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.

_____ 2024 г.

Организация корпоративного кредитования

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 180
в том числе:
аудиторные занятия 64
самостоятельная работа 84
экзамены 31,7

Виды контроля в семестрах:
экзамены 6

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Недель	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

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Джумакова А.А. _____

Рецензент(ы):

_____

Рабочая программа дисциплины

Организация корпоративного кредитования

разработана в соответствии с ФГОС 3+:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

утвержденного учёным советом вуза от _____ _____протокол № _____

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Финансы и кредит

Протокол от 26.08.2021 г. № 1
Срок действия программы: 2021-2025 уч.г.
Зав. кафедрой д.э.н., профессор Бектенова Д.Ч.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
__ _____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры
Финансы и кредит

Протокол от 25 сентября 2024 г. № 2.
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Джумакова

Предс. УМС Зинкина Н.П.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
__ _____ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры
Финансы и кредит

Протокол от __ _____ 2026 г. № __
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Джумакова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
__ _____ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры
Финансы и кредит

Протокол от __ _____ 2027 г. № __
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Джумакова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
__ _____ 2028 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры
Финансы и кредит

Протокол от __ _____ 2028 г. № __
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Джумакова

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 НБКР, 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 простроченной 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:**
3.1.1	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования и методы кредитования юридических лиц; сегменирование 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:**
3.2.1	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:**

3.3.1	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

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Пр. подг.	Примечание
	Раздел 1. Основы организации банковского корпоративного кредитования							
1.1	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Лек/	6	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4			
1.2	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Пр/	6	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.3	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.4	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			Коммерческий банк Кыргызстан
1.5	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.6	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.7	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.8	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.9	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.10	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.11	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Ср/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.12	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Ср/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

1.13	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Ср/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.14	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Ср/	6	2	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.15	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
	Раздел 2. Организация кредитного процесса							
2.1	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.2	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.3	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.4	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.5	Способы обеспечения возвратности кредита /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.6	Способы обеспечения возвратности кредита /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.7	Структурирование ссуды и определение основных параметров кредитной сделки. Кредитный договор /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.8	Структурирование ссуды и определение основных параметров кредитной сделки. Кредитный договор /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4	2		Коммерческий банк Кыргызстан
2.9	Кредитный мониторинг /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.10	Кредитный мониторинг /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4	2	2	Коммерческий банк Кыргызстан
2.11	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.12	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Ср/	6	8	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

2.13	Способы обеспечения возвратности кредита /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.14	Кредитный комитет и принятие решения о предоставлении кредита /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.15	Структурирование ссуды и определение основных параметров кредитной сделки. Кредитный договор /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.16	Кредитный мониторинг /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
	Раздел 3. Управление кредитным риском							
3.1	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Лек/	6	4	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.2	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Пр/	6	4	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.3	Страхование кредитных рисков /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.4	Страхование кредитных рисков /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.5	Реструктуризация кредитной сделки как метод управления кредитным риском /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.6	Реструктуризация кредитной сделки как метод управления кредитным риском /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.7	Досрочное и принудительное погашение кредита /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.8	Досрочное и принудительное погашение кредита /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.9	Работа с проблемными кредитами и их списание /Лек/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.10	Работа с проблемными кредитами и их списание /Пр/	6	2	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.11	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Ср/	6	8	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

