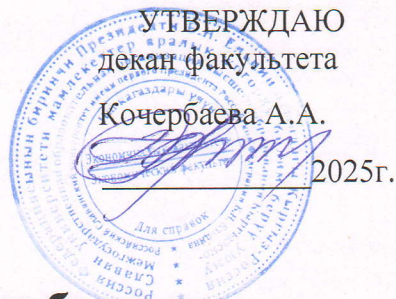


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина



Учет в коммерческих банках

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой

Финансы и кредит

Учебный план

b380301_22_4 э _фк.plx
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Программу составил(и):

д.э.н., профессор, Суранаев Туратбек Джамалбекович

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	24	24	24	24
Практические	24	24	24	24
Контактная работа в период теоретического обучения	0,1	0,1	0,1	0,1
В том числе инт.	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	2	2	2	2
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48,1	48,1	48,1	48,1
Сам. работа	59,9	59,9	59,9	59,9
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Качественная оценка банковского бизнеса и ведение его на международном уровне предполагает разработку национальных стандартов составления и представления финансовой отчетности, изучение положений международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и их адаптирование к Кыргызской специфике.
1.2	Цель дисциплины- оказать помощь студентам в изучении принципов и положений МСФО и приобретении практических навыков организации бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в кредитных организациях.
1.3	Задачами дисциплины является изучение основных принципов МСФО; изучение МСФО, применяемые к коммерческим банкам; методики составления финансовой отчетности по МСФО; овладение навыками практической работы по составлению финансовой отчетности по МСФО; проблем и перспективы применения МСФО Кыргызской банковской системе.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка финансовых услуг	
2.1.2	Структурирование кредитной сделки и ее сопровождение	
2.1.3	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.1.4	Организация корпоративного кредитования	
2.1.5	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика	
2.1.6	Кредитная система	
2.1.7	Деятельность Центрального банка	
2.1.8	Учебная (ознакомительная) практика	
2.1.9	Финансы	
2.1.10	Бухгалтерский учет	
2.1.11	Деньги, кредит, банки	
2.1.12	Макроэкономика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Структурирование кредитной сделки и ее сопровождение	
2.2.2	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.2.3	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.2.4	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.5	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.6	Преддипломная практика	
2.2.7	Управление кредитными рисками	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**ПК-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности****Знать:**

- Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;
- Процедуры работы с залогом;
- Процедуры реструктуризации и списания кредитов

Уметь:

- Стандартизировать и классифицировать кредиты;
- Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;
- Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор

Владеть:

- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;
 - Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам
- ПС08.015 «Специалист по корпоративному кредитованию»

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками**Знать:**

- Особенности договоров с корпоративными заемщиками;
- Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков

Уметь:

- Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;
- Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;
- Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками

Владеть:

- Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;
- Навыками выявления отклонений от кредитного договора

ПК-3: Способен анализировать состояние рынка банковских корпоративных кредитов и разработать механизмы продаж кредитных продуктов для корпоративных заемщиков

Знать:

- Элементы рынка корпоративных кредитов;
- Виды кредитов и типы заемщиков;
- Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;
- Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

Уметь:

- Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения порезультатам анализа;
- Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;
- Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;
- Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

Владеть:

- Современными методами получения, анализа, обработки информации;
- Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;
- Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
	• Критерии простроченной задолженности и проблемных кредитов; • Процедуры работы с залогом; • Процедуры реструктуризации и списания кредитов
	• Особенности договоров с корпоративными заемщиками; • Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
	• Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
3.2	Уметь:
	• Стандартизировать и классифицировать кредиты; • Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; • Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
	• Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; • Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; • Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
	• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения порезультатам анализа; • Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов; • Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов; • Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
3.3	Владеть:
	• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита; • Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам
	ПС08.015 «Специалист по корпоративному кредитованию»
	• Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; • Навыками выявления отклонений от кредитного договора

- Современными методами получения, анализа, обработки информации;
- Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;
- Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов