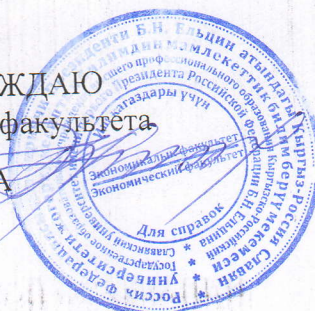


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВПО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

УТВЕРЖДАЮ
И.о.декана факультета
Кочербаева А.А.



Организация корпоративного кредитования

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Квалификация **бакалавр**
Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>,<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период экзаменационной сессии	0,3	0,3	0,3	0,3
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	64,3	64,3	64,3	64,3
Сам. работа	84	84	84	84
Часы на контроль	31,7	31,7	31,7	31,7
Итого	180	180	180	180

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у студентов компетенций в области изучения теоретических, методологических и практических аспектов организации деятельности коммерческого банка в области корпоративного кредитования в соответствии с требованиями действующего законодательства и нормативных актов НБKR, а также с учетом норм международного банковского права
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Корпоративные финансы	
2.1.2	Страхование и страховое дело	
2.1.3	Банковское дело	
2.1.4	Кредитная система	
2.1.5	Экономический анализ	
2.1.6	Деньги, кредит, банки	
2.1.7	Макроэкономика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Структурирование кредитной сделки и ее сопровождение	
2.2.2	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.2.3	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.2.4	Управление кредитными 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:

Уровень 1	• Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
-----------	---

Уметь:

Уровень 1	• 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:

Уровень 1	• 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:

Уровень 1	• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; • Современные методы получения, анализа, обработки информации
-----------	---

Уметь:

Уровень 1	• 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:

Уровень 1	• 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:	
Уровень 1	- Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; - Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; - Правила подготовки кредитной документации
Уметь:	
Уровень 1	- Формировать кредитное досье заемщика; - Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; - Структурировать кредит; - Заполнять и оформлять кредитную документацию
Владеть:	
Уровень 1	- Навыками структурирования кредита; - Навыками оформления кредитного договора, договора залога

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками	
Знать:	
Уровень 1	- Особенности договоров с корпоративными заемщиками; - Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
Уметь:	
Уровень 1	- Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; - Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; - Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
Владеть:	
Уровень 1	- 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:	
Уровень 1	- Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; - Процедуры работы с залогом; - Процедуры реструктуризации и списания кредитов
Уметь:	
Уровень 1	- Стандартизировать и классифицировать кредиты; - Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; - Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
Владеть:	
Уровень 1	- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для 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:
Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования и методы кредитования юридических лиц; сегментирование рынка корпоративных кредитов, каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам; современные методы получения, анализа, обработки информации для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; правила подготовки кредитной документации; процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; процедуры работы с залогом; процедуры работы с проблемными кредитами, реструктуризации и списания кредитов	
3.2	Уметь:
анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка; сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов; применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам; анализировать финансовую отчетность потенциальных заемщиков; принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа; заполнять и оформлять кредитную документацию; стандартизировать и классифицировать кредиты; вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор	

3.3	Владеть:
в выявлении и анализе потребности корпоративных клиентов; применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам; подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита; оформления кредитного договора, договора залога; отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; выявления отклонений от кредитного договора; подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита; подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам	