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

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **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**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**
Часов по учебному плану 180
в том числе:
аудиторные занятия 64
самостоятельная работа 115,8

Виды контроля в семестрах:
зачет с оценкой 5

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	89	115,8	89
Итого	180	153,3	180	153,3

Программу составил(и):
доцент, к.э.н, доцент, Сулайманова Айнура Назарбековна _____

_____

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 26.06.2026 протокол № 11.

Рабочая программа одобрена на заседании _____

Протокол от 03.09.2026 г. № 1
Срок действия программы: 2026-2030 уч.г.
Руководитель подразделения: Кочербаева Айнура Анатольевна

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
к рабочей программе дисциплины (модуля)

Организация корпоративного кредитования

_____ *наименование дисциплины*

№ п/п	Основание внесения изменения	Раздел/ пункт	Содержание изменения
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

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
Уровень 2	
Уровень 3	
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
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	• Современными методами получения,анализа,обработки информации; • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах; • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов
Уровень 2	
Уровень 3	

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
Уровень 2	
Уровень 3	
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
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	•Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков; •Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита
Уровень 2	
Уровень 3	

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
Уровень 2	
Уровень 3	
Уметь:	
Уровень 1	•Формировать кредитное досье заемщика; •Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента; •Структурировать кредит; •Заполнять и оформлять кредитную документацию
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	•Навыками структурирования кредита; •Навыками оформления кредитного договора, договора залога
Уровень 2	
Уровень 3	

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками	
Знать:	
Уровень 1	•Особенности договоров с корпоративными заемщиками; •Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков
Уровень 2	
Уровень 3	
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
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	•Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов; •Навыками выявления отклонений от кредитного договора
Уровень 2	
Уровень 3	

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
Уровень 2	
Уровень 3	
Уметь:	

Уровень 1	•Стандартизировать и классифицировать кредиты; •Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации; •Реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
Уровень 2	
Уровень 3	
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
Уровень 2	
Уровень 3	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования и методы кредитования юридических лиц;
3.1.2	сегменирование рынка корпоративных кредитов, каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам;
3.1.3	современные методы получения, анализа, обработки информации для оценки финансового состояния,
3.1.4	платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;процедуру структурирования и выдачи
3.1.5	кредитов корпоративным заемщикам; правила подготовки кредитной документации; процедуру мониторинга
3.1.6	кредитов корпоративных заемщиков; процедуры работы с залогом; процедуры работы с проблемными кредитами,
3.1.7	реструктуризации и списания кредитов
3.2	**Уметь:**
3.2.1	Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка; сегментировать и анализировать рыночные сегменты
3.2.2	корпоративных кредитных продуктов; применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным
3.2.3	клиентам; анализировать финансовую отчетность потенциальных заемщиков; принимать обоснованное решение о
3.2.4	возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа; заполнять и оформлять кредитную
3.2.5	документацию; стандартизировать и классифицировать кредиты; вести переговоры с проблемными заемщиками и
3.2.6	разрешать конфликтные ситуации; реструктуризировать кредит и вносить изменения в кредитный договор
3.3	**Владеть:**
3.3.1	Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов; применять инструменты продаж кредитных
3.3.2	продуктов корпоративным клиентам; подготовки профессионального суждения о возможности выдачи
3.3.3	корпоративного кредита; оформления кредитного договора, договора залога; отбора показателей и определения
3.3.4	сроков для мониторинга кредитов; выявления отклонений от кредитного договора; подготовки заключения и
3.3.5	необходимых документов для реструктуризации и списания кредита; подготовки документов для реализации
3.3.6	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. Теоретические и организационно-правовые основы корпоративного кредитования							
1.1	Экономическая сущность, принципы и функции корпоративного кредитования / Лек/	5	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.2	Экономическая сущность, принципы и функции корпоративного кредитования / Пр/	5	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.3	Экономическая сущность, принципы и функции корпоративного кредитования / Ср/	5	8	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

1.4	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Лек/	5	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.5	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Пр/	5	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.6	Экономико-правовые аспекты корпоративного кредитования в банке /Ср/	5	6	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.7	Методы кредитования корпоративных клиентов /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
1.8	Методы кредитования корпоративных клиентов /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
1.9	Методы кредитования корпоративных клиентов /Ср/	5	8	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
1.10	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Лек/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.11	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Пр/	5	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
1.12	Организация работы Управления (отдела) корпоративного кредитования /Ср/	5	10,8	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
	Раздел 2. Анализ корпоративного заемщика и структурирование кредитной сделки							
2.1	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Лек/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.2	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Пр/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.3	Кредитная политика и ее роль в совершенствовании системы управления банком /Ср/	5	10	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.4	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Лек/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

