МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Факультет финансы и кредит
Денежного обращения и кредита

КубГАУ
Документ подписан простой электронной подписью
СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП
Сертификат: 2a00000bac3d0b849ed3c36efc000200000bac
Владелец: Адаменко Александр Александрович
Действителен от 03-09-2023 до 24-05-2026

УТВЕРЖДЕНО
Декан
Адаменко А.А.
Протокол от 29.04.2026 № 12

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ БАНКА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)подготовки: Финансы и кредит

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Очно-заочная форма обучения – 4 года 8 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

2026

Разработчики:
Старший преподаватель, кафедра денежного обращения и кредита Дикарева И.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Специалист по финансовому консультированию", утвержден приказом Минтруда России от 19.03.2015 № 167н; "Специалист по корпоративному кредитованию", утвержден приказом Минтруда России от 09.10.2018 № 626н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Денежного обращения и кредита	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Хорольская Т.Е.	Согласовано	27.04.2026, № 9
2	Финансы и кредит	Руководитель образовательной программы	Окорокова О.А.	Согласовано	29.04.2026, № 12

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах функционирования коммерческих банков как институтов рынка в области эффективного использования рыночного механизма в условиях самостоятельности

Задачи изучения дисциплины:

- освоить методы анализа внешней среды (социально- экономического положения регионального сегмента АПК, прогнозы развития рынка финансовых услуг);;
- освоить методы анализа позиции банков – конкурентов с целью разработки конкурентоспособной ценовой стратегии предприятий АПК и личных подсобных хозяйств;;
- научиться пользоваться приемами сегментации клиентской базы агропродовольственного сектора и сегментация рынка банковских услуг предприятиям сферы АПК;;
- изучить потребности клиентов в финансовых услугах и разработке продуктовой стратегии банка на отраслевых рынках;;
- изучить сильные и слабые стороны банка, выявил перспективные направления его развития на отраслевых рынках АПК..

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-П9 Способность осуществлять бизнес процессы по продвижению и предоставлению кредитных продуктов юридическим лицам с учетом изменений нормативно-законодательной базы

ПК-П9.1 Анализирует структуру и динамику рынка корпоративного кредитования, сравнивает условия кредитования в банках-конкурентах для выявления клиентских предпочтений и формирования актуальных кредитных программ.

Знать:

ПК-П9.1/Зн1 Знать методы анализа и оценки рынка корпоративного кредитования

Уметь:

ПК-П9.1/Ум1 Уметь проводить сравнительный анализ кредитного предложения в банках-конкурентах для выявления клиентских предпочтений и формирования актуальных кредитых программ

Владеть:

ПК-П9.1/Нв1 Владеть методами продвижения кредитных продуктов на рынке корпоративного кредитования

ПК-П9.4 Применяет инструменты программ лояльности для клиентов, контрагентов для расширения спектра и объема сделок кредитования корпоративных заемщиков.

Знать:

ПК-П9.4/Зн1 Знать программное обеспечение оценки лояльности для клиентов, контрагентов с целью расширения спектра и объема сделок кредитования корпоративных заемщиков

Уметь:

ПК-П9.4/Ум1 Уметь использовать инструменты и методы оценки лояльности клиентских групп среди существующих и потенциальных заемщиков

Владеть:

ПК-П9.4/Нв1 Владеть приемами оценки лояльности для клиентов, контрагентов для расширения спектра и объема сделок кредитования корпоративных заемщиков.

ПК-П10 Способность осуществлять консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг на основе мониторинга конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков

ПК-П10.2 Формирует пакетные предложения, консультирует по комплексу условий и инноваций для обслуживания потребителей финансовых услуг по базовым банковским продуктам в целях поддержания долгосрочных клиентских отношений.

Знать:

ПК-П10.2/Зн1 Знать методы и приемы финансового консультирования при формировании и продвижении финансовых продуктов и услуг

Уметь:

ПК-П10.2/Ум1 Уметь использовать инструменты финансового консультирования при составлении долгосрочных и краткосрочных планов продаж финансовых продуктов и услуг

Владеть:

ПК-П10.2/Нв1 Владеть методологией оценки продвижения финансовых продуктов и услуг на конкрентных сегментах рынка

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Маркетинговая стратегия банка в аграрном секторе экономики» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 7, Очно-заочная форма обучения - 7.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Седьмой семестр	108	3	57	1		30	26	51	Зачет
Всего	108	3	57	1		30	26	51	

Очно-заочная форма обучения

Период	доемкость сы)	доемкость ЗЕТ)	ая работа всего)	ая контактная (часы)	(часы)	ые занятия сы)	ские занятия сы)	ьная работа сы)	ная аттестация сы)

обучения	Общая тру (ча	Общая тру (ЗЕ	Контактн (часы,	Внеаудиторна работа	Зачет	Лекционны (ча	Практическ (ча	Самостоятел (ча	Промежуточн (ча
Седьмой семестр	108	3	23	1		10	12	85	Зачет
Всего	108	3	23	1		10	12	85	

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Анализ рынка: Потребности и тенденции аграрного сектора	**41**		**10**	**10**	**21**	ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 1.1. Понятие и сущность банковского маркетинга	16		4	2	10	
Тема 1.2. Организация маркетинговых исследований в банке	13		4	4	5	
Тема 1.3. Разработка стратегии банка в аграрном секторе экономики	12		2	4	6	
Раздел 2. Финансовые продукты и услуги для аграрного бизнеса	**40**		**10**	**10**	**20**	ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 2.1. Разработка продуктовой маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе экономики	13		4	4	5	
Тема 2.2. Маркетинговые стратегии на отдельных рынках банковских услуг аграрного пред-принимательства	11		4	2	5	
Тема 2.3. Техника продажи банковских продуктов субъектам сферы АПК	16		2	4	10	

Раздел 3. Маркетинговые коммуникации: Стратегии привлечения клиентов в аграрном сегменте	**26**		**10**	**6**	**10**	ПК-П10.2
Тема 3.1. Организация продаж банковских продуктов по управлению активами агропромышленных корпораций	13		4	4	5	
Тема 3.2. Организация продаж банковских продуктов по управлению имуществом КФХ и ЛПХ	13		6	2	5	
Раздел 4. Промежуточная аттестация	**1**	**1**				ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 4.1. Зачет	1	1				ПК-П10.2
Итого	**108**	**1**	**30**	**26**	**51**	

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Анализ рынка: Потребности и тенденции аграрного сектора	**44**		**5**	**4**	**35**	ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 1.1. Понятие и сущность банковского маркетинга	14		2	2	10	
Тема 1.2. Организация маркетинговых исследований в банке	17		1	1	15	
Тема 1.3. Разработка стратегии банка в аграрном секторе экономики	13		2	1	10	
Раздел 2. Финансовые продукты и услуги для аграрного бизнеса	**39**		**3**	**6**	**30**	ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 2.1. Разработка продуктовой маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе экономики	13		1	2	10	
Тема 2.2. Маркетинговые стратегии на отдельных рынках банковских услуг аграрного пред-принимательства	13		1	2	10	
Тема 2.3. Техника продажи банковских продуктов субъектам сферы АПК	13		1	2	10	

Раздел 3. Маркетинговые коммуникации: Стратегии привлечения клиентов в аграрном сегменте	**24**		**2**	**2**	**20**	ПК-П10.2
Тема 3.1. Организация продаж банковских продуктов по управлению активами агропромышленных корпораций	12		1	1	10	
Тема 3.2. Организация продаж банковских продуктов по управлению имуществом КФХ и ЛПХ	12		1	1	10	
Раздел 4. Промежуточная аттестация	**1**	**1**				ПК-П9.1 ПК-П9.4
Тема 4.1. Зачет	1	1				ПК-П10.2
Итого	**108**	**1**	**10**	**12**	**85**	

5.2. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Анализ рынка: Потребности и тенденции аграрного сектора
(Очная: Лекционные занятия - 10ч.; Практические занятия - 10ч.; Самостоятельная работа - 21ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 5ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 35ч.)

Тема 1.1. Понятие и сущность банковского маркетинга
(Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1. Необходимость и значение маркетинга в банковском деле
2. Объект изучения маркетинга- рынок банковских услуг
3. Виды банковских услуг и спрос на них
4. Процесс управления маркетингом банка

Тема 1.2. Организация маркетинговых исследований в банке
(Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 15ч.)

1.Виды маркетинговых исследований
2.Этапы проведения маркетинговых исследований
3.Сегментация рынка банковских услуг
4.Структурный анализ секторов рынка банковских услуг

Тема 1.3. Разработка стратегии банка в аграрном секторе экономики
(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 6ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1. Понятие стратегического маркетингового управления в сфере АПК
2. Формирование ценовой маркетинговой стратегии банков в сфере АПК
3. Методы ценообразования на банковские продукты и услуги потребителям сферы АПК

Раздел 2. Финансовые продукты и услуги для аграрного бизнеса
(Очная: Лекционные занятия - 10ч.; Практические занятия - 10ч.; Самостоятельная работа - 20ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 3ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 30ч.)

Тема 2.1. Разработка продуктовой маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе экономики

(Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1.Определение целей деятельности банка на рынке банковских услуг
2.Формирование ас- сортиментного продуктового ряда
3.Продуктовая стратегия банка
4.Жизненный цикл банковских услуг
5.Коммуникацион-ная стратегия банка

Тема 2.2. Маркетинговые стратегии на отдельных рынках банковских услуг аграрного пред-принимательства
(Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1.Секторальное деление рынка финансовых услуг
2.Маркетинг рынка депозитных продуктов
3.Маркетинг рынка кредитных продуктов
4.Маркетинг рынка ценных бумаг

Тема 2.3. Техника продажи банковских продуктов субъектам сферы АПК
(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 10ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1. Технические и коммерческие составляющие банковского продукта
2.Организация и проведение презентаций
3. Анализ поведения клиентов и мотивов покупки банковских продуктов
4.Жизненный цикл банковских потребностей

Раздел 3. Маркетинговые коммуникации: Стратегии привлечения клиентов в аграрном сегменте
(Очная: Лекционные занятия - 10ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 10ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 20ч.)

Тема 3.1. Организация продаж банковских продуктов по управлению активами агропромышленных корпораций
(Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1.Эволюция рынка корпоративных клиентов
2.Ассортимент банковских продуктов и услуг для агропромышленных корпораций
3.Организация бизнес-планирования персональных менеджеров агропромышленных корпораций
4. Мероприятия по финансированию агро-промышленных корпораций

Тема 3.2. Организация продаж банковских продуктов по управлению имуществом КФХ и ЛПХ (Очная: Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 10ч.)

1. Сегментация рынка физических лиц
2. Определение и понимание потребностей роз-ничных КФХ и ЛПХ
3. Банковское предложение розничных услуг КФХ и ЛПХ
4. Послепродажное обслуживание клиентов КФХ и ЛПХ

Раздел 4. Промежуточная аттестация
(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Тема 4.1. Зачет
(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Анализ рынка: Потребности и тенденции аграрного сектора

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Соотнесите цели маркетинга банка в аграрном секторе со способами достижения этих целей

Увеличение доли рынка агропроизводства_1 - Предоставление льготных условий кредитования фермерам и сельскохозяйственным кооперативам_1
Укрепление лояльности существующих клиентов_2 - Специальные программы поддержки молодых фермеров и начинающих предпринимателей_2
Привлечение новых клиентов в сектор АПК_3 - Персонализированные консультации и сопровождение проектов развития хозяйства_3
Поддержка инициатив аграриев_4 - Информационная поддержка мероприятий регионального и федерального уровня_4

2. Сопоставьте проблемы взаимодействия банка с клиентами аграрного сектора и способы их преодоления

Низкая финансовая грамотность фермеров_1 - Разработка простых и понятных тарифов_1
Отсутствие четкого планирования бюджетов хозяйств_2 - Проведение семинаров и консультаций по управлению ресурсами и бюджетированию_2
Сложности идентификации реальной кредитоспособности_3 - Создание специальных аналитических отделов, оценивающих реальные доходы и перспективы аграриев_3

3. Установите соответствие между этапами разработки маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе и их содержательными аспектами

Анализ внешней среды и конкурентов_1 - SWOT-анализ и PESTLE-анализ_1
Постановка стратегических целей_2 - Четко сформулированные цели по увеличению клиентской базы и объема кредитования_2
Планирование каналов продвижения_3 - Выбор эффективных рекламных площадок и форматов коммуникации с аудиторией_3
Реализация и контроль результатов_4 - Постоянный мониторинг достигнутых результатов и коррекция планов_4

4. Решите задачу. В обосновании запишите полный ответ

В результате маркетинговой стратегии банк ожидает рост числа новых клиентов на 15% в год. Если текущее число клиентов составляет 10000, сколько клиентов будет у банка через два года?

