

## Планы проведения семинарских занятий

### **№ 1. Теоретические аспекты функционирования платежной системы**

**Деловая игра.** Из обучающихся формируются 3-4 группы. Каждая группа получает задание для подготовки

Форма проведения первой части «*мозговой штурм*»:

*Задание 1.* Темы для дискуссии:

1. Понятие и виды платежных систем
1. Этапы формирования расчетно-платежных отношений
2. Причины, обуславливающие появление новых видов платежных инструментов

- Каждая команда в течении 10-15 минут готовится к ответу, командир группы отвечает на заданную тему.

- Члены команды задают вопросы слушателям по теме, за каждый вопрос начисляется балл команде

Оппонирующая группа задает вопросы членам выступающей команды, за каждый вопрос зачисляется балл, за правильный ответ также добавляется балл команде.

*Задание 2.* Команды составляют кроссворд (10 слов) и сканворд с использованием терминов по теме

*Задание 3* от преподавателя (какая команда быстрее ответит получит балл)

1. Когда документы ставятся на учет картотеки 2, а когда возвращаются клиенту?
2. Какие и сколько существует очередностей платежей?
3. Особенности отражения требований и инкассо при недостатке средств на счетах.

*В конце занятия подводятся итоги работы каждой команде в зависимости от баллов выставляется оценка.*

### **№2. Поставщики платежных услуг и их операции**

#### **Кейс-задание 1.**

Проанализируйте финансовые показатели казахстанского рынка платежных услуг за последние три года по предлагаемым показателям и сделайте выводы. Результаты исследования оформите в виде таблиц и графиков.

Показатели:

- объем операций с платежными картами
- объем рынка электронных платежных систем
- объем рынка в натуральном выражении
- динамика рынка электронных платежей
- емкость (потенциал) рынка
- оборот российского рынка оплаты через платежные терминалы в финансовом выражении

- объем средств, полученных наличных в банкоматах, трлн руб.
- объем средств, потраченных на платежи за товары, и услуги с помощью банковских карт, трлн руб.
- объем операций по оплате товаров и услуг по кредитовым картам
- объем операций по оплате товаров и услуг по дебетовым картам
- доля оборота VISA, который приходится на торгово-сервисные предприятия.

## 2. Дебаты.

**Вопросы для обсуждения.** Аргументируйте свой ответ

1. Обосновано ли использование услуг иностранных расчетных (платежных) систем в обслуживании безналичного денежного обращения внутри страны?
2. Обосновано ли построение в Казахстане национальной системы платежных карт на основе американских платежных систем, в частности VISA и MasterCard?
3. Какой путь развития безналичных денежных расчетов в сфере внешних рыночных отношений является, на ваш взгляд, более обоснованным:
  - а) взаимопроникновение национальных расчетных (платежных) систем, т.е. проникновение расчетной (платежной) системы одной страны во все другие страны-партнеры или
  - б) объединение национальных систем в единую международную расчетную (платежную) систему. Аргументируйте свой ответ.

## № 3. Регулирование рынка платежных услуг и контроль за ним

### Кейс -задание 1.

Отметьте общие принципы управления рисками платежных систем, обоснуйте свой выбор

Контроль операционным центром платежной системы лимитов авторизации банков-участников
Соблюдение расчетным банком процедуры списания средств банком-участником с корреспондентского счета в расчетном центре
Своевременное урегулирование конфликтов интересов оператора платежной системы и участников
Выполнение операционным центром мониторинга объемов межбанковских операций
Установление прозрачной структуры договорных отношений в платежной системе
Своевременное представление банками-участниками форм финансовой отчетности

Выполнение банками-участниками требований по финансовому обеспечению расчетов в платежной системе
Блокирование в необходимых случаях операционным центром межбанковских операций
Создание необходимых организационных и технических условий для обеспечения бесперебойности функционирования платежной системы

## 2.Задание – тренинг

Из приведенного в приложении перечня выберите по разновидностям банковских рисков соответствующие им методы профилактики и минимизации

Разновидности банковских рисков	Методы профилактики и минимизации
Кредитный риск	
Риск ликвидности	
Процентный риск	
Фондовый риск	
Валютный риск	

*Приложение к таблице:*

- хеджирование;
- свопы;
- совершенствование методики оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков;
- страхование;
- соблюдение установленных нормативов ликвидности;
- разделение риска с другими банками;
- фьючерсные контракты;
- контроль за сбалансированием структуры пассивов и структуры пассивов по суммам и срокам;
- опционы;
- внедрение системы безотзывных вкладов;
- форвардные контракты;
- повышение имиджа банка;
- рассеивание риска между различными категориями заемщиков;
- метод ГЭП – менеджмента;
- ограничение размеров кредита одному заемщику;
- использование «плавающих» процентных ставок;
- применение более надежных форм обеспечения возвратности кредитов;
- отказ или ограничение удельного веса бланковых кредитов;
- метод дюрации.

