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
Директор СГИ КРСУ
(должность)
Голобородько И.Л.
(ФИО)
03.09.2026 г.

Организация корпоративного кредитования

аннотация дисциплины (модуля)

Разработано **Международная бизнес-школа**

Учебный план b380301_26_1 эк_ФиК.plx
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Недель	17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период теоретического обучения	0,2	0,2	0,2	0,2
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	64,2	64,3	64,2	64,3
Сам. работа	115,8	115,8	115,8	115,8
Итого	180	180,1	180	180,1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Цель дисциплины — формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков организации корпоративного кредитования, оценки кредитоспособности юридических лиц, разработки условий кредитования, управления кредитными рисками и сопровождения кредитных операций коммерческих банков.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Б1.О.22. Деньги, кредит, банки
2.1.2	Б1.В.01. Банковское дело
2.1.3	Б1.В.02. Финансовые рынки
2.1.4	Б1.В.15. Финансы
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Б1.В.13. Управление банковскими рисками
2.2.2	Б1.В.12. Учет в коммерческих банках
2.2.3	Б1.В.11. Анализ деятельности коммерческих банков
2.2.4	Б3.О.02. Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.5	Б2.О.02(Пд). Преддипломная практика
2.2.6	Б3.О.03. Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

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, кредитоспособноти 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 «Специалист по корпоративному кредитованию» 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; 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:**
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:**
Выявлять и анализировать 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	