5. Решите задачу. В обосновании запишите полный ответ

Банк проводит акцию с пониженной процентной ставкой на первые два года кредита. Ставка составляет 4% в первые два года и 6% в последующие три года. Рассчитайте общую сумму выплат по кредиту в размере 500000 рублей на 5 лет.

6. Какой элемент маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе направлен на привлечение и удержание мелких фермеров и индивидуальных сельскохозяйственных производителей?

А. Акцент на премиальные пакеты услуг для крупных агрохолдингов.
Б. Индивидуальная работа с клиентами и персонализация предложений.
В. Широкая рекламная кампания в центральных СМИ.
Г. Стандарты обслуживания, ориентированные на корпоративные клиенты

7. Какой канал коммуникаций наиболее эффективен для информирования сельских жителей о продуктах и услугах банка, учитывая географическое распределение и низкую цифровизацию региона?

А. Интернет-сайты и мобильные приложения.
Б. Реклама на телевидении.
В. Промоакции и мероприятия в сельской местности.
Г. Таргетированная реклама в социальных сетях.

8. Какой из нижеприведенных факторов является важнейшим при выборе маркетинговой стратегии банка, ориентированной на аграрный сектор?

А. Географическое расположение филиала банка.
Б. Готовность банка к длительному сотрудничеству и индивидуальной работе с клиентами.
В. Большое разнообразие предлагаемых продуктов и услуг.
Г. Привлекательность дизайна логотипа и фирменного стиля банка

Раздел 2. Финансовые продукты и услуги для аграрного бизнеса

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Реши задачу

Банк планирует открыть новые отделения в аграрных регионах. Стоимость открытия одного отделения составляет 3 миллиона рублей. Если банк хочет открыть 10 новых отделений, какова будет общая стоимость?

2. Решите задачу

В рамках маркетинговой стратегии банк предлагает скидку на комиссию за оформление кредита. Если стандартная комиссия составляет 2% от суммы кредита, а скидка - 25%, какова будет комиссия за оформление кредита в размере 800000 рублей?

3. Решите задачу

Банк планирует провести исследование рынка стоимостью 500000 рублей. Ожидается, что это исследование приведет к увеличению числа клиентов на 5%. Если каждый новый клиент приносит банку доход в размере 10000 рублей в год, сколько дополнительных доходов принесет исследование за первый год?

4. Решите задачу

Банк предлагает льготные условия кредитования для молодых фермеров с процентной ставкой на 2% ниже стандартной ставки в течение первых двух лет. Если стандартная ставка составляет 7%, какова будет ставка для молодых фермеров?

5. Решите задачу

Банк планирует увеличить количество выданных кредитов на развитие аграрных предприятий на 25% в следующем году. Если в текущем году было выдано кредитов на сумму 40 миллионов рублей, какова будет сумма выданных кредитов в следующем году?

6. Решите задачу

Банк рассчитывает на возврат инвестиций (ROI) от своей маркетинговой кампании в размере 150%. Если затраты на кампанию составили 2 миллиона рублей, какова должна быть сумма дополнительных доходов от кампании для достижения этого ROI?

Раздел 3. Маркетинговые коммуникации: Стратегии привлечения клиентов в аграрном сегменте

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Установите правильную последовательность этапов разработки эффективной маркетинговой стратегии банка в аграрном секторе

Исследование спроса и предпочтений аграрных клиентов_1 - 1
Формирование уникальных предложений и пакетов услуг для сельского хозяйства_2 - 2
Анализ конкуренции и рыночных трендов в аграрном секторе_3 - 3
Определение стратегических целей и приоритетов развития банка в сельском хозяйстве_4 - 4
Запуск коммуникационных кампаний и проведение мероприятий по привлечению клиентов_5 - 5
Мониторинг и оценка эффективности разработанной стратегии_6 - 6

2. Установите правильную последовательность действий банка при разработке программы лояльности для клиентов аграрного сектора

Определение критериев поощрения постоянных клиентов_1 - 1
Анализ потребностей и ожиданий клиентов отрасли_2 - 2
Проектирование системы вознаграждений и бонусов_3 - 3
Запуск пилотного проекта программы лояльности_4 - 4
Оценка успешности программы и внесение улучшений_5 - 5
Масштабирование успешной программы на всю сеть филиалов банка_6 - 6

3. Решите задачу. В обосновании запишите полный ответ

Если банк имеет 500 клиентов в аграрном секторе и планирует привлечь еще 120 клиентов в следующем году, сколько всего клиентов будет у банка?

4. Решите задачу. В обосновании запишите полный ответ

Банк выдал 150 кредитов на сумму 200 000 рублей каждый. Какова общая сумма выданных кредитов?

5. Какой канал коммуникаций наиболее эффективен для информирования сельских жителей о продуктах и услугах банка, учитывая географическое распределение и низкую цифровизацию региона?

А. Интернет-сайты и мобильные приложения.
Б. Реклама на телевидении.
В. Промоакции и мероприятия в сельской местности.
Г. Таргетированная реклама в социальных сетях

6. Какова минимальная продолжительность рекламной кампании (в минутах), при которой доход банка превысит затраты на рекламу?

Банку необходимо разработать маркетинговую кампанию для привлечения фермеров, занимающихся растениеводством. Средняя стоимость рекламы на региональном телеканале составляет 100 тысяч рублей за минуту эфирного времени. Предполагается, что одна минута рекламы принесет банку 50 новых клиентов, готовых оформить кредит на технику и удобрения. Средний доход банка от одного клиента по такому кредиту составляет 2 тысячи рублей. Какова минимальная продолжительность рекламной кампании (в минутах), при которой доход банка превысит затраты на рекламу?

7. Какой из перечисленных подходов является наиболее эффективным методом привлечения аграрных клиентов для банка?

А. Использование агрессивной телерекламы и массовых рассылок.
Б. Разработка специализированных кредитных продуктов и страховых программ, учитывающих специфику аграрного бизнеса.
В. Повышение процентных ставок по кредитам и ужесточение условий кредитования.
Г. Исключение персональных консультаций и перехода на полностью онлайн-обслуживание.

Раздел 4. Промежуточная аттестация

Форма контроля/оценочное средство:

Вопросы/Задания:

.

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Седьмой семестр, Зачет
Контролируемые ИДК: ПК-П9.1 ПК-П10.2 ПК-П9.4
Вопросы/Задания:

1. Понятие и принципы банковского маркетинга на рынке агропродовольствия

2. Необходимость банковского маркетинга и его особенности

3. Функции банковского маркетинга

4. Приемы банковского маркетинга в сегменте АПК

5. Структура и виды организации банковского маркетинга

6. Цели банковского маркетинга в сфере АПК

7. Задачи банковского маркетинга в сфере АПК

8. Выявление возможностей банка

9. Система маркетинговой информации в банке

10. Организация маркетинговых исследований банка в сфере аграрного рынка

11. Маркетинговая среда банка на рынке АПК

12. Розничные и оптовые рынки банковских услуг

13. Системный подход к построению маркетинговых приоритетов устойчивого развития банка в сегменте АПК

14. Инновационные банковские услуги и продукты на рынке АПК

15. Элементы маркетинг-микса в реализации стратегического маркетинга банка на рынке АПК

16. Развитие информационных потоков банка на депозитном рынке

17. Формирование ставок размещения и привлечения ресурсов на рынке розничного кредитования в сфере АПК

18. Оценка рыночной конкурентной среды банка в сегменте АПК

19. Количественный и качественный анализ результативности стратегий конкурентов на рынке АПК

20. Комплексное управление маркетинговой деятельностью банка на рынке АПК

Очно-заочная форма обучения, Седьмой семестр, Зачет
Контролируемые ИДК: ПК-П9.1 ПК-П10.2 ПК-П9.4
Вопросы/Задания:

1. Понятие и принципы банковского маркетинга на рынке агропродовольствия

2. Необходимость банковского маркетинга и его особенности

3. Функции банковского маркетинга

4. Приемы банковского маркетинга в сегменте АПК

5. Структура и виды организации банковского маркетинга

6. Цели банковского маркетинга в сфере АПК

7. Задачи банковского маркетинга в сфере АПК

8. Выявление возможностей банка

9. Система маркетинговой информации в банке

10. Организация маркетинговых исследований банка в сфере аграрного рынка

11. Маркетинговая среда банка на рынке АПК

12. Розничные и оптовые рынки банковских услуг

13. Системный подход к построению маркетинговых приоритетов устойчивого развития банка в сегменте АПК

14. Инновационные банковские услуги и продукты на рынке АПК

15. Элементы маркетинг-микса в реализации стратегического маркетинга банка на рынке АПК

16. Развитие информационных потоков банка на депозитном рынке

17. Формирование ставок размещения и привлечения ресурсов на рынке розничного кредитования в сфере АПК

18. Оценка рыночной конкурентной среды банка в сегменте АПК

19. Количественный и качественный анализ результативности стратегий конкурентов на рынке АПК

20. Комплексное управление маркетинговой деятельностью банка на рынке АПК

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Пономарев, А. А. Национальная экономика : учебник для вузов / А. А. Пономарев. - 3-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2026. - 296 с. - ISBN 978-5-394-06331-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2265071 (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

2. Маркетинговая лингвистика : учебник / под ред. Л.М. Гончаровой, О.А. Ксензенко. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 290 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/1862771. - ISBN 978-5-16-017598-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1862771 (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

3. Ушаков, Р. Н. Маркетинговая деятельность как фактор достижения конкурентных преимуществ на рынке гостиничных услуг (на примере города Москвы): Диссертация / Ушаков Р.Н. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 177 с.ISBN 978-5-16-104889-4 (online). - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/872564 (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

1. ПИТЕРСКАЯ Л. Ю. Современные стратегии банков: учеб. пособие / ПИТЕРСКАЯ Л. Ю., Родин Д. Я., Тлишева Н. А.. - Краснодар: КубГАУ, 2020. - 186 с. - Текст: электронный. // : [сайт]. - URL: https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=8537 (дата обращения: 24.07.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. https://cbr.ru/ - Сайт ЦБ РФ
2. http: // www.arb.ru/ - Официальный сайт ассоциации российских банков
3. https://znanium.com/ - Znanium.com
4. https://www.fedsfm.ru - Официальный сайт Росфинмониторинг
5. http: // www.arb.ru/ - Официальный сайт ассоциации российских банков

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

– обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;

– фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по

дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
– организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
– контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.
Перечень лицензионного программного обеспечения:
1 Microsoft Windows - операционная система.
2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.
Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:
1 Гарант - правовая, https://www.garant.ru/
2 Консультант - правовая, https://www.consultant.ru/
3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, https://elibrary.ru/
Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения
(обновление производится по мере появления новых версий программы)
Не используется.

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)
Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Университет располагает на праве собственности или ином законном основании материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации программы бакалавриата, специлитета, магистратуры по Блоку 1 "Дисциплины (модули)" и Блоку 3 "Государственная итоговая аттестация" в соответствии с учебным планом.
Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне его. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды могут быть созданы с использованием ресурсов иных организаций.

Учебная аудитория
305зоо
Сплит-система настенная QuattroClima Effecto Standard QV/QN-ES24WA - 1 шт.
307зоо
Сплит-система настенная QuattroClima Effecto Standard QV/QN-ES24WA - 1 шт.

Лекционный зал
415зоо
LED Экран - 1 шт.
PTZ камера (Pan-tit-zoom-камера) с функцией слежения за лектором Yealink UVC86 (комплект) - 1 шт.
USB Аудио интерфейс 4 входа/4 выхода AUdient EVO 8 - 1 шт.
Wi-Fi точка доступа Ubiquiti UniFi 6 Lite - 1 шт.
акустическая система Begringer B212XL - 1 шт.
акустическая система Begringer B212XL (1) - 1 шт.
акустическая система JBL Control 25, ALTO Mistral 900 (1) - 1 шт.
Архитектурный лючок для подключения кабелей Wize WRTS-RR-B - 1 шт.
Вешалка д/верхней одежды - 6 шт.

