

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.

Финансово-банковские продукты и их продвижение
аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план b380301_22_4 э _фк.plx
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Асанбекова Анара Асековна

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр 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 в период теоретического обучения	0,1	0,1	0,1	0,1
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	64,1	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 финансово-банковские продукты и их продвижение является в формирование у студентов представления о современных услугах финансово-банковских институтов, изучение рынков и навыков решения профессиональных задач по организации продвижения финансово-банковских продуктов на рынке.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Деньги, кредит, банки	
2.1.2	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.1.3	Маркетинг	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Национальная экономика	
2.2.2	Управление банковскими рисками	
2.2.3	Анализ конъюнктуры рынка финансовых услуг	
2.2.4	Анализ деятельности коммерческих банков	

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

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-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-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, государственными и муниципальными органами управления.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
	• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; • Современные методы получения, анализа, обработки информации
	• Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов• • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам.
	• 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.
	/
3.2	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
	• 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.
	• 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.
3.3	Владеть:
	• Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков; • Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита
	• Современными методами получения, анализа, обработки информации; • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов.
	• 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, государственными и муниципальными органами управления.