

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  
Кочербасва А.А.



2025г.

## Управление банковскими рисками

### аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Финансы и кредит**

Учебный план **b380301\_25\_1 эк\_ФиК.plx**  
Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика  
Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Программу составил(и): **ст.преподаватель, Звягин К.С.**

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	УП	РП		
Неделя	10			
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	80	80	80	80
Часы на контроль	35,7	35,7	35,7	35,7
Итого	180	180	180	180

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1.1	Цель изучения дисциплины – получение студентами знаний о рисках, которым подвергаются коммерческие банки в процессе осуществления своей деятельности, и о современных методах и инструментах риск – менеджмента в коммерческом банке.
1.2	Задачи изучения дисциплины: сформировать комплекс знаний о видах банковских рисков; овладеть навыками управления рисками коммерческого банка; изучить роль органов банковского регулирования и надзора в управлении банковскими рисками.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП**

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Анализ деятельности коммерческих банков
2.1.2	Финансово-банковские продукты и их продвижение
2.1.3	Технологическая практика
2.1.4	Банковское дело
2.1.5	Кредитная система
2.1.6	Учебная (ознакомительная) практика
2.1.7	Деньги, кредит, банки
2.1.8	Макроэкономика
2.1.9	Микроэкономика
2.1.10	Микрофинансовые организации и их операции
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2.2.2	Преддипломная практика

**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**

<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Элементы рынка корпоративных кредитов;</li> <li>• Виды кредитов и типы заемщиков;</li> <li>• Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;</li> <li>• Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;</li> <li>• Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;</li> <li>• Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;</li> <li>• Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
<b>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Современными методами получения, анализа, обработки информации;</li> <li>• Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;</li> <li>• Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов</li> </ul>

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

<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;</li> <li>• Современные методы получения, анализа, обработки информации</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков;</li> <li>• Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика;</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа.</li> </ul>
<b>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;</li> <li>Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.</li> </ul>

<b>ПК-6: Способен осуществлять и оформлять выдачу кредитов корпоративным заемщикам, а также сопровождать кредиты</b>
<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами;</li> <li>Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам;</li> <li>Правила подготовки кредитной документации</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Формировать кредитное досье заемщика;</li> <li>Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;</li> <li>Структурировать кредит;</li> <li>Заполнять и оформлять кредитную документацию.</li> </ul>
<b>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Навыками структурирования кредита;</li> <li>Навыками оформления кредитного договора, договора залога.</li> </ul>

<b>ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками</b>
<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Особенности договоров с корпоративными заемщиками;</li> <li>Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;</li> <li>Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;</li> <li>Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками</li> </ul>
<b>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;</li> <li>Навыками выявления отклонений от кредитного договора.</li> </ul>

<b>ПК-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности</b>
<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;</li> <li>Процедуры работы с залогом;</li> <li>Процедуры реструктуризации и списания кредитов.</li> </ul>
<b>Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Стандартизировать и классифицировать кредиты;</li> <li>Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;</li> </ul>
<b>Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;</li> </ul>

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Элементы рынка корпоративных кредитов;</li> <li>Виды кредитов и типы заемщиков;</li> <li>Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;</li> <li>Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;</li> <li>Современные методы получения, анализа, обработки информации</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами;</li> <li>• Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам;</li> <li>• Правила подготовки кредитной документации</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Особенности договоров с корпоративными заемщиками;</li> <li>• Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;</li> <li>• Процедуры работы с залогом;</li> <li>• Процедуры реструктуризации и списания кредитов.</li> </ul>
<b>3.2 Уметь:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;</li> <li>• Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;</li> <li>• Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;</li> <li>• Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков;</li> <li>• Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика;</li> <li>• Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формировать кредитное досье заемщика;</li> <li>• Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;</li> <li>• Структурировать кредит;</li> <li>• Заполнять и оформлять кредитную документацию.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;</li> <li>• Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;</li> <li>• Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стандартизировать и классифицировать кредиты;</li> <li>• Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;</li> </ul>
<b>3.3 Владеть:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Современными методами получения, анализа, обработки информации;</li> <li>• Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;</li> <li>• Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;</li> <li>• Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Навыками структурирования кредита;</li> <li>• Навыками оформления кредитного договора, договора залога.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;</li> <li>• Навыками выявления отклонений от кредитного договора.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;</li> <li>• Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам</li> </ul>