ИБП Powerman Back Pro 1500 - 1 шт.
Интерактивный монитор для трибуны Lumien LFT2201PC - 1 шт.
компьют. i3-530/2.93Ггц/2x10 24Гб/320Гб - 1 шт.
Компьютер персональный IRU i5/8Gb/256Gb SSD - 1 шт.
компьютер с интерактивным дисплеем HP 7300 E/SMART Podium ID350 - 1 шт.
компьютер с интерактивным дисплеем HP 7300 E/SMART Podium ID350 (1) - 1 шт.
Крепление с выключателем XLR под микрофон Relacart FM200 - 1 шт.
Микрофон на трибуну Relacart EG-121 (компл) - 1 шт.
Монитор для стола преподавателя HUAWEI B3-243H - 1 шт.
Облучатель-рециркулятор воздуха 600 - 1 шт.
Облучатель-рециркулятор воздуха 600 (1) - 1 шт.
Проектор Epson EB-X06 - 1 шт.
Проектор Epson EB-X06 (2) - 1 шт.
Радиосистема 1 + 1 микрофон ITC T-521 CFUV - 1 шт.
Сплит-система напольно-потолочная Quattroclima QV-I36FE/QN-I36UE - 1 шт.
Сплит-система напольно-потолочная Quattroclima QV-I36FE/QN-I36UE (1) - 1 шт.
Сплит-система напольно-потолочная Quattroclima QV-I36FE/QN-I36UE (2) - 1 шт.
Усилитель Behringer NX3000D - 1 шт.
экран с электроприводом 350x265 Spectra - 1 шт.

425зоо
Вешалка д/верхней одежды - 6 шт.
Доска ДК 11Э2410 - 1 шт.
Облучатель-рециркулятор воздуха 600 (1) - 1 шт.
Проектор Epson EB-X06 (2) - 1 шт.
Сплит-система напольно-потолочная Quattroclima QV-I36FE/QN-I36UE - 1 шт.

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodl.

Методические указания по формам работы

Лекционные занятия

Передача значительного объема систематизированной информации в устной форме достаточно большой аудитории. Дает возможность экономно и систематично излагать учебный материал. Обучающиеся изучают лекционный материал, размещенный на портале поддержки обучения Moodl.

Практические занятия

Форма организации обучения, проводимая под руководством преподавателя и служащая для детализации, анализа, расширения, углубления, закрепления, применения (или выполнения разнообразных практических работ, упражнений) и контроля усвоения полученной на лекциях учебной информации. Практические занятия проводятся с использованием учебно-методических изданий, размещенных на образовательном портале университета.

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).
Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.
Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.
Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением зрения:
– устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;
– с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.;
– при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.
Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением слуха:
– письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;
– с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;
– при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.
Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением опорно-двигательного аппарата:
– письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;
– устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;
– с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.
Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ.
В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:
– предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
– возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;
– увеличение продолжительности проведения аттестации;
– возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с преподавателем).
Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АОПОП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями зрения:

– предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскопечатную информацию в аудиальную или тактильную форму;
– возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;
– предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
– использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;
– использование инструментов «лупа», «прожектор» при работе с интерактивной доской;
– озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
– обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
– наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
– обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
– минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
– возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
– увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;
– минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;
– применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.
Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей):
– возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);
– предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
– применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;
– опора на определенные и точные понятия;
– использование для иллюстрации конкретных примеров;
– применение вопросов для мониторинга понимания;
– разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;
– увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;
– наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
– увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, аппеляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);
– обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания них;
– наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).
Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие):
– предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем

переводить аудиальную форму лекции в плоскопечатную информацию;
– наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимообратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации;
– наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
– наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);
– наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
– обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
– особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
– чёткое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
– соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на час¬ти; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
– минимизация внешних шумов;
– предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
– сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).
Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания):
– наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
– наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
– наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
– наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
– обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
– предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
– сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
– предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
– предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
– возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
– применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы;
– стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
– наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)