2.5	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Пр/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.6	Информационно-аналитическая база организации кредитного процесса в банке /Ср/	5	10	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.7	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Лек/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.8	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Пр/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
2.9	Сегментирование кредитного рынка и каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам /Ср/	5	10	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
	Раздел 3. Сопровождение кредита и управление кредитными рисками							
3.1	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Лек/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.2	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Пр/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.3	Этапы кредитного процесса. Сбор информации о потенциальном заёмщике /Ср/	5	6	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.4	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Лек/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.5	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Пр/	5	2	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.6	Методы оценки кредитоспособности заемщика /Ср/	5	10	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.7	Кредитный комитет и принятие решения о предоставлении кредита /Лек/	5	4	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.8	Кредитный комитет и принятие решения о предоставлении кредита /Пр/	5	4	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			

3.9	Кредитный комитет и принятие решения о предоставлении кредита /Ср/	5	10	ПК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.10	Кредитный мониторинг /Лек/	5	2	ПК-7	Л1.1 Л1.2			
3.11	Кредитный мониторинг /Пр/	5	2	ПК-7	Л1.1 Л1.2			
3.12	Кредитный мониторинг /Ср/	5	10	ПК-7	Л1.1 Л1.2			
3.13	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Лек/	5	4	ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.14	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Пр/	5	4	ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.15	Классификация кредитов и порядок формирования РППУ /Ср/	5	7	ПК-7	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.4			
3.16	Реструктуризация кредитов и управление проблемными корпоративными займами /Лек/	5	4	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
3.17	Реструктуризация кредитов и управление проблемными корпоративными займами /Пр/	5	4	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
3.18	Реструктуризация кредитов и управление проблемными корпоративными займами /Ср/	5	10	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1			
3.19	/КрТО/	5	0,2					

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Знать — вопросы для проверки теоретических знаний

1. Что представляет собой корпоративное кредитование и какова его роль в финансировании деятельности предприятий?
2. Каковы основные принципы и функции корпоративного кредитования?
3. Какие виды корпоративных кредитов применяются в коммерческих банках?
4. Каковы основные этапы организации кредитного процесса?
5. Какие нормативные правовые акты регулируют корпоративное кредитование в Кыргызской Республике?
6. Каковы функции Национального банка Кыргызской Республики в сфере регулирования банковской кредитной деятельности?
7. Какие документы необходимы для рассмотрения кредитной заявки юридического лица?
8. Какие методы применяются для оценки кредитоспособности корпоративного заемщика?
9. Какие показатели характеризуют ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?
10. Какие факторы влияют на уровень кредитного риска?
11. Какие формы обеспечения возвратности корпоративного кредита используются банками?
12. В чем заключаются особенности инвестиционного кредитования и кредитования оборотного капитала?
13. Каковы функции кредитного подразделения, службы риск-менеджмента и кредитного комитета банка?
14. Что представляет собой кредитный мониторинг и каковы его основные задачи?
15. Каковы причины возникновения проблемной задолженности и основные методы ее урегулирования?

Уметь — вопросы для проверки практических умений

1. Как определить потребность предприятия в заемных средствах на основании его финансовой отчетности?
2. Как провести анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах корпоративного заемщика?
3. Как рассчитать и интерпретировать основные коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости предприятия?
4. Как оценить способность заемщика своевременно обслуживать кредит на основе анализа денежных потоков?
5. Как определить основные факторы кредитного риска конкретного предприятия?
6. Как сравнить различные кредитные продукты и выбрать наиболее подходящий вариант финансирования?
7. Как обосновать сумму, срок, процентную ставку и график погашения корпоративного кредита?
8. Как оценить достаточность и ликвидность предлагаемого залогового обеспечения?
9. Как подготовить аналитическое заключение о кредитоспособности юридического лица?
10. Как выявить признаки ухудшения финансового состояния корпоративного заемщика?
11. Как разработать мероприятия по снижению кредитного риска?

12. Как составить план кредитного мониторинга после выдачи кредита?
13. Как оценить целесообразность реструктуризации корпоративной задолженности?
14. Как подготовить аргументированное решение об одобрении или отказе в выдаче кредита?
15. Как проанализировать эффективность корпоративного кредитного портфеля коммерческого банка?

Владеть — вопросы для проверки практических навыков

1. Какими методами анализа финансовой отчетности необходимо владеть для оценки кредитоспособности юридического лица?
2. Какими инструментами финансового анализа следует пользоваться при оценке платежеспособности и долговой нагрузки заемщика?
3. Какими методами оценки кредитного риска необходимо владеть при подготовке кредитного заключения?
4. Какими приемами следует пользоваться для структурирования корпоративной кредитной сделки?
5. Какими методами оценивается стоимость и ликвидность залогового имущества?
6. Какими инструментами прогнозирования денежных потоков следует пользоваться при оценке возможности погашения кредита?
7. Какими методами следует пользоваться для выявления ранних признаков ухудшения кредитоспособности заемщика?
8. Какими практическими навыками необходимо владеть для подготовки кредитного досье?
9. Какими инструментами следует пользоваться для контроля целевого использования кредитных средств?
10. Какими методами оценивается эффективность реструктуризации проблемной задолженности?
11. Какими навыками необходимо владеть для подготовки материалов на рассмотрение кредитного комитета?
12. Какими инструментами анализа следует пользоваться при оценке качества корпоративного кредитного портфеля?
13. Какими навыками необходимо владеть для подготовки рекомендаций по снижению кредитных рисков?
14. Какими цифровыми инструментами можно пользоваться для автоматизации анализа корпоративного заемщика?
15. Какими профессиональными навыками необходимо владеть для обоснования кредитного решения с учетом интересов банка и заемщика?

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Курсовая работа по дисциплине не предусмотрена

5.3. Фонд оценочных средств

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

5.4. 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

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	1. Национальный банк Кыргызской Республики — нормативные документы, банковский надзор и статистика	https://www.nbkr.kg.
Э2	2. Министерство юстиции Кыргызской Республики — законодательство и нормативные правовые акты:	https://cbd.minjust.gov.kg.
Э3	3. Базельский комитет по банковскому надзору — международные стандарты управления банковскими рисками	: https://www.bis.org/bcbs
Э4	4. Международная финансовая корпорация (IFC) — материалы по финансированию бизнеса и управлению рисками	https://www.ifc.org.
Э5	Национальный статистический комитет Кыргызской Республики	www.stat.kg

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
6.3.1.2	традиционных лекций, так и интерактивных лекций.
6.3.1.3	Традиционная лекция предполагает презентацию материала по теме учебной дисциплины с применением
6.3.1.4	мультимедийного оборудования или с использованием раздаточного материала. Традиционная лекция фактически
6.3.1.5	представляет собой лекцию-монолог, в ходе которого говорит и действует только лектор, последовательно излагая
6.3.1.6	материал по заданной теме. Функция студентов в данном случае заключается во «внимательном слушании» и
6.3.1.7	написании конспекта. В формате традиционной лекции реализуется модель прямого обучения, предполагающего
6.3.1.8	систематическую отработку базовых навыков посредством следующих приемов:
6.3.1.9	• введения информации относительно небольшими порциями;
6.3.1.10	• периодической проверкой понимания студентами материалы курса;
6.3.1.11	• выполнением конкретных практических упражнений.

6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения	
6.3.2.1	1. Национальный банк Кыргызской Республики — нормативные документы, банковский надзор и статистика: https://www.nbkr.kg.
6.3.2.2	2. Министерство юстиции Кыргызской Республики — законодательство и нормативные правовые акты: https://
6.3.2.3	3. Базельский комитет по банковскому надзору — международные стандарты управления банковскими рисками: https://www.bis.org/bcbs.
6.3.2.4	4. Международная финансовая корпорация (IFC) — материалы по финансированию бизнеса и управлению рисками: https://www.ifc.org.
6.3.2.5	5. Всемирный банк — исследования по развитию финансового сектора и доступности финансирования: https://

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Для реализации поставленных в учебной программе целей в полном объёме необходимо наличие аудиторий,
7.2	оснащенных проектором, интерактивной доской, компьютерами и доступом к Интернету, поскольку в ходе
7.3	изучения курса студенты должны постоянно изучать нормативно-правовые источники в Централизованном банке
7.4	данных правовой информации Министерства юстиции Кыргызской Республики, либо через систему «Токтом».
7.5	Причиной этого служит частое внесение изменений действующее законодательство Кыргызской Республики, в
7.6	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.