

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



Анализ конъюнктуры рынка финансовых услуг

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):

д.э.н., профессор, Суранаев Туратбек Джамалбекович

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	11			
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 дисциплины: - сформировать у студентов системное представление о видах и инструментах финансовых технологий.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.ДВ.05
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Структурирование кредитной сделки и ее сопровождение	
2.1.2	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.1.3	Корпоративные финансы	
2.1.4	Финансы и финансовые рынки	
2.1.5	Финансовый менеджмент	
2.1.6	Финансовый рынок и рынок ценных бумаг	
2.1.7	Банковское дело	
2.1.8	Деятельность Центрального банка	
2.1.9	Кредитная система	
2.1.10	Деньги, кредит, банки	
2.1.11	Бухгалтерский учет	
2.1.12	Экономика предприятия	
2.1.13	Финансы и финансовые рынки	
2.1.14	Финансовый менеджмент	
2.1.15	Учебная (ознакомительная) практика	
2.1.16	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.1.17	Страхование и страховое дело	
2.1.18	Бухгалтерский учет	
2.1.19	Корпоративные финансы	
2.1.20	Финансы	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Страхование и страховое дело	
2.2.2	Учет в коммерческих банках	
2.2.3	Финансовый аутсорсинг	
2.2.4	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.2.5	Управление кредитными рисками	
2.2.6	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски	
2.2.7	Финансовое планирование и прогнозирование на предприятии	
2.2.8	Национальная экономика	
2.2.9	Учет в коммерческих банках	
2.2.10	Страхование и страховое дело	
2.2.11	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.2.12	Финансовый аутсорсинг	
2.2.13	Налоговое консультирование	
2.2.14	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.15	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.16	Цифровые финансовые активы и технологии	
2.2.17	Междисциплинарная государственная итоговая аттестация по национально-региональному компоненту	
2.2.18	Управление банковскими рисками	

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

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-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

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

- Критерии простроченной задолженности и проблемных кредитов;
- Процедуры работы с залогом;
- Процедуры реструктуризации и списания кредитов

- Особенности договоров с корпоративными заемщиками;
- Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков

- Элементы рынка корпоративных кредитов;
- Виды кредитов и типы заемщиков;
- Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;
- Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

3.2 Уметь:

- Стандартизировать и классифицировать кредиты;
- Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;
- Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор

- Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;
- Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;
- Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками

- 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

3.3	Владеть:
• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для	
• Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;	
• Навыками выявления отклонений от кредитного договора	
• Современными методами получения, анализа, обработки информации;	
• Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;	
• Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов	