

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.08.2024 15:18:51

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Производственная практика (Преддипломная практика)

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план z38.04.01.20_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	3		Итого	
	уп	рп		
Вид занятий				
Лекции	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	540	540	540	540
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	536	536	536	536
Итого	540	540	540	540

1. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

УК-1: Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

ПК-1: Способен применять методы научных исследований для изучения деятельности банков и предприятий, разработки предложений, направленных на совершенствование взаимодействия банков и предприятий

ПК-2: Способен организовывать управление процессом кредитования корпоративных клиентов, оценивать состояние портфеля кредитов, предоставленных корпоративным клиентам

ПК-3: Способен обеспечивать консультирование корпоративных клиентов, их партнеров и контрагентов при проведении кредитных сделок

ПК-4: Способен обобщать и анализировать информацию о лучшем мировом опыте дистанционного банковского обслуживания и разрабатывать предложения по развитию его перспективных направлений

ПК-5: Способен консультировать предприятия по вопросам разработки планов внешнеэкономической деятельности

ПК-6: Способен консультировать корпоративных клиентов по широкому спектру финансовых продуктов и услуг, составлению финансового плана и формированию инвестиционного портфеля

ПК-8: Способен разрабатывать планы по проведению бизнес-анализа кредитной сделки, обеспечивать их выполнение и оценку результатов

ПК-7: Способен анализировать отчетность предприятий, оценивать их кредитоспособность, уровень кредитных рисков

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:

процедуры критического анализа, методики анализа результатов исследования и разработки стратегий проведения исследований, организации процесса принятия решения (соотнесено с индикатором УК- 1.1)
научные концепции и методы научных исследований, применяемые для изучения деятельности банков и предприятий (соотнесено с индикатором ПК- 1.1)
этапы кредитного процесса, виды кредитных рисков банка и методы управления ими при кредитовании предприятий, виды кредитных продуктов для корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК- 2.1)
порядок заключения кредитного договора, требования к составлению кредитного договора, виды документов, необходимых для заключения кредитного договора (соотнесено с индикатором ПК- 3.1)
виды сервисов дистанционного банковского обслуживания, формы безналичных расчетов предприятий (соотнесено с индикатором ПК- 4.1)
нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (соотнесено с индикатором ПК- 5.1)
финансовые продукты и услуги, предлагаемые кредитными организациями, и их нормативно-правовую базу, методы анализа информации о финансовых услугах (соотнесено с индикатором ПК- 6.1)
методы и приемы анализа кредитоспособности и оценки финансово-хозяйственной деятельности корпоративного заемщика (соотнесено с индикатором ПК- 7.1)
инструменты, методы, информационные технологии, необходимые для целей бизнес-анализа кредитной сделки (соотнесено с индикатором ПК- 8.1)

Уметь:

принимать конкретные решения для повышения эффективности процедур анализа проблем, принятия решений и разработки стратегий (соотнесено с индикатором УК- 1.2)
обосновать выбор методов исследования деятельности банков, банковских продуктов и услуг для предприятий, денежного обращения, тенденций развития предприятий различных отраслей экономики для разработки предложений, направленных на совершенствование взаимодействия банков и предприятий(соотнесено с индикатором ПК- 1.2)
анализировать показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов банка, данные о динамике клиентской базы; уметь разрабатывать кредитные продукты для корпоративных клиентов(соотнесено с индикатором ПК- 2.2)
подготавливать материалы для консультирования корпоративных клиентов по кредитным продуктам и кредитным сделкам; оценивать результаты проведения мотивационных программ, программ лояльности для корпоративных клиентов и партнеров банка(соотнесено с индикатором ПК-3.2)
собирать и анализировать информацию о лучшем отечественном и зарубежном опыте дистанционного банковского обслуживания(соотнесено с индикатором ПК- 4.2)
обобщать и систематизировать информацию о задачах организации в сфере внешнеэкономической деятельности (соотнесено с индикатором ПК- 5.2)
анализировать ситуацию и тенденции на рынке финансовых продуктов и услуг(соотнесено с индикатором ПК- 6.2)
проводить анализ отчетности предприятий, применять методы оценки кредитоспособности предприятий(соотнесено с индикатором ПК- 7.2)
разрабатывать планы проведения бизнес-анализа кредитной сделки(соотнесено с индикатором ПК- 8.2)

Владеть:

применения методов установления причинно-следственных связей и определения наиболее значимых среди них; методиками постановки цели и определения способов ее достижения; методиками разработки стратегий действий при проблемных ситуациях (соотнесено с индикатором УК- 1.3)

применения научных методов исследования деятельности банков, банковских продуктов и услуг для предприятий, тенденций развития предприятий различных отраслей экономики для разработки предложений, направленных на совершенствование взаимодействия банков и предприятий (соотнесено с индикатором ПК- 1.3)

разработки предложений по модификации политики банка в сфере корпоративного кредитования; подготовки материалов и их презентации для коллегиальных органов банка по предложениям в сфере кредитования корпоративных заемщиков (соотнесено с индикатором ПК- 2.3)

взаимодействия с руководителями предприятий по вопросам участия в сделках кредитования корпоративных клиентов; владеть навыками принятия решений по предложению заемщику дополнительного банковского продукта (кросс-продажа); владеть навыками реализации мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров банка (соотнесено с индикатором ПК- 3.3)

осуществления мониторинга процессов и подготовки аналитических материалов для принятия решений по дистанционному банковскому обслуживанию корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК- 4.3)

подготовки предложений по корректировке плана внешнеэкономической деятельности организации (соотнесено с индикатором ПК- 5.3)

экспертизы принятия клиентом решений по приобретению финансовых продуктов и услуг, разъяснения их преимуществ и рисков (соотнесено с индикатором ПК- 6.3)

оценки уровня кредитных рисков при кредитовании предприятий; владеть навыками подготовки заключения о рисках кредитной сделки (соотнесено с индикатором ПК- 7.3)

проведения бизнес-анализа кредитной сделки, в том числе с использованием информационных технологий (соотнесено с индикатором ПК- 8.3)