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.

Микрофинансовые организации и их операции

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, Сулайманова Айнура Назарбековна

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**7 (4.1)**		Итого	
Недель	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.	2	2	2	2
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 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	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Банковское дело
2.1.2	Организация корпоративного кредитования
2.1.3	Финансово-банковские продукты и их продвижение
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
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-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности
Знать:
•Критерии простроченной 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

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-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-4: Способен анализировать и оценивать платежеспособность и кредитоспособность корпоративных заемщиков и сопряженных рисков
Знать:
•Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособноти 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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
•Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; •Процедуры работы с залогом; •Процедуры реструктуризации и списания кредитов	
•Особенности договоров с корпоративными заемщиками; •Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков	
•Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; •Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; •Правила подготовки кредитной документации	
•Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособноти 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	
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	
•Формировать кредитное досье заемщика; •Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; •Структурировать кредит; •Заполнять и оформлять кредитную документацию	

•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	
3.3	**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	
•Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; •Навыками выявления отклонений от кредитного договора	
•Навыками структурирования кредита; •Навыками оформления кредитного договора, договора залога	
•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	