3.12	Страхование кредитных рисков /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.13	Реструктуризация кредитной сделки как метод управления кредитным риском /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.14	Досрочное и принудительное погашение кредита /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.15	Работа с проблемными кредитами и их списание /Ср/	6	6	ПК-3 ПК-4 ПК-6 ПК-7 ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
	Раздел 4.							
4.1	/КрЭк/	6	0,3					
	Раздел 5.							
5.1	/Экзамен/	6	31,7	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке
2. Виды кредитов и типы корпоративных заемщиков
3. Элементы рынка корпоративных кредитов
4. Сегментирование и анализ рыночного сегмента корпоративных кредитных продуктов
5. Анализ потребностей корпоративных клиентов
6. Стандартизация и классификация корпоративных кредитов
7. Конкурентная среда на рынке корпоративных клиентов и ценовая политика конкурентов
8. Анализ и мониторинг конъюнктуры рынка корпоративных клиентов
9. Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
10. Инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
11. Методы кредитования корпоративных клиентов
12. Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования
13. Кредитная политика и ее роль в системе управления банком
14. Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке
15. Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов
16. Современные методы получения, анализа, обработки информации по корпоративным клиентам
17. Этапы кредитного процесса
18. Процедуры проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами
19. Формирование кредитного досье заемщика
20. Отбор необходимых кредитных продуктов для конкретного корпоративного клиента
21. Анализ финансовой отчетности потенциальных заемщиков
22. Систематизация и анализ полученной информации о финансовом состоянии корпоративного заемщика
23. Методика анализа и оценки кредитоспособности заемщиков
24. Способы обеспечения возвратности кредита
25. Кредитный комитет и принятие решения о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа
26. Процедура структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам
27. Правила подготовки кредитной документации по корпоративным заемщикам
28. Кредитный договор
29. Особенности договоров с корпоративными заемщиками
30. Оформление кредитной документации
31. Процедура мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
32. Составление графика мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
33. Деловая переписка с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
34. Классификация кредитов и порядок формирования РППУ
35. Страхование кредитных рисков
36. Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов
37. Первичные сигналы возникновения проблем у заемщика
38. Выявление отклонений от кредитного договора

39. Переговоры с проблемными заемщиками и разрешение конфликтных ситуаций
40. Реструктуризация кредита и внесение изменений в кредитный договор
41. Досрочное и принудительное погашение кредита
42. Работа с проблемными кредитами и их списание Процедуры работы с залогом
43. Процедуры реструктуризации и списания кредитов
44. Подготовка заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита
45. Подготовка документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Курсовая работа по дисциплине не предусмотрена

5.3. Фонд оценочных средств

5.4. Перечень видов оценочных средств

1. По итогам каждого раздела пишется контрольная работа
2. Выполняются индивидуальные задания
3. Демонстрируются доклады в виде презентаций

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Жуков Е.Ф., Соколова Ю.А.	Банковское дело: учебник для бакалавров	М.: Юрайт 2012
Л1.2	Жуков Е.Ф., Соколова Ю.А.	Банковское дело: Учебник для бакалавров	М.: Юрайт 2012
Л1.3	Т.М. Костерина	Банковское дело: Учебник для бакалавров	Юрайт 2012
Л1.4	Е.Ф. Жуков, Ю.А. Соколов	Банковское дело: Учебник	Юрайт 2014

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Ермаков С.Л., Юденков Ю.Н.	Основы организации деятельности коммерческого банка: Учебник	КНОРУС 2009
Л2.2	Костерина Т.М.	Банковское дело: Учебник	Юрайт 2012
Л2.3	Лаврушин О.И.	Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: Монография	КНОРУС 2012
Л2.4	С.А. Белозерова, О.В. Мотовилов	Банковское дело: учебник	Проспект, Москва 2012

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	Лекционные занятия по дисциплине «Организация корпоративного кредитования» проводятся в форме как традиционных лекций, так и интерактивных лекций.
6.3.1.2	Традиционная лекция предполагает презентацию материала по теме учебной дисциплины с применением мультимедийного оборудования или с использованием раздаточного материала. Традиционная лекция фактически представляет собой лекцию-монолог, в ходе которого говорит и действует только лектор, последовательно излагая материал по заданной теме. Функция студентов в данном случае заключается во «внимательном слушании» и написании конспекта. В формате традиционной лекции реализуется модель прямого обучения, предполагающего систематическую отработку базовых навыков посредством следующих приемов:
6.3.1.3	• введения информации относительно небольшими порциями;
6.3.1.4	• периодической проверкой понимания студентами материалы курса;
6.3.1.5	• выполнением конкретных практических упражнений.
6.3.1.6	Преимущества традиционной лекции заключаются в том, что лектор (1) полностью планирует и контролирует ход занятия; (2) может дать «под диктовку» значительный объем учебного материала; (3) охватить «за один раз» довольно большую аудиторию.
6.3.1.7	Содержание традиционной лекции, как правило, строится с учетом следующих требований:
6.3.1.8	• изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
6.3.1.9	• логичность, четкость и ясность в изложении материала;
6.3.1.10	• опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;

6.3.1.11	• тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью студентов;
6.3.1.12	• обозначение основных вопросов для самостоятельной работы студента.
6.3.1.13	Интерактивная лекция построена на постоянной обратной связи между лектором и студенческой аудиторией, поощряет ведомые беседы студентов друг с другом и с лектором. В отличие от традиционной лекции, интерактивная лекция требует от участников активного участия и постоянной обработки информации и потому ее эффективность на порядок выше. Если информация, полученная пассивно, быстро забывается, то информация, поступающая через интерактивную лекцию, обрабатывается более активно, причем не только на ментальном, но и на эмоционально-психическом уровне, и потому она может быть легко извлечена из памяти даже по истечении долгого времени.
6.3.1.14	В рамках лекционного курса по дисциплине «Организация корпоративного кредитования» целесообразно использование следующих интерактивных форм проведения занятий:
6.3.1.15	Проблемная лекция, в рамках которой новое знание вводится через проблемность вопроса или ситуации: при этом процесс познания студентов-бакалавров в сотрудничестве и в непосредственном диалоге с преподавателем приближается к исследовательской деятельности, а содержание проблемы раскрывается путем организации поиска ее решения или суммирования и анализа традиционных и современных точек зрения;
6.3.1.16	Лекция-дискуссия, основанная на взаимодействии преподавателя и студентов, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу: в данной технологии при изложении лекционного материала преподаватель использует ответы студентов на поставленные им вопросы, организует свободный обмен мнениями по разделам излагаемого материала;
6.3.1.17	Лекция пресс-конференция, т.е. научно-практическое занятие, с заранее поставленной проблемой и системой докладов, длительностью 5-10 минут: каждое выступление представляет собой логически законченный текст, заранее подготовленный в рамках предложенной преподавателем программы, причем совокупность представленных текстов позволит всесторонне осветить проблему.
6.3.1.18	В конце лекции необходимо подвести итоги самостоятельной работы и выступлений студентов, дополняя или уточняя предложенную информацию, и формулирует основные выводы;
6.3.1.19	Лекция с заранее запланированными ошибками, которая рассчитана на стимулирование студентов к постоянному контролю предлагаемой информации (поиск ошибки: содержательной, методологической, методической, орфографической). В конце лекции проводится диагностика слушателей и разбор сделанных ошибок.
6.3.1.20	Практические занятия по дисциплине «Организация корпоративного кредитования» проводятся в форме семинаров и практических занятий.
6.3.1.21	Семинар – одна из важнейших форм практических занятий, проводимых по наиболее сложным вопросам (темам, разделам) дисциплины «Государственные и муниципальные финансы» содержание которой требует от студентов проведения научно-теоретического анализа литературных источников. Цель семинара в том, чтобы сформировать и развить у обучающихся навыки самостоятельной работы, научного мышления, умение активно участвовать в творческой дискуссии, делать выводы, аргументировано излагать свое мнение и отстаивать его.
6.3.1.22	Подготовка и проведение семинара по дисциплине предполагает:
6.3.1.23	• Формулирование целей и задач семинара;
6.3.1.24	• Выбор формы проведения семинара: семинар-дискуссия; семинар-конференция; круглый стол;
6.3.1.25	• Разработку плана семинара с выделением в нем основных содержательных разделов и вопросов;
6.3.1.26	• Предварительную раздачу студентам вопросов, заданий (в том числе творческих и индивидуальных), ознакомление их с проблемами, являющимися предметом обсуждения на семинаре; при необходимости – инструктаж студентов по подготовке к семинару;
6.3.1.27	• Организацию дискуссии: постановку проблемы, выделение основных направлений;
6.3.1.28	• Выступления студентов, раскрывающие основные положения по вопросу;
6.3.1.29	• Организацию и проведение дискуссии по выступлениям студентов.
6.3.1.30	Практические занятия – это важная форма учебного занятия, которая направлена на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков, позволяющая углубить, расширить, детализировать полученные на лекции знания. Практическое занятие предполагает выполнение студентами по заданию и под руководством преподавателей одной или нескольких практических работ.
6.3.1.31	Практическое занятие может быть построено как на материале одной лекции, так и на содержании обзорной лекции, а также по определённой теме без чтения предварительной лекции.

