

**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



УТВЕРЖДАЮ
декан факультета

Кочербаева А.А.
2025г.

Анализ деятельности коммерческих банков

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план **b380301_25_1 эк_Фик.rlx**
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Программу составил(и): **д.э.н., профессор, Бектенова Дамира Чотуевна**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	48	48	48	48
Контактная работа в период теоретического обучения	2	2	2	2
Контактная работа в период экзаменационной сессии	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	134	134	134	134
Часы на контроль	35,7	35,7	35,7	35,7
Итого	252	252	252	252

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Анализ деятельности коммерческих банков» являются ознакомление бакалавров с порядком применения основных методов экономического анализа для изучения результатов банковской деятельности;
1.2	Учебный курс «Анализ деятельности коммерческих банков» входит в раздел дисциплин по направлению «Экономика» по профилю "Финансы и кредит". Содержание курса «Анализ деятельности коммерческих банков» охватывает комплекс вопросов, связанных с финансовым анализом различных сторон деятельности коммерческого банка.
1.3	Анализ деятельности банка представляет собой многомерную задачу, при решении которой необходимо провести оценку различных сторон деятельности банка, его финансового состояния.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Учебная (ознакомительная) практика
2.1.2	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика
2.1.3	Деньги, кредит, банки
2.1.4	Экономический анализ
2.1.5	Кредитная система
2.1.6	Финансово-банковские продукты и их продвижение
2.1.7	Управление кредитными рисками
2.1.8	Учет в коммерческих банках
2.1.9	Деятельность Центрального банка
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2.2.2	Преддипломная практика
2.2.3	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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

Знать:**Знать:**

тенденции на рынке 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:

• 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:

• 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

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:
<ul style="list-style-type: none"> • 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:
<ul style="list-style-type: none"> • Современными методами получения, анализа, обработки информации; • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов

ПК-5: Способен разработать методологию и стандартизировать процесс финансового консультирования и планирования

Знать:
<ul style="list-style-type: none"> • современные методики формирования общей позиции по вопросу финансового консультирования и доносить ее до всех заинтересованных сторон; процедуру и правила оформления финансовых сделок, а также нормативную базу составления письменных договоров и сопровождения сделок
Уметь:
<ul style="list-style-type: none"> • Применять опыт лучших мировых практик обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли, организации и индивидуального клиента; применить нормы права при совершении и оформлении сделок с поставщиками финансовых услуг
Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> • навыками определения приоритетов и текущих целей процесса финансового консультирования для всех подразделений предприятия или организации и индивидуального клиента; • навыками структурирования договоров по сделкам с поставщиками финансовых услуг и их оформления

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
<p>Знать:</p> <p>тенденции на рынке банковских услуг, ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков;</p> <ul style="list-style-type: none"> • биржевые индексы, показатели и критерии их оценки; • современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления финансами 	
<ul style="list-style-type: none"> • Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам 	
<ul style="list-style-type: none"> • современные методики формирования общей позиции по вопросу финансового консультирования и доносить ее до всех заинтересованных сторон; процедуру и правила оформления финансовых сделок, а также нормативную базу составления письменных договоров и сопровождения сделок 	
3.2	Уметь:
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	
<ul style="list-style-type: none"> • Применять опыт лучших мировых практик обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли, организации и индивидуального клиента; применить нормы права при совершении и оформлении сделок с поставщиками финансовых услуг 	
3.3	Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	

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

- навыками определения приоритетов и текущих целей процесса финансового консультирования для всех подразделений предприятия или организации и индивидуального клиента;
- навыками структурирования договоров по сделкам с поставщиками финансовых услуг и их оформления