## **№ 4. Платежи и переводы денег**

### **1. Деловая игра**

**1 Концепция игры** Современный Банк функционирует в условиях соперничества, и ей приходится как защищаться, так и нападать в конкурентной борьбе. Победа в этой борьбе и, соответственно, жизнеспособность банка во многом зависят от правильного выбора хозяйственной стратегии кредитной организации. Для решения данной задачи специалисты банка по стратегическому планированию должны правильно оценить ситуацию, в условиях которой работает и будет функционировать предприятие. Анализ хозяйственной стратегии позволяет определить цели, достижение которых должна обеспечить ее реализация

### **2 Роли:** Правление банка

### **3. Ожидаемый результат** Цель проведения игры состоит:

—в изучении ее участниками совокупности стратегий, которые могут использоваться коммерческими банками;

—приобретению участниками игры навыков по формированию стратегии кредитной организации в зависимости от условий конкретной ситуации, в которой оказался банк.

### **4. Программа проведения и методические рекомендации по подготовке и проведению**

#### ***Методика подготовки и проведения:***

#### **Этапы деловой игры «Выбор стратегии кредитной организации»:**

- 1) подготовка проведения игры, инструктаж участников;
- 2) индивидуальное тестирование участников игры на знание видов стратегий КО; по итогам – распределение участников в группы
- 3) групповое тестирование методом мозгового штурма;
- 4) моделирование хозяйственной ситуации, в которой оказался банк, использующий конкретную стратегию;
- 5) выбор стратегии организации – на базе описания хозяйственной ситуации, разработанной на предыдущем этапе другой группой;
- б) обсуждение стратегий, разработанных участниками игры;
- 7) подведение итогов.

#### **Методика подготовки и проведения**

- а) подготовительная часть – изучение учебной и специальной литературы, стратегий отечественных и зарубежных банков, инструктаж
- б) изучение исходных материалов, формирование выводов, обсуждение – «переговоры» команд
- в) обоснование и принятие решения.
- г) самооценка и оценка качества работы команд

#### ***Регламент***

кредитная организация ***проведения мероприятия оценивания:***

8) *Организационный этап: 5 минут. Подготовительный этап. 15 минут. Проведение игры – 75 минут. Подведение итогов. Выводы. 5 минут.*

## **№5. Платежные инструменты**

### **Деловая игра**

#### **Подготовительный этап занятия**

Преподаватель перед началом занятия дает вопросы для повторения и закрепления изученного материала с целью подготовки к проведению деловой игры.

Перечень вопросов:

1. Порядок открытия расчетного счета в банке.
2. Порядок закрытия счета в банке.
3. Договор на расчетно – кассовое обслуживание
4. Очередность платежей с расчетных, текущих счетов.
5. Расчеты платежными поручениями.
6. Учет расчетов платежными поручениями
7. Расчеты платежным требованием
8. Учет расчетов платежными требованиями с акцептом в банке плательщика.
9. Платежный ордер и платежное извещение

#### **Инструктаж**

Группа не делится на несколько команд. В каждой команде определяются участники, которые выполняют роль банковского работника и роль клиента.

Участники, выполняющие роль банковского работника, должны составить документацию и порядок открытия счёта клиенту, используя информацию сайтов и нормативной базы. Также среди банковских работников выбирается один который будет являться бухгалтером и отражать операции по учёту.

Участники, выполняющие роль клиентов, должны подготовить документы, запрашиваемые банком, а также документы для проведения безналичных расчётов в соответствии с заданием.

Также они пользуются информацией, находящейся на сайте банка и нормативной базой.

На подготовку даётся 30 минут. Следующим этапом является проведение встречи банковского сотрудника с клиентом.

В результате встречи банковским сотрудникам должно быть произведено открытие счёта клиенту, оформлены книга регистрации открываемых счетов, договор и произведена операция по перечислению средств соответствует с запросами клиента.

Клиент должен предоставить в банк список необходимых для открытия счета документов, а также составленный расчетный документ в соответствии с проводимой операцией.

## Легенда

Необходимо осуществить расчетно-кассовое обслуживание клиентов, уметь открывать и закрывать банковские счета клиентам, проверять правильность и полноту оформления расчетно-кассовых документов, применяя нормативно-законодательную базу, регламентирующую данную деятельность.

Задание: представитель предприятия АО «Весна» обратился в банк для консультации по открытию счета. Необходимо проконсультировать клиента, разъяснить условия открытия счета, определить пакет документов, в соответствии с выбранным тарифом.

После открытия счета, 20 октября 20XX г., АО «Весна» обратился в банк для совершения следующих действий:

1. Предоставляется документ от 18.10.XX для перечисления платежа АО «Кровля» за материалы по счету № 78 от 16.10.XX на сумму 312 тысячи тг .

Необходимо проверить полноту и правильность оформления расчетно-кассовой документации и провести операции по счету.

### Информация о клиенте:

Полное наименование организации	АО «Весна»
ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС	г. Алматы, ул. Гагарина 223
ИНН	7713425687...
КПП	779101001....
БИК	
Р/С	КZ407028101234501012 в банке (в соответствии с жеребьевкой)
Генеральный директор	Аманжолов Серик Аманович, действующий на основании Устава от 17.05.2002

### Рефлексия:

- «сегодня я узнал...
- было трудно...
- я понял, что...
- я научился...
- я смог...
- было интересно узнать, что...
- меня удивило...
- мне захотелось...»

## Подведение итогов, обсуждение игры

После проведения игры руководитель подводит итоги, объявляет набранные баллы командам. Отмечает слабые и сильные стороны команд. Выставляет баллы.

### Договор банковского счета

г. \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(наименование кредитной организации)  
именуем \_\_ в дальнейшем "Банк", в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, Ф.И.О.)  
действующего на основании \_\_\_\_\_,  
(устава, положения, доверенности)  
с одной стороны, и \_\_\_\_\_,  
(наименование организации, Ф.И.О. гражданина-предпринимателя)  
именуем \_\_ в дальнейшем "Клиент", в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, Ф.И.О.)  
действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны,  
заключили настоящий договор о нижеследующем:

#### 1. Предмет договора, права и обязанности сторон

1.1. По настоящему договору Банк обязуется открыть Клиенту расчетный (текущий, др.) счет N \_\_\_\_\_, принимать и зачислять поступающие на указанный счет денежные средства, выполнять распоряжения Клиента о перечислении и выдаче сумм со счета и проведении по счету других операций при осуществлении расчетно-кассового банковского обслуживания Клиента.

1.2. Банк обязуется:

- а) открыть Клиенту расчетный (текущий, др.) счет в установленном порядке в течение \_\_\_\_\_ рабочих дней со дня представления в Банк необходимых для этого документов;
- б) зачислять на этот счет поступающие Клиенту денежные средства;
- в) списывать по поручению Клиента, а в предусмотренных законодательством и в договорах случаях без такого поручения, соответствующие суммы со счета Клиента для зачисления их на счета кредиторов или в соответствующие бюджеты, а также проводить другие операции по счету в соответствии с действующим законодательством и правовыми актами Центрального банка России и других ведомств;

**1. Практический кейс.** Заполнить карточку с образцами подписей и оттиском печати используя следующие данные. ТОО «Магнат».

Генеральный директор – Иванов Иван Иванович.

Заместитель директора – Алшинбаева Арзагуль. Главный бухгалтер – Буринова Матрёна Тимофеевна.

Заместитель главного бухгалтера – Колокольчикова Роза Адольфовна. Банк АО «Алга».

Срок полномочий – 3 года.

## **№ 6. Новые формы безналичных расчётов**

### **1. Деловая игра «Выбор банка»**

*Цель деловой игры:* приобретение ее участниками знаний и навыков по выбору банка, исходя из его специфики и специализации.

Из состава участников деловой игры преподаватель формирует творческие группы, которые выполняют функции членов правления одной из следующих организаций: промышленной; инвестиционной; организации оптовой торговли; организации малого бизнеса.

Каждой группе преподавателем выдаются ключевые характеристики банков. Каждая группа осуществляет выбор банк, имитируя заседание рабочей группы одной из организаций, на котором рассматривается и принимается решение по выбору банка для ее обслуживания, исходя из специализации банка и особенностей хозяйственной деятельности организации.

Участники поочередно обосновывают свои предложения по выбору банка на заседании правления и в конечном итоге должны принять совместное решение. Представители творческих групп выступают с обоснованием выбора банка и в своем выступлении: анализируют характеристики выбранного банка; сильные и слабые стороны данного банка; аргументируют причины выбора этого банка.

Представители других групп задают вопросы, вносят критические замечания или одобряют принятое решение.

Преподаватель формирует и поддерживает творческую дискуссию между участниками деловой игры, проводит подведение итогов деловой игры. Участники оценивают уровень ее проведения, выбирают наиболее интересные решения, выступления игроков, которые, в свою очередь, выступают с замечаниями и предложениями, формулируя дополнительные критерии, которым должен отвечать банк, желающий обслуживать определенный круг клиентов.

## **№ 7. Операции с векселями**

**Задача 1.** Компания Марк поставила фирме Гулливер зерно 27 июня на сумму 25 500 тыс.тг. На основании этой операции ОАО «Гулливер» получила коммерческий кредит на сумму 25 000 тыс.тг. сроком на 6 месяцев. В свою очередь, данная фирма поставила муку хлебокомбинату на всю сумму. Опишите схему движения переводного векселя.

**Задача 2.** 1 марта фирма А поставила оборудование фирме Б на сумму 9500 тыс.тг. по данной сделке был оформлен коммерческий кредит сроком на 9 месяцев. В свою очередь фирма А поставила продукты питания фирме В на ту же сумму. Какова схема оборота переводного векселя на 9500 тыс.тенге.

**Задача 3.** Клиент заключил договор с коммерческим банком об инкассировании векселя номиналом 1000 000 тг. и сроком платежа 3 месяца, векселедержателем которого он является. Комиссия банка по инкассации векселей составляет 0,1% от вексельной суммы. Какой доход получит банк?

**Задача 4.** Клиент (векселедатель) заключил договор с коммерческим банком по домициляции 5 векселей номиналом 500 000 тг. И сроком платежа 6 месяцев. Комиссия банка по домициляции векселей составляет 0,1%. Какой доход получит коммерческий банк?

**Задание 5.**

1. В чем состоит экономический смысл операций инкассирования и домициляции векселей? Сделайте их сравнение.

2. Какими законодательными и нормативными актами следует руководствоваться при выполнении этих операций?

3. Дайте характеристику их документального оформления.

4. В чем состоит выгода для банка от их выполнения?

5. Укажите границы ответственности участвующих банков.

**Задача 6.**

Векселедержатель фирма А предоставила 15 векселей номиналом 100 тыс. тг в банк В по индоссаментной надписи «валюта к получению» в сопровождении поручения на инкассо. И одновременно с поручением домициляции 3 векселей номиналом 50 тыс. тг. Определить доход коммерческого банка. Комиссия банка по данным операциям составляет 0,1% вексельной суммы.

**Задача 7.**

Владелец векселя, номинальная стоимость которого 500 тыс. тг., а срок погашения через 1 год после покупки, за 60 дней до наступления срока погашения обратился в банк с просьбой учесть (дисконтировать) вексель. Определите величину дисконта и сумму, полученную векселедержателем в момент учета векселя, если банковская учетная ставка составляет 15% годовых?

**Задача 8.**

Простой 90 – дневный вексель на сумму 100 тыс. тг. датированный 10 февраля текущего года, был учтен банком 5 апреля по ставке 10%. Определите, какую сумму получит векселедержатель и какова величина дисконта в пользу банка.

**Задача 9.**

На какую сумму считается выписанным вексель, если:

а) сумма указана цифрами - 100 тыс. тг., прописью – 120 тыс. тг.

б) в тексте векселя сумма встречается трижды: цифрами - 150 тыс. тг., прописью - 120 тыс. тг. и 150 тыс. тг.

в) сумма дважды указана прописью: 150 тыс. тг. и 200 тыс.тг.

### Задача 10.

В тексте переводного векселя указана .сумма 500 тыс.тг.(цифрами и прописью), вексель акцептован на сумму 400 тыс.тг. Какова сумма долга плательщика в этом случае?

### Задание 2.

#### Соотнесите понятия и их определения

<b>Вексель</b>	это безусловное письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, дающее его владельцу (векселедателю) беспорное право по наступлении срока требовать от должника уплаты обозначенной в векселе денежной суммы.
<b>Простой вексель (соло-вексель) –</b>	письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте получателю средств.
<b>Переводной вексель (тратта) –</b>	это письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу или его приказу.
<b>Аваль –</b>	поручительство, которое дается третьим лицом (обычно банком) как за первоначального плательщика, так и за каждого другого обязанного по векселю лица.
<b>Авалист –</b>	лицо, совершившее аваль.
<b>Аллонж</b>	- дополнительный лист бумаги, прикрепленный к векселю, на котором совершаются передаточные надписи, если на оборотной стороне векселя они не уместаются.
<b>Индоссамент –</b>	это передаточная надпись.
<b>Индоссант –</b>	это лицо, передающее вексель по индоссаменту.
<b>Индоссатом –</b>	это лицо, получающее вексель по индоссаменту.

**Протест векселя –**

это публичный акт нотариальной конторы, которая официально фиксирует отказ от платежа по векселю.

## **№ 8. Платежные карточки**

**Деловая игра «Формирование правил безопасности при использовании пластиковых карт».** Преподавателем формируются группы по 4-5 человек. Цель деловой игры состоит в том, чтобы ее участники в составе творческих групп методом мозгового штурма разработали не менее 10 правил безопасности использования пластиковых карт.

В ходе дискуссии участники определяют правила, руководители групп докладывают о разработанных правилах аудитории.

Участники остальных групп задают вопросы докладчику.

По окончании всех докладов при помощи преподавателя в процессе дискуссии отбираются наиболее грамотно и емко сформулированные правила безопасности. Подводятся итоги.

**Кейсы.** 1. Используя данные официального сайта Национального Банка Республики Казахстан проведите анализ динамики количества кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг платежных карт за последние три года, данные по регионам, эмитентам, валюте и т.д. .

2. Рассмотреть конкретные ситуации, связанные с особенностями эмиссии, обслуживания и проведения операций с банковскими пластиковыми картами в режиме on-line, off-line, обеспечением безопасности операций при обслуживании клиентов.

3. Используя данные Интернет-сайта Visa, проследите динамику развития и внедрения пластиковых карт платежной системы Visa в нашей стране и за рубежом за последние три года.

## **№ 9. Факторинг**

### **Ситуационные задачи**

1. Какая из следующих формулировок о факторинговых операциях неверна?

- а) факторинговая компания становится юридическим владельцем долговых обязательств;
- б) это недорогая форма краткосрочных долгов;
- в) некоторые дебиторы могут быть не включены в факторское соглашение;
- г) они гарантируют более быстрые и более предсказуемые потоки денежных средств.

Предложите свою формулировку понятия «факторинговая операция».

2. Укажите, какие услуги входят в состав следующих видов факторинга (ответ представить в виде таблицы):

- а) открытый факторинг;
- б) агентский факторинг;
- в) финансирование счетов-фактур;
- г) реверсивный факторинг.

3. В чем отличие между факторингом с правом регресса и факторингом без права регресса?

4. Сравнение факторинга и кредита.

Выручка компании - 2 млрд тг. Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности - 60 дней, безнадежная дебиторская задолженность - 1% от выручки.

Факторинговая компания за 2% от выручки клиента повысит оборачиваемость «дебиторки» до 40 дней. Факторинг без регресса, т.е. факторинговая компания принимает на себя все риски неплатежеспособности должников. Стоимость банковских кредитов на пополнение оборотных средств составляет 20% годовых. Рассчитать, на чем компания экономит и где теряет, если воспользуется факторингом.

5. Влияние факторинга на финансовые показатели предприятия.

Используя приведенные в табл. 1, 2 данные о компании, рассчитайте следующие финансовые показатели:

- 1) показатели продолжительности финансового цикла;
- 2) оборачиваемость дебиторской задолженности;
- 3) коэффициент высвобождения дебиторской задолженности.

Для расчета коэффициента высвобождения (дополнительного вовлечения) дебиторской задолженности используется формула:

$$K_3 = (T_{об.дз.1} \sim T_{об.дз.0}) Q_f / T,$$

где  $T_{об.дз.1}$  и  $T_{об.дз.0}$  - продолжительность одного оборота соответственно в предыдущем и отчетном периоде, день;

$Q_f$  - фактический объем реализованной продукции в отчетном периоде в тг;

$T$  - продолжительность отчетного периода, день.

Таблица 1 - Данные о размере дебиторской и кредиторской задолженности

Статья	На начало отчётного периода, тыс тг.	На конец отчётного периода, тыс тг.	На конец отчётного периода, с учётом внедрения схемы факторинга, тыс тг.
Запасы	831	4 656	4 656
Дебиторская зadолженность	7 927	10 318	7 000
Кредиторская зadолженность	6 986	13 246	13 246

Таблица 3.2 - Данные о выручке и себестоимости продукции

Статья	За отчётный период, тыс тг.	За аналогичный период предыдущего года, тыс тг.
Себестоимость реализованной продукции	59 872	45 796
Выручка (с учётом НДС)	70139	54 219

**6.** ТОО «Промстрой» в настоящий момент требует оплату от своих клиентов в конце месяца, следующего после месяца поставки товара. В среднем на оплату у клиентов уходит 70 дней. Продажи составляют \$4 миллиона в год, а безнадежные долги - \$20,000 в год.

Планируется предложить клиентам скидку в размере 2% при срочной оплате в течение 30 дней. Предполагается, что 50% клиентов воспользуются этой льготой, но остальные клиенты, являющиеся скорее медленными плательщиками, не будут платить по счетам до 80 дней после продажи. В данный момент компания имеет частично использованный овердрафт, стоящий 13% в год. Если план будет осуществлен, безнадежные долги сократятся до \$10,000 в год, и будет получена экономия расходов на управление кредитом в размере \$6,000 в год.

- Объясните и проведите различие между терминами «торговая скидка» и «скидка при срочной оплате» и опишите типичные условия, в которых компании выгодно предоставлять каждый вид скидки.

- Рассчитайте приблизительный эквивалент годовых затрат в процентах, связанных с введением 2%-ной скидки при срочной оплате, которая сократит продолжительность неоплаченных дебиторских задолженностей с 70 до 30 дней. Для ответа на этот вопрос вам нет необходимости обращаться к данным, приведенным выше.

- Следует ли компании ТОО «Промстрой» предлагать клиентам новые условия торговли в кредит? Вы должны подкрепить свой ответ любыми расчетами и объяснениями, которые сочтете необходимыми.

**7.** Перечислите структурные подразделения факторинговой компании:

- а) основные
- б) вспомогательные.

Предложите свои варианты организационной структуры Для:

- а) факторинговой компании имеющей региональные представительства и активно работающей с региональными клиентами;

- б) для компании, работающей только в московском регионе.

**8.** Компания X поставяет замороженные морепродукты и планирует передать нижеуказанных дебиторов на факторинговое обслуживание в банк (табл.).

Таблица Дебиторы

Наименование покупателя	Срок отсрочки, календарный день	Объем предполагаемых продаж на 2023 год, руб.	Продажи за 2023 г., тг.	Город
Агроаспект (5)	56 кал.	30 000 000	21983356	Алмата
АО «Алпамыс»	60 кал.	70 000 000	4929174	Алмата
Мегастрой	45 кал.	32 000 000	26849746	Алмата
ИП «Жадыра»	60 кал.	5 600 000	368 800,00	Алмата
АО «Цербер»	60 кал.	5 500 000	4688356	Алмата
ТОО «Стремление 21век»	14 кал.	4 000 000	3239210	Алмата
ТД «Магнум»	21 кал.	6 500 000	5464791	Екатеринбург
ТОО «Кратос-Холод»	30 кал.	5 000 000	3938514	Семей
ТД «Космос»	30 кал.	10 000 000	7602779	Усть-Каменогорск
ТОО «Линга»	90 кал.	10 000 000	7744637	Саратов
ИП «Сокоc»	55 кал.	10 000 000	6 055 036	Семей
ТД «Нортон»	21 кал.	10 000 000	8058086	Шымкент
ТД «Нортон»	21 кал.	7 500 000	5457075	Актобе
ТОО «БКТ»	55 кал.	9 000 000	7544132	Семей
ТОО «Стэди»	30 кал.	6 000 000	5039892	Павлодар
ТОО «ПММ»	14 кал.	4 500 000	3603914	Караганда
ТОО «Росток»	20 кал.	4 000 000	3297401	Петропавловск
ТОО ТК «Авекс»	21 кал.	3 500 000	2917436	Тараз

- Все ли дебиторы могут быть приняты на факторинговое обслуживание?
- Какие дебиторы не могут быть приняты на обслуживание или могут быть приняты с большим риском для фактор и почему?

## **№ 10. Форфейтинг и аккредитив**

### **Деловая игра «Тема на обложку»**

#### **Цель игры**

Игра «Тема на обложку» задействует исключительно воображение.

Цель – придумать идеальное будущее для Форфейтинговой (факторинговой) фирмы; то есть это упражнение на визуализацию. Следует отбросить недоверие и представить, что через какое-то время дела пойдут так замечательно, что информация о фирме украсит собой первую страницу популярного журнала.

Участники представляют, что данное событие уже произошло, и о них сообщают средства массовой информации. Эта игра не только заставляет персонал мыслить масштабно, но и готовит почву для будущего, которое без этой игры, возможно, было бы недостижимым.

### **Количество игроков**

Произвольное.

### **Продолжительность игры**

Зависит от количества игроков, но не более 90 минут.

### **Методика**

1. Начните с рисования крупномасштабных шаблонов, включающих в себя представленные на следующем рисунке категории. Строго копировать рисунок необязательно, можно творчески подойти к центральному изображению и компоновке. Главное – не упустить ни одной категории. Количество создаваемых шаблонов зависит от числа участников в группе. Обычно с одним шаблоном могут работать от четырех до шести человек.



