

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  
Кочербасева А.А.

**Микрофинансовые организации и их операции**  
аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой

**Финансы и кредит**

Учебный план

b380301\_24 эк\_фик.rlx  
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика  
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация

**бакалавр**

Форма обучения

**очная**

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Сулайманова Айнура Назарбековна

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

| Семестр<br>(<Курс>.<Семестр<br>на курсе>)                   | 7 (4.1) |      | Итого |      |
|-------------------------------------------------------------|---------|------|-------|------|
| Неделя                                                      | 18      |      |       |      |
| Вид занятий                                                 | уп      | рп   | уп    | рп   |
| Лекции                                                      | 32      | 32   | 32    | 32   |
| Практические                                                | 32      | 32   | 32    | 32   |
| Контактная работа<br>в период<br>теоретического<br>обучения | 0,1     | 0,1  | 0,1   | 0,1  |
| В том числе инт.                                            | 2       | 2    | 2     | 2    |
| В том числе в<br>форме<br>практ.подготовки                  | 2       | 2    | 2     | 2    |
| Итого ауд.                                                  | 64      | 64   | 64    | 64   |
| Контактная работа                                           | 64,1    | 64,1 | 64,1  | 64,1 |
| Сам. работа                                                 | 79,9    | 79,9 | 79,9  | 79,9 |
| Итого                                                       | 144     | 144  | 144   | 144  |

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

|     |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1 | Цель изучения дисциплины МФО и их операции является в формирование у студентов представления о современных услугах микрофинансовых организаций, изучение рынка МФО и навыков решения профессиональных задач по организации продвижения их операций на рынке. |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

|                    |                                                                                                              |      |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Цикл (раздел) ООП: |                                                                                                              | Б1.В |
| 2.1                | <b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>                                                 |      |
| 2.1.1              | Банковское дело                                                                                              |      |
| 2.1.2              | Организация корпоративного кредитования                                                                      |      |
| 2.1.3              | Финансово-банковские продукты и их продвижение                                                               |      |
| 2.2                | <b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b> |      |
| 2.2.1              | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена                                                         |      |
| 2.2.2              | Преддипломная практика                                                                                       |      |
| 2.2.3              | Цифровые финансовые активы и технологии                                                                      |      |
| 2.2.4              | Выполнение и защита выпускной квалификационной работы                                                        |      |

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

**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;
- Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор

**Владеть:**

- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для «Специалист по корпоративному кредитованию» реструктуризации и списания кредита;
- Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен****3.1 Знать:**

- 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:**

- 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

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Формировать кредитное досье заемщика;</li> <li>•Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;</li> <li>•Структурировать кредит;</li> <li>•Заполнять и оформлять кредитную документацию</li> </ul>                                  |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;</li> <li>•Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;</li> <li>•Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками</li> </ul>                                |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Стандартизировать и классифицировать кредиты;</li> <li>•Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;</li> <li>•Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор</li> </ul>                                          |                 |
| <b>3.3</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Владеть:</b> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Современными методами получения,анализа,обработки информации;</li> <li>• Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;</li> <li>• Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов</li> </ul>                                                 |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;</li> <li>•Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита</li> </ul>                                                                                             |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Навыками структурирования кредита;</li> <li>•Навыками оформления кредитного договора, договора залога</li> </ul>                                                                                                                                                     |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;</li> <li>•Навыками выявления отклонений от кредитного договора</li> </ul>                                                                                                                 |                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>•Навыками подготовки заключения и необходимых документов для «Специалист по корпоративному кредитованию» реструктуризации и списания кредита;</li> <li>•Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам</li> </ul> |                 |