

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.



Деятельность центрального банка
аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план **b380301_22_3 э _фк.plx**
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период теоретического	0,2	0,2	0,2	0,2
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	64,2	64,2	64,2	64,2
Сам. работа	115,8	115,8	115,8	115,8
Итого	180	180	180	180

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у студента понимания ключевых аспектов деятельности Центрального банка как денежно-кредитного регулятора на примере Национального Банка Кыргызской Республики, сформировать комплексное представление о роли центральных банков в экономике и регулировании банковской системы; сформировать представление об организационно-функциональной структуре центральных банков, применяемых инструментах и методах денежно-кредитной политики, усвоить практические навыки в области регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.ДВ.02
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	Финансы	
2.1.5	Бухгалтерский учет	
2.1.6	Деньги, кредит, банки	
2.1.7	Макроэкономика	
2.1.8	Микроэкономика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Инвестиции	
2.2.2	Технологическая практика	
2.2.3	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.2.4	Управление кредитными рисками	
2.2.5	Финансы и финансовые рынки	
2.2.6	Анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка финансовых услуг	
2.2.7	Организация корпоративного кредитования	
2.2.8	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.2.9	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	

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 | <ul style="list-style-type: none"> Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; Правила подготовки кредитной документации |
|-----------|---|

Уметь:

- | | |
|-----------|--|
| Уровень 1 | <ul style="list-style-type: none"> Формировать кредитное досье заемщика; Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; Структурировать кредит; Заполнять и оформлять кредитную документацию. |
|-----------|--|

Владеть:

- | | |
|-----------|---|
| Уровень 1 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; Современные методы получения, анализа, обработки информации |
|-----------|---|

Уметь:

- | | |
|-----------|--|
| Уровень 1 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <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 |
|-----------|---|

Уметь:

- | | |
|-----------|---|
| Уровень 1 | <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:

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

Знать:

- | | |
|-----------|---|
| Уровень 1 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |
|-----------|---|