих банков для юридических лиц».

Цель семинара: развитие у студентов практических навыков оценки кредитоспособности заемщиков, определения уровня рисков, присущих кредитным продуктам, предоставляемым юридическим лицам.

В рамках семинара студенты по списку делятся на две подгруппы и каждая подгруппа самостоятельно решает бизнес-кейс. После завершения решения проверяется его правильность и обоснованность выводов, каждая подгруппа доказывает полученные ими выводы.

*Бизнес-кейс «Оценка кредитоспособности заемщика банка (на примере юридического лица)»*

*Задание:*

Заемщик – юридическое лицо обратился в банк за получением кредита в размере 28 млн. руб. сроком на 1 год. Используя методику оценки кредитоспособности заемщика, представленную в таблицах 1-15 Приложения 1 и сведений о его деятельности (Таблицы 1-2 Приложения 2), а также дополнительных условий, указанных ниже, провести оценку кредитоспособности заемщика.

Дополнительные условия задания:

- среднеотраслевое значение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 127,4 дня;
- качество менеджмента характеризуется тем, что предприятие информационно открыто, финансовая отчетность доступна на сайте предприятия-контрагента;
- в прессе опубликована положительная информация о менеджменте предприятия-контрагента;
- структура компании прозрачна, официально раскрыты реальные собственники, вероятность изменения их состава минимальна;
- предприятие-заемщик обладает устойчивой деловой репутацией на отраслевом уровне 4 года;
- отсутствуют естественные ограничения в сфере для производства продукции;
- отсутствуют существенные риски политического характера в деятельности предприятия-заемщика;
- степень зависимости предприятия-заемщика от поставщиков и покупателей не определена;
- зависимость предприятия-заемщика от заказов госструктур – существенная;
- степень конкуренции в отрасли – умеренная.

Кредитная история заемщика представлена в таблице 3 Приложения 2.

Решение задания следует провести в 2 этапа:

1 этап. На основе годовой бухгалтерской отчетности предприятия-заемщика провести соответствующие расчеты и заполнить следующие формы (таблицы 1-3 Приложения 3):

- форма агрегированного бухгалтерского баланса;
- форма агрегированного отчета о прибылях и убытках;
- форма для расчета показателей оценки финансовой устойчивости.

2 этап. На основе методики оценки кредитоспособности определить категорию кредитного рейтинга заемщика. Оценкой кредитного риска заемщика служит кредитный рейтинг, представляющий собой его оценку по следующим параметрам:

- финансовая устойчивость (максимальная величина оценки -0,4);
- устойчивость к бизнес-рisku (максимальная величина оценки -0,4);
- качество кредитной истории (максимальная величина оценки -0,2).

На основании проведенных расчетов заполнить таблицу «Форма рейтинговой оценки контрагента» (таблица 4 Приложения 3). Сформулировать соответствующие выводы о целесообразности предоставления кредита клиенту банка.

Студенты принимают активное участие в обсуждении результатов и выводов, полученных по итогам решения кейса, задают интересующие вопросы.

Роль преподавателя: в ходе проведения семинара в интерактивном режиме преподаватель комментирует полученные студентами результаты и выводы, оценивает качество и аргументированность выводов.

После завершения семинара в интерактивной форме подводятся итоги, анализируются выводы, к которым пришли студенты в ходе обсуждения решения бизнес-кейса, подчеркиваются основные моменты правильного понимания проблемных вопросов. Преподаватель оценивает каждого студента исходя из степени его участия в семинаре.

### **Занятие 3**

#### **Семинар в интерактивной форме**

Проведение семинара в интерактивном режиме, в форме решения бизнес-кейса «Ковенанты кредитной сделки» по теме: «Кредитные продукты российских коммерческих банков для юридических лиц».

Цель семинара: развитие у студентов практических навыков расчета и оценки финансовых показателей (ковенантов), являющихся отлагательными условиями заключения кредитной и обеспечительной сделки банка с заемщиком-юридическим лицом.

В рамках семинара студенты по списку делятся на две подгруппы и каждая подгруппа самостоятельно решает бизнес-кейс. После завершения решения проверяется его правильность и обоснованность выводов, каждая подгруппа доказывает полученные ими выводы.

*Бизнес-кейс «Ковенанты кредитной сделки»*

*Задание:*

В числе основных отлагательных условий заключения кредитной и обеспечительной сделок с заемщиком «С» банк ввел следующие условия:

Ковенанта 1. В течение срока кредитования не допускается превышения соотношения заемных средств (кредиты и займы) и показателя EBITDA, который рассчитывается по данным ежеквартальной бухгалтерской отчетности заемщика «С» (таблица 1). Показатель EBITDA рассчитывается в пересчете на годовые показатели (за последние 4 квартала). Суммы для расчета определяются из соответствующих расшифровок, представленных заемщиком в банк (таблицы 2 и 3).

Таблица 1

Установленные для заемщика значения соотношения заемных средств и показателя EBITDA

Отчетная дата	Соотношение заемных средств и показателя EBITDA
На 01.01.2013	5,5
На 01.01.2014	5,0
На 01.01.2015	4,5

Таблица 2

Сведения из бухгалтерской отчетности заемщика «С» за 1 квартал 2014 года

Наименование показателя	На 31 марта 2014 г.
1	2
<b>АКТИВ</b>	
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	
Нематериальные активы	
Результаты исследований и разработок	
Нематериальные поисковые активы	
Материальные поисковые активы	
Основные средства	8239138
Доходные вложения в материальные ценности	212049
Финансовые вложения	2523070

## Продолжение таблицы 2

1	2
Отложенные налоговые активы	
Прочие внеоборотные активы	11937
Итого по разделу I	10985294
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	
Запасы	1381874
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	86672
Дебиторская задолженность	2051780
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	71629
Денежные средства и денежные эквиваленты	15913
Прочие оборотные активы	
Итого по разделу II	4207898
<b>БАЛАНС</b>	15193192
<b>ПАССИВ</b>	
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>	
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	5083217
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-6461
Переоценка внеоборотных активов	
Добавочный капитал (без переоценки)	31793
Резервный капитал	4350
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1417856
Итого по разделу III	6530755
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	
Заемные средства	2780430
Отложенные налоговые обязательства	
Оценочные обязательства	
Прочие обязательства	3172122
Итого по разделу IV	5952552
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	
Заемные средства	1680107
Кредиторская задолженность	1012584
Доходы будущих периодов	
Оценочные обязательства	
Прочие обязательства	17194
Итого по разделу V	2709885
<b>БАЛАНС</b>	15193192

Ковенанта 2. В течение срока кредитования не допускается снижение выручки от реализации продукции по данным ежеквартальной бухгалтерской отчетности заемщика «С» ниже установленных значений (таблица 3).

Установленные банком значения для заемщика по выручке от реализации  
товаров и услуг

Отчетная дата	Выручка, в тыс. руб.
На 01.04.	600 000
На 01.07.	1 400 000
На 01.10.	1 900 000
На 01.01.	3 000 000

Ковенанта 3. В течение срока кредитования поддерживать положительную величину чистых активов, превышающую размер уставного капитала. Не допускать снижения величины чистых активов более чем на 15%.

*Требуется:*

1. Рассчитать показатель EBITDA при условии, что заемщик не имеет нетипичных доходов и расходов (от разовых сделок) в отчетном квартале. Сумма амортизационных отчислений по данным расшифровок, представленных заемщиком «С», составляет 113800 тыс. руб. Выручка предприятия по итогам 1 квартала 2014 года составила 562315 тыс. руб.

2. Определить выполнение/невыполнение отлагательных условий по кредитной сделке (по ковенантам 1-3). Определить возможные виды штрафных санкций, которые могут быть применены со стороны банка к заемщику в случае нарушения ковенант (например, выплата штрафа, повышение процентной ставки на период до устранения нарушения, прекращение финансирования, досрочный возврат кредита). Сделайте выводы.

**Задания для самостоятельной работы по теме**

Подготовить эссе на тему «Проблемы банковского кредитования предприятий реального сектора экономики» с использованием собственных доводов, аргументов и конкретных примеров.

В эссе должна быть выделена вводная часть, состоящая из трех-четырех предложений. Во вводной части автору эссе следует обосновать актуальность выбранной темы. Основная часть эссе должна содержать проведенный автором анализ проблемы, выражение собственного отношения к теме, подтверждение

собственного мнения конкретными фактами. Эссе должно завершаться выводами автора, содержащими авторские предложения и рекомендации относительно возможностей решения проблем, затронутых в работе. Объем эссе - не более 5 страниц.

### **Рекомендуемая литература**

1. Коробова Г.Г. Банковские операции: учебное пособие / Г.Г. Коробова, Е.А. Нестеренко, Р.А. Карпова; Под ред. Ю.И. Коробова - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013 (ЭБС Znanium.com).

2. Жуков Е.Ф. Банковское дело: учебник / Е.Ф. Жуков и др.; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

3. Печникова А.В. Банковские операции: учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

4. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: учебное пособие / О.С. Рудакова. - М.: Вузовский учебник, 2009 (ЭБС Znanium.com).

5. Стародубцева Е. Б. Банковское дело: учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

6. Тавасиев А. М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / А.М. Тавасиев; под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

7. Эриашвили Н.Д. Банковское дело: учебное пособие/ А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

## **Тема 3. Кредитные продукты российских коммерческих банков для физических лиц (2 занятия)**

### **Занятие 1**

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Основные бизнес-стадии кредитования банками физических лиц.
2. Критерии, классификации и виды потребительских ссуд в отечественной и зарубежной практике.

3. Особенности механизма кредитования физических лиц.
4. Роль и принципы деятельности бюро кредитных историй в системе управления кредитными рисками.

### **Контрольные вопросы**

1. Кредитные продукты для физических лиц: форма выдачи и погашения кредитов, виды обеспечения.
2. Кредитные продукты для физических лиц: зарубежная практика.
3. Методы оценки кредитного риска по ссудам физических лиц.
4. Сравнительная характеристика механизмов кредитования в разрезе отдельных видов потребительских ссуд, предлагаемых российскими банками.
5. Основные направления развития розничного кредитного бизнеса в России.
6. Основные принципы деятельности бюро кредитных историй.

### **Занятие 2**

#### **Семинар проводится в интерактивной форме**

Проведение семинара в интерактивном режиме, в форме решения бизнес-кейса «Услуги коммерческих банков по ипотечному кредитованию физических лиц» по теме: «Кредитные продукты российских коммерческих банков для физических лиц».

Цель семинара: развитие у студентов практических навыков анализа условий обслуживания клиентов в коммерческих банках по ипотечному кредитованию.

В рамках семинара по теме «Кредитные продукты российских коммерческих банков для физических лиц» студенты по списку делятся на четыре подгруппы и каждая подгруппа самостоятельно решает бизнес-кейс «Услуги коммерческих банков по ипотечному кредитованию физических лиц», суть которого заключается в следующем: на основе изучения условий ипотечного кредитования физических лиц 4-5 коммерческих банков провести сравнительный анализ ассортимента кредитных услуг коммерческого банка для физических лиц, условий предоставления и обслуживания ипотечного кредита для физических

лиц. Для изучения использовать официальные сайты данных банков, публикации в средствах массовой информации, а также любую другую доступную информацию. Выводы и основные результаты проведенного анализа изложить письменно.

Студенты принимают активное участие в обсуждении результатов и выводов, полученных по итогам решения кейса, задают интересующие вопросы.

Роль преподавателя: в ходе проведения семинара в интерактивном режиме преподаватель комментирует полученные студентами результаты и выводы, оценивает качество и аргументированность выводов.

После завершения решения бизнес-кейса, решение бизнес-кейса обсуждается, каждая подгруппа студентов доказывает полученные ими выводы по качественному анализу, преподаватель оценивает результаты решения кейса каждой подгруппы студентов.

#### **Задание для самостоятельной работы по теме**

1. Обобщить и схематично представить особенности механизма кредитования физических лиц: методы оценки кредитного риска, форма выдачи и погашения, виды обеспечения.

2. Используя информационно-аналитические материалы Банка России, проанализировать в динамике за пять календарных лет объем и структуру основных видов операции коммерческих банков с физическими лицами (в том числе структуру и динамику просроченной задолженности по кредитам физических лиц). Исследовать тенденции и проблемы развития розничного бизнеса в целом по банковскому сектору России. Сделать выводы.

#### **Рекомендуемая литература**

1. Коробова Г. Г. Банковские операции: учебное пособие / Г.Г. Коробова, Е.А. Нестеренко, Р.А. Карпова; Под ред. Ю.И. Коробова - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013 (ЭБС Znanium.com).

2. Жуков Е.Ф. Банковское дело: учебник / Е.Ф. Жуков и др.; под ред. Е.Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

3. Печникова А.В. Банковские операции: учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

4. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: учебное пособие / О.С. Рудакова. - М.: Вузовский учебник, 2009 (ЭБС Znanium.com).

5. Стародубцева Е.Б. Банковское дело: учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

6. Тавасиев А. М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / А.М. Тавасиев; под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

7. Эриашвили Н.Д. Банковское дело: учебное пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

#### **Тема 4. Современные технологии кредитных продуктов(3 занятия)**

##### **Занятие 1**

##### **Контрольная работа**

Контрольная работа проводится на основе вопросов, рассмотренных на семинарских занятиях, по темам 1-3. Контрольная работа состоит из двух открытых вопросов.

##### *Примерный вариант контрольной работы*

1. Кредитный продукт: его сущность и отличительные черты.
2. Риски потребительского кредитования и способы их минимизации.

##### **Занятие 2**

##### **Семинар в интерактивной форме**

Проведение семинара в интерактивном режиме, в форме решения бизнес-кейса «Технология создания нового кредитного продукта» по теме: «Современные технологии кредитных продуктов».

Цель семинара: развитие у студентов практических навыков проектирования кредитных продуктов на основе интересов банка и клиента.

В рамках семинара по теме «Современные технологии кредитных продуктов» студенты по списку делятся на две подгруппы и каждая подгруппа самостоятельно решает бизнес-кейс «Технология создания нового кредитного продукта», суть которого заключается в следующем:

- необходимо предложить новый кредитный продукт, который рассчитан на определенную целевую аудиторию и основан на стандартных банковских операциях;

- представить предложение на разработку нового кредитного продукта (по форме таблицы 1 Приложения 4);

- на основании предложения подготовить экономическое обоснование маркетинговой политики (по форме таблицы 2 Приложения 4).

Для изучения использовать официальные сайты данных банков, публикации в средствах массовой информации, а также любую другую доступную информацию. Выводы и основные результаты проведенного анализа изложить письменно.

Студенты принимают активное участие в обсуждении результатов и выводов, полученных по итогам решения кейса, задают интересующие вопросы.

Роль преподавателя: в ходе проведения семинара в интерактивном режиме преподаватель комментирует полученные студентами результаты и выводы, оценивает качество и аргументированность выводов.

После завершения решения бизнес-кейса, решение бизнес-кейса обсуждается, каждая подгруппа студентов доказывает полученные ими выводы, преподаватель оценивает результаты решения кейса каждой подгруппы студентов.

#### **Задания для самостоятельной работы по теме**

Изучить на примере одного из региональных коммерческих банков адаптацию системы стимулирования сбыта к меняющимся условиям деятельности на рынке банковских услуг. Используя материалы, опубликованные в средствах массовой информации, интернет-ресурсы (официальные сайты анализируемого

коммерческого банка, Банка России, компании «Росбизнесконсалтинг» и другие), провести исследование по следующим направлениям:

- нововведения, сделанные банком с целью стимулирования сбыта кредитных продуктов, сохранения клиентской базы и прочее;
- изменения рекламной и ценовой политики анализируемого банка в отношении кредитных продуктов;
- современные информационные технологии, применяемые банком для дистанционного обслуживания клиентов по кредитным продуктам. Результаты обобщить в письменном виде.

### **Рекомендуемая литература**

1. Банковское дело: учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.Н. Кроливецкой. - М.: Юрайт, 2013.

1. Коробова Г. Г. Банковские операции: учебное пособие / Г.Г. Коробова, Е.А. Нестеренко, Р.А. Карпова; Под ред. Ю.И. Коробова - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013 (ЭБС Znanium.com).

2. Жуков Е.Ф. Банковское дело: учебник / Е.Ф. Жуков и др.; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

3. Печникова А.В. Банковские операции: учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

4. Стародубцева Е.Б. Банковское дело: учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014 (ЭБС Znanium.com).

5. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / А.М. Тавасиев; под ред. А.М. Тавасиева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

6. Эриашвили Н.Д. Банковское дело: учебное пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 (ЭБС Znanium.com).

## Показатели оценки финансовой устойчивости заемщика банка

№	Показатель	Верхние и нижние границы показателя (П)	Оценка
1	2	3	4
<b>1</b>	<b>Рентабельности</b>		
1.1	Отношение чистой прибыли за год к выручке за отчетный год (общая рентабельность)	$\text{П} \geq 0.2$	0.05
		$0.2 > \text{П} \geq 0.15$	0.04
		$0.15 > \text{П} \geq 0.1$	0.025
		$0.1 > \text{П} \geq 0.05$	0.01
		$0.05 > \text{П} \geq 0$	0
		$\text{П} < 0$	-0.05
1.2	Отношение чистой прибыли от продаж за год к выручке за отчетный год (рентабельность основной производственной деятельности)	$\text{П} \geq 0,3$	0.05
		$0.3 > \text{П} \geq 0.2$	0.04
		$0.2 > \text{П} \geq 0.12$	0.025
		$0.12 > \text{П} \geq 0$	0
		$\text{П} < 0$	-0.05
<b>2</b>	<b>Ликвидности</b>		
2.1	Отношение суммы основных средств к сумме собственного капитала	$\text{П} < 0$	-0.075
		$0.5 > \text{П} \geq 0$	0.075
		$1 > \text{П} \geq 0.5$	0.04
		$1.2 > \text{П} \geq 1$	-0.03
		$\text{П} \geq 1,2$	-0.075
2.2	Отношение текущих активов к текущим обязательствам на отчетную дату	$\text{П} \geq 2$	0.075
		$2 > \text{П} \geq 1,5$	0,04
		$1.5 > \text{П} \geq 1$	0
		$1 > \text{П} \geq 0,9$	-0.03
		$0,9 > \text{П} \geq 0$	-0.075
<b>3</b>	<b>Коэффициенты покрытия обязательств</b>		
3.1	Отношение суммы общей задолженности к собственному капиталу на отчетную дату	$\text{П} < 0$	-0.04
		$0.25 > \text{П} \geq 0$	0.04
		$1 > \text{П} \geq 0.25$	0.02
		$1,5 > \text{П} \geq 1$	0
		$\text{П} \geq 1,5$	-0.04
3.2	Отношение суммы текущей задолженности к выручке за отчетный год	$\text{П} < 0,1$	0.04
		$0.5 > \text{П} \geq 0.1$	0.02
		$1 > \text{П} \geq 0.5$	0
		$1,1 > \text{П} \geq 1$	-0.03
		$\text{П} \geq 1,1$	-0.075
3.3	Отношение суммы общей задолженности к выручке за отчетный год	$\text{П} < 0,3$	0.04
		$1 > \text{П} \geq 0.3$	0.02
		$1,5 > \text{П} \geq 1$	0
		$1,6 > \text{П} \geq 1,5$	-0.03
		$\text{П} \geq 1,6$	-0.075

1	2	3	4
<b>4</b>	<b>Коэффициенты оборачиваемости</b>		
4.1	Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	$P \leq$ среднеотраслевого значения	0.01
		$P \pm 5\%$ от среднеотраслевого значения	0
		$P >$ среднеотраслевого значения	-0.01
<b>5</b>	<b>Прочие</b>	корректирующая оценка динамики финансовых показателей	+/-0.02

Таблица 2

Учет отраслевых особенностей клиентов в процессе оценки финансового состояния заемщика банка

Компании	Показатель	Учет отраслевых особенностей
Строительные	Отношение суммы основных средств к сумме собственного капитала	В расчет основных средств не принимается НДС: (Основные средства - НДС)/Собственный капитал
Лизинговые	Отношение суммы основных средств к сумме собственного капитала	В расчет основных средств не принимаются доходные вложения в материальные ценности: (Основные средства – доходные вложения в материальные ценности)/Собственный капитал

## Оценка устойчивости заемщика к бизнес-рisku

Таблица 3

## Качество менеджмента

Качество	Условия	Оценка
Высокое	<ul style="list-style-type: none"> <li>- предприятие информационно открыто, вся необходимая для анализа отчетность доступна и регулярно публикуется на сайте предприятия;</li> <li>- в прессе менеджмент компании регулярно упоминается с положительной стороны;</li> <li>- наблюдается положительная динамика деятельности компании, связанная с хорошим качеством управления.</li> </ul>	0.06
Удовлетворительное	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствует положительная динамика в деятельности компании,</li> <li>- деятельность компании находится в состоянии стагнации более 1 года.</li> </ul>	0.03
Сомнительное	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдаются отрицательная динамика деятельности компании, вызванная ошибочными решениями руководства;</li> <li>- имеется информация о конфликтах между менеджментом и основным персоналом (задержка выплаты зарплаты и прочее).</li> </ul>	0
Вызывает опасения	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдается отрицательная динамика финансовых показателей;</li> <li>- наблюдаются регулярные смены руководящего состава или кадрового состава компании;</li> <li>- есть негативная информация о руководящем составе.</li> </ul>	-0.06

## Риск, связанный со структурой собственности

Уровень риска	Условия	Оценка
Низкий	- структура собственности компании прозрачна; - вероятность существенных изменений в составе собственников минимальна; - отсутствуют планы продажи основного пакета в долгосрочном периоде.	0,07
Умеренный, ниже среднего	- основные реальные собственники компании известны в бизнес-среде, но официально компанией могут не раскрываться; - собственники заинтересованы в развитии компании	0.03
Умеренный, выше среднего	- существует некоторая вероятность существенных изменений в составе собственников или высшего менеджмента, что может привести к временному ухудшению показателей деятельности; - основные собственники компании предположительно известны, но эта информация либо недостаточно достоверна, либо противоречива.	0
Высокий	- структура собственности компании непрозрачна, истинные владельцы неизвестны; - существует высокая вероятность существенных изменений в структуре собственников, что может привести к серьезным изменениям структуры управления, ухудшению отношений с партнерами и участниками рынка; - изменение структуры собственности было связано с серьезным нарушением законов, прав других акционеров.	-0.07

## Известность на рынке

Известность	Условия	Оценка
На федеральном уровне	- продукция компании хорошо известна на мировом или федеральном рынке; - компания обладает известностью у массового потребителя, является обладателем бренда, дающим большое преимущество в конкурентной борьбе.	0.075
На отраслевом или региональном уровне	- компания обладает устойчивой деловой репутацией и хорошей положительной известностью у потребителя на уровне отрасли; - компания обладает хорошей положительной известностью у массового потребителя только на региональном уровне.	0.03
Отсутствие хорошей известности	- отсутствует информация об известности бренда компании на отраслевом или региональном рынке; - активные маркетинговые действия компанией не предпринимаются.	0
Наличие негативной известности	- о компании имеются публикации критической информации в СМИ, наличия судебных исков, что влияет на формирование негативной деловой репутации; - прочая отрицательная информация.	-0.075

Таблица 6

## Влияние естественных ограничений, связанных со спецификой бизнеса

Влияние	Условия	Оценка
Несущественное	- отсутствуют естественные ограничения в сырье для производства продукции или естественные ограничения для существенного увеличения объемов производства; - отсутствуют ограничения климатического характера, отражающиеся в сезонности деятельности компании; - отсутствуют прочие ограничения естественного характера, связанные со спецификой бизнеса.	0.03
Существенное	- присутствует хотя бы один из вышеперечисленных или иных значимых факторов.	-0.03

## Подверженность политическим рискам

Подверженность	Условия	Оценка
Несущественная	- в деятельности компании отсутствуют существенные риски политического характера.	0.03
Существенная	<p>деятельности компании присутствуют риски политического характера:</p> <p>в деятельности компании имеется зависимость от политически нестабильных регионов;</p> <p>наличие политического конфликта с действующей властью, способного резко негативно отразиться на деятельности компании;</p> <p>другие риски политического характера, способные существенно повлиять на деятельность компании.</p>	-0.03

## Степень зависимости от поставщиков

Степень	Условия	Оценка
Несущественная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- незначительная степень зависимости от конкретных поставщиков;</li> <li>- по каждой значимой поставляемой позиции не менее 3-5 конкурентных поставщиков;</li> <li>- компания является монопольным покупателем для ряда поставщиков;</li> <li>- компания является значимым клиентом для поставщиков.</li> </ul>	0.015
Умеренная, или не определена	<ul style="list-style-type: none"> <li>- средняя степень зависимости компании от поставщиков;</li> <li>- компании относительно сложно и дорого сменить поставщиков в случае необходимости;</li> <li>- отсутствует какая-либо информация о степени зависимости от поставщиков.</li> </ul>	0.0075
Высокая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокая зависимость деятельности компании от поставщиков, переход к другому поставщику невозможен или связан со значительными затратами;</li> <li>- каналы поставок компании уникальны;</li> <li>- у компании имеется монопольный поставщик.</li> </ul>	0

## Степень зависимости от покупателей

Степень	Условия	Оценка
Несущественная	незначительная степень зависимости от конкретных покупателей; у компании значительное количество клиентов-покупателей; компания обладает монопольным положением в производстве или сбыте продукции, отсутствуют конкурентные товары-заменители; - продуктовый ряд компании хорошо диверсифицирован по видам продукции или по покупателям.	0.015
Умеренная, или не определена	средняя степень зависимости компании от покупателей; в компании относительно сложно сменить покупателей в случае необходимости или изменить продуктовый ряд; отсутствует какая-либо информация о степени зависимости от покупателей.	0.0075
Высокая	сильная концентрация сбыта продукции на определенных покупателях; невысокая значимость товара у покупателя, способного легко его заменить другим видом продукции.	0

Таблица 10

## Длительность осуществления кредитуемого вида деятельности

Длительность	Условия	Оценка
Более 5 лет	предприятие занимается определенным видом деятельности более 5 лет	0.03
От 3 до 5 лет	предприятие занимается определенным видом деятельности от 3 до 5 лет	0.015
Менее 3 лет	предприятие занимается определенным видом деятельности менее 3-х лет	0

## Зависимость от заказов и решений государственных структур

Зависимость	Условия	Оценка
Несущественная	- предприятие создано без участия государства; - государство не оказывает существенного влияния на деятельность компании; - продукция реализуется коммерческим структурам и населению.	0.015
Существенная	существенная доля собственности контролируется государством; существенный объем производства и сбыта продукции компании осуществляется по государственному заказу.	-0.015

## Степень конкуренции в отрасли

Степень	Условия	Оценка
Низкая	- спрос существенно превышает предложение на рынке или рынок является растущим; - компания является монополистом на рынке, при этом его доля рынка составляет более 55%.	0.03
Умеренная	- рынок основной продукции компании стабилен, отсутствует серьезная борьба за увеличение своей доли со стороны участников рынка; - компания начинает работать на новом продуктивном направлении, рынок которого растет, но выход на этот рынок требует значительных расходов и связан с ограничениями.	0.015
Высокая	- рынок разделен между небольшим количеством участников, между которыми присутствует серьезная конкуренция.	-0.03

## Качество кредитной истории

Уровень	Условия	Оценка
Хорошее	- отсутствуют факты нарушений по обслуживанию и погашению заемщиком займов на рыночных условиях. - более 2-х лет отсутствуют факты, соответствующие сомнительному качеству кредитной истории.	0,2
Предположительно хорошее	имеется неофициальная или экспертная информация, доказывающая, что заемщик в течение 1 года обслуживает свои кредитные обязательства на рыночных условиях и без нарушений.	0,15
Удовлетворительное	имеется информация о просрочке по основному долгу или процентам сроком до 10 дней, о единичных фактах реструктуризации задолженности более 1 года назад при условии, что финансовое положение заемщика оценивается не лучше чем среднее.	0,1
Отсутствует информация	отсутствует какая-либо информация о положительной или отрицательной кредитной истории за определенный период.	0
Сомнительное	имеется информация о фактах: - просрочки платежей по основной сумме долга или процентам на срок до 30 дней; - пролонгации задолженности без существенного ухудшения условий кредитования, по причине ухудшения финансового состояния заемщика; - более 2 лет отсутствуют факты, соответствующие плохому качеству кредитной истории, при отсутствии каких-либо других нарушений кредитных обязательств.	-0,1
Плохое	- имеется информация о двух и более фактах просрочки платежей по основной сумме долга или процентным выплатам на срок более 60 дней; - имеется информация о факте реструктуризации задолженности, вызванной плохим финансовым состоянием заемщика.	-0,3

## Категории рейтингов заемщиков, используемых в Банке

Условный уровень градации (рейтинг)	Нижняя граница оценки	Верхняя граница оценки	Категории рейтингов
A	≥0.95		Инвестиционный
BBB	≥0.9	<0.95	
BB+	≥0.8	<0.9	
BB	≥0.65	<0.8	
B	≥0.55	<0.65	
B-	≥0.4	<0.55	Спекулятивный
CCC+	≥0.3	<0.4	
CCC	≥0.25	<0.3	Нестандартный
CCC-	≥0.2	<0.25	
CC+	≥0.15	<0.2	
CC	≥0.1	<0.15	Проблемный
C	≥0.05	<0.1	
D	<0.05		Убыточный

Таблица 15

**Определение категории качества и величины расчетного резерва по ссудам, предоставленным юридическим лицам**

Финансовое положение:	Обслуживание долга: Кредитный рейтинг	Хорошее		Среднее		Неудовлетворительное	
		Категория качества	Резерв	Категория качества	Резерв	Категория качества	Резерв
Хорошее	от А до В	I	0%	II	1%	III	21%
	B-	I	0%	II	1%	III	21%
Среднее	B-	II	1%	III	21%	IV	51%
	CCC+	II	1%	III	21%	IV	51%
	CCC	II	1%	III	21%	IV	51%
		II	3%	III	21%	IV	51%
	CCC-	II	5%	III	21%	IV	51%
		II	7%	III	21%	IV	51%
	CC+	II	7%	III	21%	IV	51%
		II	10%	III	21%	IV	51%
	CC	II	15%	III	21%	IV	51%
	C	II	20%	III	30%	IV	51%
Плохое	D	III	30%	IV	51%	V	100%
		III	50%	IV	80%	V	100%
		III	50%	IV	100%	V	100%

## Данные бухгалтерского баланса предприятия-заемщика

в тыс. руб.

АКТИВ	Код строки	На 31.12.2012 г.	На 31.12.2011 г.
1	2	3	4
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	1110	271	306
Основные средства	1150	1 061 400	971 852
Доходные вложения в материальные ценности	1160		
Финансовые вложения	1170	4 288 781	4 249 816
Отложенные налоговые активы	1180	23 413	18 120
Прочие внеоборотные активы	1190	139 457	30 772
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>5 513 322</b>	<b>5 270 866</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	1 260 500	793 295
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	31 187	7 217
Дебиторская задолженность	1230	5 730 667	5 737 937
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	628 644	640 005
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	522 522	351 884
Прочие оборотные активы	1260	5 079	1 387
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>8 178 599</b>	<b>7 531 725</b>
<b>БАЛАНС (актив)</b>	<b>1600</b>	<b>13 691 921</b>	<b>12 802 591</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный)	1310	56 693	56 693
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0

## Продолжение Приложения 2

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Переоценка внеоборотных активов	1340	112 950	162 206
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	31 630	52 376
Резервный капитал	1360	2 835	2 835
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 726 236	2 381 855
ИТОГО по разделу III	1300	2 930 344	2 655 965
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	4 500 000	199 380
Отложенные налоговые обязательства	1420	82 902	69 313
Оценочные обязательства	1430	0	0
Прочие обязательства	1450	22 543	0
ИТОГО по разделу IV	1400	4 605 445	268 693
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	133 550	4 199 974
Кредиторская задолженность	1520	5 948 132	5 628 295
Доходы будущих периодов	1530	6	10
Оценочные обязательства	1540	74 444	49 654
Прочие обязательства	1550	0	0
ИТОГО по разделу V	1500	6 156 132	9 877 933
БАЛАНС (пассив)	1700	13 691 921	12 802 591

## Данные отчета о прибылях и убытках предприятия-заемщика

в тыс. руб.

Наименование показателя	Код строки	За 12 мес.2012 г.	За 12 мес.2011 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	12 306 690	8 520 584
Себестоимость продаж	2120	-10 100 899	-7 095 020
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 205 791	1 425 564
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	-1 088 827	-651 880
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 116 964	773 684
Доходы от участия в других организациях	2310	87 471	1
Проценты к получению	2320	15 387	38 592
Проценты к уплате	2330	-591 474	-666 094
Прочие доходы	2340	280 223	725 560
Прочие расходы	2350	-693 520	-750 760
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	215 051	120 983
Текущий налог на прибыль	2410	-167 736	-87 494
в т.ч. постоянные налоговые	2421	48 797	38 258
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-24 731	25 381
Изменение отложенных налоговых	2450	91 917	-4 112
Прочее	2460	22 691	23 313
Чистая прибыль (убыток)	2400	299 386	72 430

## Кредитная история предприятия-заемщика

Идентификационные признаки обязательства	Условия обязательства и сведения о его исполнении			
Сумма основного долга на момент возникновения обязательства, RUR	1 000 000 000	530 000 000	600 000 000	1 000 000 000
Сумма основного долга на дату окончания отчетного квартала, RUR	0	0	0	485 894 000
Срок кредита (займа), (месяцев)	20	15	24	24
Средний размер процентов по кредиту займу, % годовых	10	10	10	10
Количество процентных (купонных) периодов	-	-	-	-
Наличие просрочек при выплате процентов по кредиту (займу), а в случае их наличия - общее число указанных просрочек и их размер в днях	Нет	Нет	Нет	Нет
Плановый срок (дата) погашения кредита (займа)	28.12.2011	30.12.2011	21.12.2012	25.12.2014
Фактический срок (дата) погашения кредита (займа)	27.12.2011	05.03.2011	02.03.2011	действующий

## Форма агрегированного бухгалтерского баланса

№	Наименование статьи	Сумма (тыс. руб.)
1.	Основные средства	
1.1.	Незавершенное строительство	
1.2.	Нематериальные активы	
1.3.	Прочие основные средства	
1.4.	Доходные вложения в материальные ценности	
2.	Текущие активы	
2.1.	Запасы	
2.2.	НДС	
2.3.	Краткосрочные дебиторские вложения	
2.3.1.	в т.ч. задолженность покупателей	
2.4.	Краткосрочные фин. вложения	
2.5.	Денежные средства	
2.6.	Прочие оборотные активы	
3.	Текущие обязательства	
3.1.	Краткосрочные займы и кредиты	
3.2.	Задолженность перед поставщиками	
3.3.	Задолженность по налогам и сборам	
3.4.	Задолженность перед внебюджетными фондами	
3.5.	Задолженность перед персоналом	
3.6.	Прочие краткосрочные обязательства	
4.	Чистые текущие активы (обязательства) (2-3)	
5.	Долгосрочные вложения	
5.1.	Долгосрочные финансовые вложения	
5.2.	Долгосрочная дебиторская задолженность	
5.3.	Прочие внеоборотные активы	
6.	Долгосрочные обязательства	
6.1.	Долгосрочные займы и кредиты	
6.2.	Прочие долгосрочные обязательства	
7.	Чистые долгосрочные активы/(обязательства) (5-6)	
8.	Чистые активы (1+4+7)	
8.1.	Уставный капитал	
8.1.1.	собственные акции, выкупленные у акционеров	
8.2.	Резервный капитал	
8.3.	Целевое финансирование	
8.4.	Добавочный капитал	
8.5.	Нераспределенная прибыль /(убыток)	
9.	Итого собственные средства	

## Форма агрегированного отчета о прибылях и убытках

В тыс. руб.

№	Показатель	Сумма
1.	Выручка от реализации	
2.	Себестоимость продукции	
3.	Коммерческие и управленческие расходы	
4.	Прибыль (убыток) от продаж	
5.	Чистая прибыль (убыток)	
6.	Рентабельность деятельности	
7.	Рентабельность продаж	

Таблица 3

## Форма для расчета показателей оценки финансовой устойчивости заемщика

Показатель	Значение
1	
1. Рентабельности:	
1.1. Отношение чистой прибыли за текущий год к выручке за данный год (общая рентабельность)	
1.2. Отношение чистой прибыли от продаж за текущий год к выручке за данный год (рентабельность основной производственной деятельности)	
2. Ликвидности:	
2.1. Отношение суммы основных средств к сумме собственного капитала	
2.2. Отношение текущих активов к текущим обязательствам	
3. Коэффициенты покрытия обязательств:	
3.1. Отношение суммы общей задолженности к собственному капиталу	
3.2. Отношение текущей задолженности к выручке	
3.3. Отношение суммы общей задолженности к выручке	
4. Коэффициенты оборачиваемости:	
4.1. Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	

## Форма рейтинговой оценки предприятия-заемщика

№	Показатели	Значение	Оценка
<b>1</b>	<b>Финансовое состояние</b>		
1.1	Общая рентабельность		
1.2	Рентабельность продаж		
1.3	Отношение суммы основных средств к сумме собственного капитала		
1.4	Отношение текущих активов к текущим обязательствам		
1.5	Отношение суммы общей задолженности к собственному капиталу		
1.6	Отношение текущей задолженности к выручке		
1.7	Отношение суммы общей задолженности к выручке		
1.8	Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)		
1.9	Прочие		
<b>2.</b>	<b>Устойчивость к бизнес-рisku</b>		
2.1	Качество менеджмента		
2.2	Риск, связанный со структурой собственности		
2.3	Известность на рынке		
2.4	Влияние естественных монополий, связанное со спецификой бизнеса		
1.5	Подверженность политическим рискам		
2.6	Степень зависимости от поставщиков		
2.7	Степень зависимости от покупателей		
2.8	Длительность осуществления кредитуемого вида деятельности		
2.9	Зависимость от заказов/решений государственных структур		
2.10	Степень конкуренции в отрасли		
2.11	Прочие		
<b>3</b>	<b>Качество кредитной истории</b>		
	Итого		

**Предложение на разработку кредитного продукта**

Описание и краткая характеристика кредитного продукта	Дается развернутое описание продукта и его характеристика с точки зрения новизны.
Предложения по основным базовым параметрам продукта	Суммы, сроки, порядок и процедура формирования процентных ставок, порядок начисления процентов по продукту, условия погашения, другие
Наименование раздела банковского перечня банковских продуктов	Указывается раздел базового перечня банковских продуктов, к которому может быть отнесен продукт
Перечень факторов, определяющих спрос на продукт	Дается оценка востребованности и заинтересованности клиентов в банковском продукте
Сегмент клиентов, для которых предназначен продукт	Указывается сегмент клиентов- потребителей продукта, например, сегмент корпоративных клиентов - указывается их отраслевая принадлежность.
Региональные рынки, на которых прогнозируется спрос на продукт	Указывается регион, в котором будет организован сбыт продукта
Прогнозируемые ценовые условия продажи продукта	Оценка прогнозируемого объема сбыта продукта в разбивке по годам, кварталам, в денежном и количественном выражении
Планируемые ценовые условия сбыта продукта	Возможные ценовые параметры продукта
Сведения о ценовых параметрах аналогичных продуктов банков-конкурентов и их активности	Кратко - информация о конкурентной среде и позиции банка
Предложения по порядку продвижения продукта	Мероприятия по продвижению продукта на рынке (например, информирование клиентов о продукте с использованием рекламных и справочных материалов)

## Концепция разработки кредитного продукта

Наименование	Характеристика
<b>1. Основные сведения о банковском продукте:</b>	
Основные параметры	Потребительские характеристики продукта: цели использования продукта, валюта, в которой может предоставляться продукт, сроки, сумма и пр.
Факторы, определяющие спрос на банковский продукт	Оценка востребованности банковского продукта
Сегмент клиентов	Сегмент клиентов, для которых предназначен данный продукт
Потребности и структура целевого сегмента	Основные потребности сегмента, критерии сегментирования
Потребляемые продукты	Основные продукты, приобретаемые клиентами банка в конкретном сегменте
Доля в доходах Банка	Планируемый объем доходов, как по всем продуктам, так и в разрезе отдельных видов продуктов
Доля банка в сегменте рынка	Оценка доли банка в сегменте
Время продажи единицы продукта	Минимальный и максимальный срок реализации банковского продукта клиенту
Ценовые параметры продукта	Планируемая цена банковского продукта для клиента
Сведения о продуктах-аналогах других банков	Анализ конкурентной позиции банка в сегменте
Подразделения, задействованные в реализации банковского продукта	Перечень структурных подразделений банка, которые будут принимать участие в продаже продукта
<b>2. Описание бизнес-процессов продажи продукта:</b>	
<b>3. Перечень и описание рисков внедрения и сопровождения продукта:</b>	
<b>4. Перечень мероприятий, направленных на снижение рисков внедрения и сопровождения банковского продукта:</b>	
<b>5. Планируемые затраты и расчет экономической эффективности разработки и внедрения продукта:</b>	
<b>6. Мероприятия по продвижению продукта на рынок:</b>	