2. Все представленные на шаблоне категории:
- «Обложка» рассказывает историю большого успеха;
  - «Заголовки» передают сущность истории с обложки;
  - «Врезки» содержат интересные факты относительно рассказываемой истории;
  - «Цитаты» представляют собой высказывания персонажей истории;
  - «Мозговой штурм» фиксирует идеи, послужившие основой истории;
  - «Изображения» иллюстрируют рассказ.
3. Участники делятся на группы от четырех до шести человек, выделив каждой группе отдельный шаблон и нужное количество маркеров. Заполнять

шаблон можно как всем вместе, так и выделив для этой цели одного человека из группы.

4. Вообразите, самый благоприятный сценарий развития компании и продвиньте этот сценарий на один шаг вперед. Первые пять минут каждый обдумывает собственный вариант истории, потом выбирается лучший из них. За 15-20 минут каждая группа должна придумать «историю года» и визуализировать ее на шаблоне.

5. Затем соберите всех вместе и спросите, не хочет ли кто представить свою историю первым. На презентацию каждой группе выделяется 5-10 минут.

6. Обратите внимание на любые совпадения в видении отдельных групп и на то, в каких областях они находятся. Расспросите о наблюдениях, озарениях и вопросах, возникших в результате выполнения упражнения.

*Дополнительное упражнение.* Двое игроков разыгрывают интервью на основе созданного ими шаблона. Представьте, что журнал прислал репортера, чтобы взять интервью у человека, играющего важную роль в представленной истории

### **Стратегия**

Эта игра воплощает самую заветную мечту любой фирмы – достижение успеха! Поэтому ведущий должен говорить про «успех» с энтузиазмом и в прошедшем времени. Заставьте участников использовать прошедшее время в процессе мозгового штурма и работы над историей. Не позволяйте скатиться в режим анализа. Эта игра не имеет ничего общего с логикой, прагматизмом или определенными параметрами. Тема для обложки – это свободное упражнение на творческое мышление, поэтому каждый участник должен отметить любые сторонние попытки «сопоставления с реальным положением дел». В процессе каждой презентации отмечаем и выносим на обсуждение все возникающие общие темы. Ведь несмотря на их фантастичность, они действенны, так как отражают общие надежды и готовят почву для будущих реальных возможностей. Если эта игра является частью большего процесса, развесьте результаты видения по комнате, чтобы они могли послужить отправной точкой для новых идей и вдохновения.



## № 11. Межбанковская система переводов денег

### Кейс 1

#### Содержание задания:

Используя данные с официального сайта исследуемого банка составьте список 10 банковских услуг по платежам и переводам и опишите, какую пользу они несут для потребителей и банка, данные сведите в таблицу.

Таблица – Полезность банковских услуг

Банковская услуга	Полезность для потребителя	Полезность для банка
1. ....	,.....	, .....
2. ....	.....	.....
n.....		

### 2. Кейс 2 «Выбор банковского продукта для физического лица».

1. На основании сведений о клиентах – физических лицах, представленных в таблице:

2. Предложите потенциальному клиенту три продукта из продуктовой линейки исследуемого банка. Свой выбор обосновать.

3. В каждом продукте выделить «сильные» и «слабые» стороны.

4. Весь набор банковских продуктов продуктовой линейки необходимо расположить в порядке убывания их рейтинга относительно выбранной возрастной клиентской группы.

5. Требуются ли дополнительные сведения о клиенте?

6. Какие дополнительные вопросы Вы зададите потенциальному клиенту?  
 7. Какие сопутствующие продукты Вы можете предложить клиенту?  
 Обоснуйте свои предложения.

Таблица - Сведения о клиентах

Возраст	62 года	22 года	42 года
Пол	Женский	Мужской	Мужской
Место работы	Пенсионер	Студент	Ведущий менеджер страховой компании
Дополнительные источники доходов	Сдача в аренду принадлежащего на праве собственности жилья	Подработка в кафе быстрого питания	нет
Цель визита в банк	Открытие вклада с целью накопления и сбережения средств. Сумма вклада 80 тыс. рублей.	Потребительский кредит на покупку компьютерной техники	Ипотека

## № 12. Клиринговая система расчетов

*Дискуссия:*

**Вопрос 1.** Будет ли когда-нибудь упразднена наличная форма денежных средств? Приведите веские аргументы в доказательство своей позиции.

**Вопрос 2.** Как вы оцениваете практику использования пластиковых денежных знаков в Австралии? Перечислите все необходимые надписи на денежных знаках, обусловленные соответствующими аспектами сущности денег.

**Вопрос 3.** Рассмотрите однодолларовую банкноту США и скажите, какие обозначения на ней вызывают у вас особое любопытство или явное недоумение?

**Вопрос 4.** Рассмотрите однодолларовую банкноту США и скажите, какие обозначения на ней вызывают у вас особое любопытство или явное недоумение?