6.3.1.32	Подготовка и проведение практического занятия предполагает:
6.3.1.33	• подбор вопросов, проверяющих понимание обучающимися теоретического материала, который был изложен на лекциях или изучен ими самостоятельно. Вопросы должны быть расположены в таком логическом порядке, чтобы в результате ответов на них у всех студентов создалась целостная теоретическая основа – «скелет» предстоящего занятия;
6.3.1.34	• выбор материала для примеров и упражнений. Подбирая задачи, преподаватель должен знать, почему он предлагает данную задачу, а не другую (выбор задачи не должен быть случайным); что из решения этой задачи должен извлечь обучающийся (предвидеть непосредственный практический результат решения выбранной задачи).
6.3.1.35	• необходимо также понимать, что именно дает ее решение для овладения темой и дисциплиной в целом (рассматривать решение каждой задачи как очередную «ступеньку» обучения, заботясь о том, чтобы она была не слишком сложной, но и не легкоразрешимой);
6.3.1.36	• решение подобранных задач самим преподавателем (каждая задача, предложенная обучающимся), должна быть предварительно решена и методически обработана);
6.3.1.37	• подготовку выводов из решенной задачи, примеров из практики, где встречаются задачи подобного вида, разработку итогового выступления;
6.3.1.38	• распределение времени, отведенного на занятие, на решение каждой задачи;
6.3.1.39	• подбор иллюстративного материала (плакатов, схем), необходимого для решения задач, продумывание расположения рисунков и записей на доске, а также различного рода демонстраций.
6.3.1.40	Подводя итоги практического занятия, желательно дать положительную оценку всем студентам, активно участвовавшим в работе, используя следующие критерии оценки ответов:
6.3.1.41	• Полнота и конкретность ответа;
6.3.1.42	• Последовательность и логика изложения;
6.3.1.43	• Обоснованность и аргументированность излагаемых положений;
6.3.1.44	• Наличие качественных и количественных показателей;
6.3.1.45	• Наличие иллюстраций к ответам в виде конкретных фактов, примеров;
6.3.1.46	• Уровень культуры речи;
6.3.1.47	• Использование наглядных пособий, рисунков, схем и т.п.
6.3.1.48	В основу семинаров и практических занятий целесообразно заложить модели совместного и эвристического обучения. Совместное обучение предполагает объединение студентов с разными способностями и характеристиками в смешанные рабочие группы, а также использование способов группового поощрения и оценки знаний. Работа студентов в малых группах и командах:
6.3.1.49	• Развивает свободный и активный обмен знаниями;
6.3.1.50	• Способствует налаживанию хороших и конструктивных отношений между студентами;
6.3.1.51	• Повышает степень усвоения знаний и, в конечном счете, успеваемость студентов.
6.3.1.52	Текущий контроль представляет собой регулярно осуществляемую проверку усвоения учебного материала. Данная оценка предполагает систематичность, непосредственно коррелирующаяся с требованием постоянного и непрерывного мониторинга качества обучения, а также необходимость балльной оценки успеваемости студента.
6.3.1.53	Оценка знаний, умений и навыков осуществляетсяна всех семинарских и практических занятиях по всем формам обучения в соответствии с целями и задачами занятия. Контроль может проводиться в начале, в ходе отработки основной части и в заключительной части занятия.
6.3.1.54	Контроль, проводимый в начале занятия, имеет целью проверку качества самостоятельной работы студентов по соответствующей теме практического занятия, а также усвоения основных положений ранее пройденного учебного материала, необходимых для усвоения вопросов данного занятия.
6.3.1.55	Контроль, проводимый в ходе основной части занятия, должен обеспечить проверку не только хода и качества усвоения учебного материала, но и развитие у студентов творческого мышления.
6.3.1.56	Контроль, проводимый в заключительной части занятия, осуществляется в случаях, когда оценку качества усвоения материала можно дать после его полного изложения.

6.3.1.5 7	Планы семинарских и практических занятий предусматривают перечни вопросов к обсуждению, подготовку докладов и сообщений студентов по темам занятий, решение практических задач и тренинги.
6.3.1.5 8	Текущий контроль знаний, умений и навыков осуществляется преподавателем по пятибалльной шкале с выставлением оценки в журнале учета занятий.
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения	
6.3.2.1	1. nbkr.kg – Национальный банк Кыргызской Республики
6.3.2.2	2. cbd.minjust.gov.kg - Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики
6.3.2.3	3. www.stat.kg - Национальный статистический комитет Кыргызской Республики
6.3.2.4	4. ОС Windows
6.3.2.5	5. Приложения MS Office:
6.3.2.6	6. -MS Word,
6.3.2.7	7. -MS Excel.
6.3.2.8	8. 7-Zip
6.3.2.9	9. AcrobatReader

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Для реализации поставленных в учебной программе целей в полном объёме необходимо наличие аудиторий, оснащенных проектором, интерактивной доской, компьютерами и доступом к Интернету, поскольку в ходе изучения курса студенты должны постоянно изучать нормативно-правовые источники в Централизованном банке данных правовой информации Министерства юстиции Кыргызской Республики, либо через систему «Токтом». Причиной этого служит частое внесение изменений действующее законодательство Кыргызской Республики, в результате чего учебная литература по курсу часто устаревает.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебным планом дисциплины «Организация корпоративного кредитования» предусмотрено чтение лекций, проведение семинарских занятий, консультаций, самостоятельная работа студента. В процессе освоения дисциплины «Организация корпоративного кредитования» используются следующие образовательные технологии. Стандартные формы обучения:
− лекции с использованием мультимедийных презентаций;
− семинарские занятия, на которых обсуждаются основные теоретические вопросы;
− письменные домашние работы;
− расчетно-аналитические задания;
− обзор официальных документов и материалов периодической печати;
− консультации преподавателей.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:
− лекции в диалоговом режиме;
− групповые дискуссии;
− моделирование и решение конкретных ситуационных задач;
− компьютерное тестирование.

На лекциях студенты получают основы базовых знаний по изучаемой дисциплине. Студент должен кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения, выделяемые преподавателем, обозначить материал, который вызывает трудности, сформулировать к нему вопросы и в конце лекции задать их преподавателю. На семинарских занятиях контролируется уровень восприятия, знания и качество работы студентов с лекционным материалом, учебниками, нормативными актами, развитие навыков решения практических заданий, конкретных профессиональных ситуаций.
Большое место в учебном плане отведено самостоятельной работе студентов. По итогам самостоятельной работы у студента должен выработаться навык исследования конкретного вопроса в рамках дисциплины и представления самостоятельных выводов на основе изучения учебного, нормативного материала и дополнительной литературы.
Самостоятельная работа студентов включает следующие ее виды:
- изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;
- самоподготовка к практическим и другим видам занятий;
- подготовка индивидуальных вариантов практических заданий;
- выполнение заданий в форме компьютерного тестирования;
- самостоятельная работа студентов при подготовке к зачету.
Эти виды работ предполагают:
- самостоятельную работу студента в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
- изучение электронных учебных материалов сайте КРСУ.
изучение статистических и аналитических материалов на официальных сайтах органов власти и по материалам периодической печати. Результаты работы студентов подводятся в ходе их текущей и промежуточной аттестации.