

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

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

УТВЕРЖДАЮ

И.о.декана факультета

Кочербаева_А.А.

28 октября 2024 г.



Банковское дело

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой

Финансы и кредит

Учебный план

b380301_22_3 э _фк.rlx

Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика

Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Распределение часов дисциплины по

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	48	48	48	48
Контактная работа в период теоретического	2	2	2	2
Контактная работа в период экзаменационной	0,3	0,3	0,3	0,3
В том числе инт.	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	2	2	2	2
Итого ауд.	80	80	80	80
Контактная работа	82,3	82,3	82,3	82,3
Сам. работа	138	138	138	138
Часы на контроль	31,7	31,7	31,7	31,7
Итого	252	252	252	252

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Теоретическое и практическое ознакомление студентов с основами банковского дела в КР, получение ими совокупности знаний о характере современной банковской системы КР, о деятельности коммерческого банка как ее основного звена.
1.2	Задачи дисциплины:
1.3	•ознакомить студента с законодательными и нормативными документами, регулирующими деятельность кредитных организаций в Кыргызской Республике;
1.4	•раскрыть экономическое содержание деятельности коммерческого банка, технологию осуществления банком активных, пассивных и комиссионно-посреднических операций, принципы взаимоотношений с клиентами;
1.5	•дать понимание экономического смысла банковских операций и их влияния на экономические процессы в обществе;
1.6	•раскрыть организационный аспект деятельности банка:
1.7	функциональную и управленческую структуру, полномочия основных подразделений и порядок взаимодействия между собой, процедуру принятия решений.
1.8	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Кредитная система	
2.1.2	Финансы и финансовые рынки	
2.1.3	Мировая экономика	
2.1.4	Деньги, кредит, банки	
2.1.5	Теория вероятностей и математическая статистика	
2.1.6	Микроэкономика	
2.1.7	Экономика предприятия	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Организация корпоративного кредитования	
2.2.2	Структурирование кредитной сделки и ее сопровождение	
2.2.3	Учет в коммерческих банках	
2.2.4	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.2.5	Анализ деятельности коммерческих банков	
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:**

Уровень 1	- Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; - Процедуры работы с залогом; - Процедуры реструктуризации и списания кредитов.
-----------	--

Уметь:

Уровень 1	- Стандартизировать и классифицировать кредиты; - Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; - Реструктуризовать кредит и вносить изменения в кредитный договор.
-----------	---

Владеть:

Уровень 1	- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита; - Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам
-----------	--

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

Уровень 1	- Особенности договоров с корпоративными заемщиками; - Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
-----------	--

Уметь:

Уровень 1	Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;
-----------	---

	- Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; - Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
Владеть:	
Уровень 1	- Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; - Навыками выявления отклонений от кредитного договора.

ПК-6: Способен осуществлять и оформлять выдачу кредитов корпоративным заемщикам, а также сопровождать кредиты

Знать:	
Уровень 1	. Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; - Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; - Правила подготовки кредитной документации
Уметь:	
Уровень 1	- Формировать кредитное досье заемщика; - Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; - Структурировать кредит; - Заполнять и оформлять кредитную документацию.
Владеть:	
Уровень 1	- Навыками структурирования кредита; - Навыками оформления кредитного договора, договора залога.

ПК-4: Способен анализировать и оценивать платежеспособность и кредитоспособность корпоративных заемщиков и сопряженных рисков

Знать:	
Уровень 1	- Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; - Современные методы получения, анализа, обработки информации
Уметь:	
Уровень 1	- Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков; - Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика; - Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа.
Владеть:	
Уровень 1	- Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков; - Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.

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

Знать:	
Уровень 1	- Элементы рынка корпоративных кредитов; - Виды кредитов и типы заемщиков; - Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; - Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
Уметь:	
Уровень 1	- Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа; - Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов; - Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов; - Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
Владеть:	
Уровень 1	- Современными методами получения, анализа, обработки информации; - Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; - Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов

ПК-1: Способен анализировать и оценивать состояние и тенденции на рынке банковских услуг, ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынках

Знать:	
Уровень 1	- элементы рынка банковских услуг, ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков; - биржевые индексы, показатели и

	критерии их оценки; • современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления финансами
Уметь:	
Уровень 1	• получать, интерпретировать и документировать результаты исследований; • оценивать качество, достаточность и надежность информации по контрагентам; • анализировать полученную информацию с применением специальных приемов; • делать обоснованные выводы о конъюнктуре финансового рынка, товарно-сырьевых рынков
Владеть:	
Уровень 1	• методами проведения исследований финансового рынка и изучения предложения финансовых услуг; • современными навыками и приемами организации и поддержания постоянных контактов с рейтинговыми агентствами и консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственным и муниципальными органами управления

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
• основные экономические и правовые нормы, определяющие деятельность банковской системы КР и ее отдельных звеньев; • понимать принципы, организацию и содержание деятельности кредитных организаций, современные тенденции в развитии банковского бизнеса, в содержании банковских продуктов и услуг, в системе управления банком.	
3.2	Уметь:
использовать полученные знания при решении конкретных задач банковской практики; • выполнять основные операции и сделки, вытекающие из статуса банка; • формировать рекомендации по основным операциям банка.	
3.3	Владеть:
• навыками творческого подхода в процессе осуществления банковских операций, анализа и интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации для оценки кредитоспособности клиента, для принятия управленческих решений.	