

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.

## Анализ конъюнктуры рынка финансовых услуг аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план **b380301\_25\_1 эк\_Фик.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>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	Неделя 10		УП	РП
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
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
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
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
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	Преддипломная практика
2.2.16	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2.2.17	Междисциплинарная государственная итоговая аттестация по национально-региональному компоненту
2.2.18	Цифровые финансовые активы и технологии
2.2.19	Управление банковскими рисками

**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;

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Виды кредитов и типы заемщиков;</li> <li>• Конкурендную среду и ценовую политику конкурентов;</li> <li>• Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;</li> <li>• Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;</li> <li>• Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;</li> <li>• Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
<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>

#### **ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками**

<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Особенности договоров с корпоративными заемщиками;</li> <li>• Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<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>
<b>Владеть:</b>
<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>

#### **ПК-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности**

<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;</li> <li>• Процедуры работы с залогом;</li> <li>• Процедуры реструктуризации и списания кредитов</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<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>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для</li> </ul>

#### **В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Элементы рынка корпоративных кредитов;</li> <li>• Виды кредитов и типы заемщиков;</li> <li>• Конкурендную среду и ценовую политику конкурентов;</li> <li>• Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Особенности договоров с корпоративными заемщиками;</li> <li>• Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;</li> <li>• Процедуры работы с залогом;</li> <li>• Процедуры реструктуризации и списания кредитов</li> </ul>
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;</li> <li>• Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;</li> <li>• Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;</li> <li>• Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</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>• 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</li></ul>  |