

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.

Организация корпоративного кредитования

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план б380301_25_1 эк_ФиК.rlx
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 А.Н.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	Неделя 18			
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	64,2	64,2	64,2
Сам. работа	115,8	115,8	115,8	115,8
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 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:**

- 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

ПК-4: Способен анализировать и оценивать платежеспособность и кредитоспособность корпоративных заемщиков и сопряженных рисков**Знать:**

- Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности 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-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:
<ul style="list-style-type: none"> •Формировать кредитное досье заемщика; •Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; •Структурировать кредит; •Заполнять и оформлять кредитную документацию
Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> •Навыками структурирования кредита; •Навыками оформления кредитного договора, договора залога

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками

Знать:
<ul style="list-style-type: none"> •Особенности договоров с корпоративными заемщиками; •Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
Уметь:
<ul style="list-style-type: none"> •Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков; •Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика; •Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> •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:
<ul style="list-style-type: none"> •Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; •Процедуры работы с залогом; •Процедуры реструктуризации и списания кредитов
Уметь:
<ul style="list-style-type: none"> •Стандартизировать и классифицировать кредиты; •Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; •Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
Владеть:
<ul style="list-style-type: none"> •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:
	<ul style="list-style-type: none"> • Элементы рынка корпоративных кредитов; • Виды кредитов и типы заемщиков; • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов; • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам
	<ul style="list-style-type: none"> •Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов; •Современные методы получения, анализа, обработки информации
	<ul style="list-style-type: none"> •Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами; •Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам; •Правила подготовки кредитной документации
	<ul style="list-style-type: none"> •Особенности договоров с корпоративными заемщиками; •Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
	<ul style="list-style-type: none"> •Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов; •Процедуры работы с залогом; •Процедуры реструктуризации и списания кредитов
3.2	Уметь:
	<ul style="list-style-type: none"> • 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

<ul style="list-style-type: none">•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
<ul style="list-style-type: none">•Формировать кредитное досье заемщика;•Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;•Структурировать кредит;•Заполнять и оформлять кредитную документацию
<ul style="list-style-type: none">•Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;•Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;•Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
<ul style="list-style-type: none">•Стандартизировать и классифицировать кредиты;•Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;•Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
3.3 Владеть:
<ul style="list-style-type: none">•Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;•Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита
<ul style="list-style-type: none">•Навыками структурирования кредита;•Навыками оформления кредитного договора, договора залога
<ul style="list-style-type: none">•Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;•Навыками выявления отклонений от кредитного договора
<ul style="list-style-type: none">•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