

Министерство образования и науки Республики Казахстан
Карагандинский государственный технический университет

УТВЕРЖДАЮ
Председатель Ученого
совета, Ректор КарГТУ
_____ **Газалиев А.М.**
_____ **2014 г.**

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА
(SYLLABUS)

Дисциплина EL 4207 Банковский менеджмент и маркетинг
(код - наименование)

Специальность 5B050700 Менеджмент
(шифр - наименование)

Факультет «Экономики и менеджмента»

Кафедра «Менеджмент предприятия»

2014

Предисловие

Программа обучения по дисциплине для студента (syllabus) разработана:
ст.преподавателем Аубакировой М.А.

Обсуждена на заседании кафедры _____

Протокол № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

Зав. кафедрой _____ Давлетбаева Н.Б. « _____ » _____ 20__ г.
(подпись) (ФИО)

Одобрена учебно-методическим советом факультета экономики и менеджмента

Протокол № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

Председатель _____ Нурмагамбетова Н.А. « _____ » _____ 20__ г.
(подпись) (ФИО)

Сведения о преподавателе и контактная информация

Ф.И.О. Аубакирова Мамен Абдрахмановна

Ученая степень, звание, должность ст. преподаватель

Кафедра «Менеджмент предприятия» находится в IV корпусе КарГТУ (Б.Мира, 56), аудитория 224, контактный телефон 56-59-32, 56-59-31 доб. 2036.

Трудоемкость дисциплины

Семестр	Количество кредитов	ECTS	Вид занятий					Количество часов СРС	Общее количество часов	Форма контроля
			количество контактных часов			количество часов СРСП	всего часов			
			лекции	практические занятия	лабораторные занятия					
7	3	-	30	15	-	45	90	45	135	экзамен

Характеристика дисциплины

Дисциплина «Банковский менеджмент и маркетинг» входит в цикл базовых дисциплин, является компонентом по выбору.

Цель дисциплины

Дисциплина «Банковский менеджмент и маркетинг» ставит целью изучение теоретических и практических основ, обобщения законодательных и нормативных документов, овладение методами банковского менеджмента и маркетинговой деятельности в банковской сфере.

Задачи дисциплины

В результате изучения данной дисциплины студенты должны иметь представление:

- о сущности банка с позиции его исторического развития;
- о банковской системе Казахстана;
- о наиболее рациональной системе организации и управления.

знать:

- принципы и функции банковского менеджмента;
 - количественные, качественные и социальные показатели;
- уметь:

- анализировать спрос и предложение на банковские услуги;
 - планировать и проводить рекламные мероприятия банка;
- приобрести практические навыки:

- оценки места банка в удовлетворении различных услуг;
- сравнения норм затрат на осуществлении соответствующих операций разными банками;

Пререквизиты

Для изучения данной дисциплины необходимо усвоение следующих дисциплин: «Макроэкономика», «Маркетинг», «Менеджмент»;

Постреквизиты

Знания, полученные при изучении дисциплины «Банковский менеджмент и маркетинг», используются при написании дипломной работы.

Тематический план дисциплины

Наименование раздела, (темы)	Трудоемкость по видам занятий, ч.				
	лекции	практические	лабораторные	СРСП	СРС
1. Представление о сущности банка с позиции его исторического развития. Банковская система Казахстана	2	1	-	3	3
2. Понятие банковского менеджмента. Особенности банковского менеджмента	2	1	-	3	3
3. Основные направления банковского менеджмента	2	1	-	3	3
4. Предмет и содержание банковского маркетинга	2	1	-	3	3
5. Процесс управления маркетингом в банке	2	1	-	3	3
6. Анализ рыночных возможностей банка	2	1	-	3	3
7. Процесс маркетинговых исследований банка	2	1	-	3	3
8. Процесс сбора маркетинговой информации	2	1	-	3	3
9. Особенности сегментации рынка банковских услуг	2	1	-	3	3
10. Политика банковского продукта	2	1	-	3	3
11. Ценовая политика банка	2	1	-	3	3
12. Организация сбыта банковских услуг	2	1	-	3	3
13. Система маркетинговых коммуникаций банка	2	1	-	3	3
14. Коммуникационная политика банка	2	1	-	3	3
15. Планирование и контроль маркетинга в банке	2	1	-	3	3
ИТОГО:	30	15	-	45	45

Перечень практических (семинарских) занятий

- 1 Банковская система Казахстана
- 2 Особенности банковского менеджмента
- 3 Основные направления банковского менеджмента
- 4 Предмет и содержание банковского маркетинга
- 5 Процесс управления маркетингом в банке
- 6 Анализ рыночных возможностей банка
- 7 Процесс маркетинговых исследований банка
- 8 Процесс сбора маркетинговой информации
- 9 Особенности сегментации рынка банковских услуг
- 10 Политика банковского продукта
- 11 Ценовая политика банка
- 12 Организация сбыта банковских услуг
- 13 Система маркетинговых коммуникаций банка
- 14 Коммуникационная политика банка
- 15 Планирование и контроль маркетинга в банке

Тематический план самостоятельной работы студента с преподавателем

Наименование темы СРСП	Цель занятия	Форма проведения занятия	Содержание задания	Рекомендуемая литература
1. Банковская система Казахстана	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[1], [2], [4], [14], [15]
2. Особенности банковского менеджмента	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[3], [4], [5],
3. Основные направления банковского менеджмента	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[5], [7], [8],
4. Предмет и содержание банковского маркетинга	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала,	[8], [9],

			приобретение практических навыков.	
5. Процесс управления маркетингом в банке	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10], [11],
6. Анализ рыночных возможностей банка	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10], [12]
7. Процесс маркетинговых исследований банка	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10], [11]
8. Процесс сбора маркетинговой информации	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10], [11]
9. Особенности сегментации рынка банковских услуг	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [11] [18]
10. Политика банковского продукта	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10]
11. Ценовая политика банка	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[10], [11]

12. Организация сбыта банковских услуг	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [10], [18]
13. Система маркетинговых коммуникаций банка	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[9], [11], [18], [19]
14. Коммуникационная политика банка	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[10], [18]
15. Планирование и контроль маркетинга в банке	Углубление знаний по теме	Обсуждение вопросов к теме	Закрепление лекционного материала, приобретение практических навыков.	[8], [10], [14], [15]

Темы контрольных заданий для СРС

- 1 Теоретические основы банковского менеджмента
- 2 Теоретические основы банковского маркетинга
- 3 Банковская система и банковское законодательство Республики Казахстан
- 4 Организация маркетинговой деятельности в банке
- 5 Пассивные операции банков и ресурсы коммерческого банка
- 6 Активные операции банков и качество активов коммерческого банка
- 7 Ликвидность и платежеспособность коммерческого банка
- 8 Понятие кредитоспособности клиента банка
- 9 Информация о потенциальном заемщике и изучение финансовой отчетности заемщика
- 10 Банковская конкуренция и маркетинг
- 11 Банковский кредит и принципы кредитования
- 12 Методы кредитования и формы ссудных счетов
- 13 Кредитная политика коммерческих банков
- 14 Характер кредитных отношений
- 15 Кредитные отношения банка с заемщиками и роль кредитного договора

- 16 Кредитная документация и процедура выдачи кредита
- 17 Порядок погашения кредита и контроль за ним
- 18 Организация отдельных видов кредита
- 19 Формы обеспечения возвратности кредита
- 20 Сущность банковских рисков и их классификация
- 21 Виды банковских рисков
- 22 Внешние риски
- 23 Управление банковскими рисками и способы их снижения
- 24 Финансовые коэффициенты, используемые в практике зарубежных и отечественных банков
- 25 Понятие банковского менеджмента
- 26 Особенности банковского менеджмента
- 27 Основные направления банковского менеджмента
- 28 Определение маркетинга, его цели и задачи
- 29 Виды деятельности и приемы банковского маркетинга
- 30 Направления в развитии банковского маркетинга

Критерии оценки знаний студентов

Экзаменационная оценка по дисциплине определяется как сумма максимальных показателей успеваемости по рубежным контролям (до 60%) и итоговой аттестации (экзамен) (до 40%) и составляет значение до 100%.

Оценка по буквенной системе цифровой эквивалент	Баллы	%-ное содержание	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-89	
C+	2,33	70-74	Удовлетворительно
C	2,0	65-69	
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D	1,0	50-54	Неудовлетворительно
F	0	0-49	

График выполнения и сдачи заданий по дисциплине

Вид контроля	Цель и содержание задания	Рекомендуемая литература	Продолжительность выполнения	Форма контроля	Срок сдачи	Баллы
1	2	3	4	5	6	7
решение ситуационных заданий	Закрепление практических навыков	[1], [2], [4], [14], [15] конспекты лекций	1 неделя	Текущий	1,6,9, 13 неделя	20
Выполнение заданий СРС	Освоение темы и ответ на вопросы, предложенные для обсуждения	[3], [7], [8],	1 неделя	Текущий	1-15 неделя	15
Выполнение заданий СРСП	Закрепление теоретических знаний и практических навыков	[3], [5], [6], [10], [11], [13],	1 контактный час	Текущий	1-15 неделя	5
Промежуточный контроль	Проверка усвоения материала	Рекомендуемая литература по изучаемым темам	1 контактный час	Рубежный	7, 14 неделя	20
Экзамен	Проверка усвоения материала дисциплины	Весь перечень основной и дополнительной литературы	2 контактных часа	Итоговый	В период сессии	40
Итого						100

Политика и процедуры

При изучении дисциплины «Банковский менеджмент и маркетинг» прошу соблюдать следующие правила:

- 1 Не опаздывать на занятия.
- 2 Не пропускать занятия без уважительной причины, в случае болезни прошу представить справку, в других случаях – объяснительную записку.
- 3 В обязанности студента входит посещение всех видов занятий.
- 4 Согласно календарному графику учебного процесса сдавать все виды контроля.
- 5 Пропущенные практические и лабораторные занятия отрабатывать в указанное преподавателем время.

Список основной литературы

1. Дудин М.Н., Бараненко С.П. Банковский менеджмент – М.: Элит, 2014
2. Жуков Е.Ф., Н.Д. Эриашвили Банковский менеджмент - М.: Юнити-Дана, 2012
3. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент – М.: Кнорус, 2009
4. Банковское дело: управление и технологии: Учебник /Под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
5. Банковское дело: Учебник /Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2004.
6. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями. – М.: ИНФРА-М, 2000. – (17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7).
7. Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело. – М, 2005.
8. Хамитов, Н. Н. Банковское дело: курс лекций для студентов и преподавателей / Н. Н. Хамитов. - Алматы: Экономика, 2005.
9. Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка – Алматы, 2007
10. Севрук, Велислава Т. Банковский маркетинг - М. : Дело Лтд, 1994.
11. Хамитов, Н. Н. Банковский бизнес [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Н. Н. Хамитов. - Алматы : Экономика, 2011.
12. Банки и банковское дело [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / под ред. И. Т. Балабанова. - СПб. ; М. ; Харьков : Питер, 2001. - 253 с.

Список дополнительной литературы

13. Папарян Г.А. Экономика управления банковской сферой. Международный аспект. – М.: Экономика, 2004
14. Одегов Г.Ю., Никонова Т. Е., Безделов Д.А. Банковский менеджмент: Управление персоналом: Учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2004
15. Мак Нотон Д. Организация работы в банках. Ч. 1. Укрепление руководства, повышение чувства к переменам. – М., 2002
16. Литун О.Н. Методологические основы банковского менеджмента. – СПб., 2000
17. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие /Под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
18. Зверев, О. А. Инновационные технологии в розничном банковском бизнесе [Электронный ресурс] : монография / О. А. Зверев, А. В. Нестеренко - М. : Палеотип, 2008. http://lib.kstu.local/fulltext/eBooks/Skan/Innovatsionnye_tehnologii_v_roznichnom_bankovskom_biznese.pdf
19. Крупнов, В. Н. Русско-английский бизнес-словарь: Банковское дело, ценные бумаги, маркетинг, менеджмент, деловая пресса. 50000 терминов и словосочетаний - М: Астрель-АСТ, 2005

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА
(SYLLABUS)**

по дисциплине Банковский маркетинг и менеджмент
(наименование дисциплины)

Гос. изд. лиц. № 50 от 31.03.2004.

Подписано к печати _____ 20__ г. Формат 90x60/16. Тираж _____ экз.

Объем ___ уч. изд. л. Заказ № _____ Цена договорная