## № 13. Система электронных денег

**Кейсы 1.** Последовательно зайдите на сайты платежных систем WebMoney Transfer ([www.webmoney.com.ua](http://www.webmoney.com.ua)), CyberPlat ([www.cyberplat.ru](http://www.cyberplat.ru)), PayCash ([www.paycash.kiev.ua](http://www.paycash.kiev.ua)). Проведите их сравнительный анализ согласно перечню вопросов из таблицы 1, дайте на них письменные ответы в таблице.

Таблица - Сравнительный анализ платежных Internet-систем

Вопрос	Электронные платежные системы		
	WebMoney Transfer	CyberPlat	PayCash
Какие учреждения в on-line являются организаторами создания этих платежных систем?			

К какому типу электронных платежных систем их можно отнести - дебетовых или кредитных?			
Какие схемы электронных платежей предлагаются пользователям на этих сайтах?			
Каким образом можно стать пользователем этих систем?			
Предоставляют ли эти платежные системы возможность создания и поддержки Internet-магазина?			
Как решаются на этих сайтах вопросы защиты коммерческой и личной информации при ее передаче по сети?			
Можно ли использовать в этих платежных системах электронную цифровую подпись для аутентификации пользователя?			
Есть ли региональные ограничения на использование этих платежных систем?			
Имеют ли сайты этих платежных систем демонстрационный режим работы, с помощью которого рядовой Пользователь Internet может ознакомиться с их работой?			
Если на вопрос 9 ответ позитивен, выясните, какая из перечисленных платежных систем предоставляет наибольшие возможности работы в демонстрационном режиме и которые именно?			
Имеют ли удобный для Пользователя интерфейс эти сайты? Проведите их сравнительный анализ.			
Как можно приобрести программное обеспечение для пользования этими электронными платежными системами и создания Internet-магазинов, пользования услугами Internet-банкинга (если система предоставляет эту услугу)?			

2. Необходимо дать ответ на следующие вопросы и обосновать свой ответ

1. Какие основные методы измерения влияния электронных денег на налично-денежное обращение можно выделить и в чем их особенности?

2. Какой из методов измерения влияния электронных денег на налично-денежное обращение дает наиболее точную оценку и от каких факторов зависит точность оценки?

3. Какие размеры снижения эмиссионного дохода в результате выпуска электронных денег имеют место в развитых странах?

4. Какие факторы могут способствовать увеличению и снижению эмиссионного дохода центральных банков в результате широкого оборота электронных денег?

5. Электронные деньги и их использование в хозяйственном обороте.

6. Электронные деньги и проблемы реализации электронных платежных систем.

7. Трансформация платежных инструментов и их использование на современном этапе развития.

8. Небанковские организации и их роль в развитии платежной индустрии(на примере Казахстана или зарубежных стран).

9. Индустрия денежных переводов: современное состояние и тенденции развития (на примере Казахстана или зарубежных стран).

#### **№ 14. Общеввропейская система расчетов и платежей**

*Задание Форма проведения «мозговой штурм»:*

Задание 1. Общеввропейская автоматизированная платежная система валовых расчетов в реальном времени для срочных переводов TARGET 2 является ярким примером общеевропейской интеграции.

По своим масштабам система TARGET сопоставима с системой FEDWIRE ФРС США и является одной из ведущих в мире.

Используя необходимые интернет ресурсы проведите анализ деятельности известных платежных систем по следующим критериям составьте график и сделайте вывалы

№ п/п	Наименование показателей	Платежная система 1	Платежная система 2
1.	Количество участников (респондентов)		
2.	Количество не прямых участников		
3.	Количество ежедневных операций		
4.	Сумма ежедневных операций		
5.	Количество ежемесячных операций		
6.	Сумма ежемесячных операций		

7.	Доля крупных платежей		
8.	Сумма крупных платежей		
9.			

### **№ 15. Международная система денежных переводов SWIFT**

**Дискуссия 1.** Подготовьте ответ на следующие вопросы для проведения дискуссии на занятии

1. Какие положительные и отрицательные последствия для мировой и региональной экономики несут проекты интеграции платежных систем?

2. Какие тенденции, связанные с реализацией проектов интеграции платежных систем, преобладают в мире в настоящее время? Возможны ли переломы тенденций, если да, то по каким причинам?

#### **Задача**

Вставьте в таблицу разновидности платежных систем по предложенным критериям.

Таблица

Критерии	Платежные системы
Размер платежей	
Степень значимости	
Способ проведения платежа	
Виды субъектов расчетов	
Виды платежных сообщений	
Платежные поступления	
Форма собственности оператора	
Территориальная принадлежность	