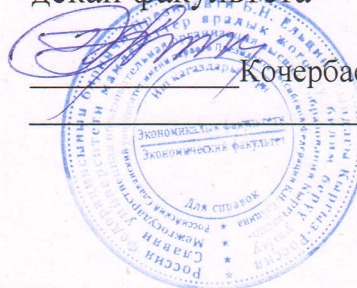


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

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

УТВЕРЖДАЮ

декан факультета



Кочербаева А.А.

2025г.

Банковское дело

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой

Финансы и кредит

Учебный план

b380301_23_3 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>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
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.	64	64	64	64
Контактная работа	66,3	66,3	66,3	66,3
Сам. работа	118	118	118	118
Часы на контроль	31,7	31,7	31,7	31,7
Итого	216	216	216	216

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	
1.4	•ознакомить студента с законодательными и нормативными документами, регулирующими деятельность кредитных организаций в Кыргызской Республике;
1.5	
1.6	•раскрыть экономическое содержание деятельности коммерческого банка, технологию осуществления банком активных, пассивных и комиссионно-посреднических операций, принципы взаимоотношений с клиентами;
1.7	
1.8	•дать понимание экономического смысла банковских операций и их влияния на экономические процессы в обществе;
1.9	
1.10	•раскрыть организационный аспект деятельности банка:
1.11	функциональную и управленческую структуру, полномочия основных подразделений и порядок взаимодействия между собой, процедуру принятия решений.
1.12	

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

Знать:

- 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:

- 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:

- 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:

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

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

Знать:

- Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;
- Современные методы получения, анализа, обработки информации

Уметь:

- 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:

- Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;
- Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.

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

Знать:

- Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами;
- Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам;
- Правила подготовки кредитной документации

Уметь:

- Формировать кредитное досье заемщика;
- Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;
- Структурировать кредит;
- Заполнять и оформлять кредитную документацию.

Владеть:

- Навыками структурирования кредита;
- Навыками оформления кредитного договора, договора залога.

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-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;
Владеть:
• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
• 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	
• Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам	
• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; • Современные методы получения, анализа, обработки информации	
• . Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; • Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; • Правила подготовки кредитной документации	
• Особенности договоров с корпоративными заемщиками; • Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков	
• Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; • Процедуры работы с залогом; • Процедуры реструктуризации и списания кредитов.	
3.2	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	
• 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	
• 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.	

• Формировать кредитное досье заемщика; • Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; • Структурировать кредит; • Заполнять и оформлять кредитную документацию.	
• Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; • Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; • Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками	
• Стандартизировать и классифицировать кредиты; • Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;	
3.3	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	
• Современными методами получения, анализа, обработки информации; • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов	
• Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков; • Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.	
• Навыками структурирования кредита; • Навыками оформления кредитного договора, договора залога.	
• Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; • Навыками выявления отклонений от кредитного договора.	
• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита; • Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам	