



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Управление взаимоотношениями с клиентами»

Автор: Саакян Манник Ониковна

Содержание

Аннотация.....	3
Цели и задачи курса.....	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.	3
Раздел 2. Содержание курса.....	5
2.1. Тематический план курса.....	5
2.2. Содержание курса.....	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей.....	7
2.4. Экзамен.....	7
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:.....	8
а) Учебные материалы.....	8
б) Дополнительная литература.....	8

Аннотация

Дисциплина представляет собой комплекс теоретических основ и практических навыков. Курс состоит из 7 тем и представляет собой комплекс знаний и навыков, необходимых для профессионального подхода к эффективному управлению взаимоотношениями с потребителями. В рамках курса, студенты ознакомятся с CRM как стратегия клиентоориентированной компании, так и с CRM-системой.

Программа дисциплины предусматривает исследования клиентоориентированности компаний (как на локальном, так и на международном уровне) для развития практических навыков студентов. Студенты должны обладать навыками сбора первичной и вторичной информации, дальнейшего ее анализа и презентационными навыками.

Для прохождения данной дисциплины необходимы базовые знания по маркетингу, навыкам продаж, HR.

Цели и задачи курса

Управление взаимоотношениями с потребителями стало критической компетенцией организации. Ровно настолько компания понимает своего потребителя и умеет строить с ним отношения – ровно настолько она увеличивает свою клиентскую базу постоянных покупателей. В условиях жесткой ценовой и маркетинговой конкуренции это становится важнейшим фактором выживания компании на рынке. Именно это позволяет достичь большей стабильности и результативности компании и легко избежать атак конкурентов.

Медлительность может означать потерю клиентов. Но как же не отставать когда клиенты движутся со скоростью света в отношении удовлетворения постоянного изменения их потребностей и спроса. Каким образом компании сохраняют клиентов, когда их переход в другую компанию не более чем один щелчок мышкой в течении менее минуты?

Ответ – использование CRM – стратегии, которая с высокоразвитой технологией позволяет остановить бизнес преследования 21-го века. CRM - Управление взаимоотношениями с потребителями. Идеология CRM означает приоритет интересов клиента, который потребляет продукт бизнеса и обеспечивает, таким образом, его прибыльность и развитие в долгосрочной перспективе. Методология CRM позволяет установить общие принципы построения бизнеса и управления им в соответствии с установкой "клиент в центре" На уровне технологий CRM - это набор приложений, объединенных общей бизнес-логикой и интегрированных в единую информационную систему.

Данный курс позволит выбрать правильные инструменты для бизнеса, чтоб он рос сегодня и продолжал это в будущем.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль состоит из:

1. Анализа и презентации результатов анализа клиентоориентированности локальной компании (30 %).
2. Письменного экзамена (20 %), который проходит в форме многоальтернативного опроса (multiple choice).

Текущий контроль.

Будут учитываться следующие критерии:

1. Присутствие на занятиях (10%);
2. Анализ кейсов (20 %);
3. Индивидуальный проект по международной компании (20 %).

Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины)	Присутствие на занятиях	Анализ кейсов	Индивидуальный проект по международной компании	Анализа и презентации результатов анализа клиентоориентированности локальной компании	Письменный экзамен	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	
						Буквенное выражение	100 %
ИФО СЛУШАТЕЛЯ:	10%	20%	20%	30%	20%		

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Теоретические основы построения отношений с клиентами
Тема 2. Процесс разработки стратегии управления отношениями с клиентами
Тема 3. Процесс создания ценности
Тема 4. Процесс многоканального взаимодействия
Тема 5. Процесс управления информацией
Тема 6. Процесс оценки деятельности
Тема 7. Практическое внедрение CRM в компании
Тема 8. CRM модули
Тема 9. Выбор и внедрение и пересмотр CRM стратегии и системы

2.2. Содержание курса

Тема 1. Теоретические основы построения отношений с клиентами

Роль CRM в компании. Применение CRM в различных сферах экономики. Эволюция CRM. Ключевые процессы в рамках CRM. Бизнес стратегия. Потребительская стратегия. Развитие стратегии CRM.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 1, pp 4-38.*

Тема 2. Процесс разработки стратегии управления отношениями с клиентами

Роль CRM в компании. Применение CRM в различных сферах экономики Эволюция CRM. Ключевые процессы в рамках CRM. Бизнес стратегия. Потребительская стратегия. Развитие стратегии CRM.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 2, pp 39-87.*
- *Павел Черкашин, Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, 2004, Глава 2, стр 11-60.*

Тема 3. Процесс создания ценности

Природа потребительской ценности. Создание ценности для клиента. Создание ценности для организации. Максимизация пожизненной стоимости клиента.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 3, pp 102-155.*
- *Павел Черкашин, Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, 2004, Глава 2, стр 61-126.*

Тема 4. Процесс многоканального взаимодействия

Многоканальная интеграция с клиентом. Варианты использования каналов взаимодействия. Экономика взаимодействия. Определение приоритетов взаимодействия.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 4, pp 168-215.*
- *Павел Черкашин, Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, 2004, Глава 2, стр 159-180.*

Тема 5. Процесс управления информацией

Роль информации, ИТ и управления информацией. Основные элементы процесса управления информацией. Типовые стратегии CRM. Аналитические возможности CRM. Построение профиля клиента. Причины удержания. Преимущества и инструменты удержания. Управление жалобами.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 4, pp 226-279.*
- *Павел Черкашин, Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, 2004, Глава 2, стр 257-276.*

Тема 6. Процесс оценки деятельности

Анализ интегрированного процесса создания ценности, Оценка результативности на уровне организации. Разработка системы показателей для оценки взаимодействий с клиентами.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 4, pp 283-316.*

Тема 7. Практическое внедрение CRM

Ключевые моменты в процессе внедрения CRM. Уровни CRM в компании. Управление изменениями. Разработка стратегии продаж на основе CRM. Персонализация продаж и обслуживания. Создание и управление программ лояльности и поддержки клиентов.

Список рекомендуемой литературы:

- *Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005. Chapter 4, pp 328-384.*

2.3. Самостоятельная работа слушателей

В рамках данной дисциплины слушатели должны 1) анализ факторов клиентоориентированности на основе предоставленных кейсов; 2) презентация на примере выбранной международной клиентоориентированной компании; 3) анализ клиентоориентированности выбранной локальной компании и презентация.

1. Кейс-стади должно отвечать следующим требованиям:

Формат: 1-2 страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

1. Содержание: рассмотрение основных усиливающих и ослабляющих факторов клиентоориентированности компаний
2. Срок сдачи будет оговорен заранее

2. Презентация международной клиентоориентированной компании должна отвечать следующим требованиям:

Формат: Power Point Слайды

Содержание: История создания компании, ценности компании, основные факторы успеха; работа с персоналом, уровень обслуживания; работа с жалобами, др

Использованные источники

Время: 10-15 минут

Выбор компании должен быть заранее согласован с преподавателем.

3. Анализ клиентоориентированности локальной компании должен отвечать следующим требованиям:

Формат: 5-8 страниц (не включая титульный лист и приложения), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

Содержание: Краткое описание бизнеса, стратегическое планирование, ценности компании, руководство, персонал, ориентация на клиента, качество продукта удовлетворение клиента, технологическая поддержка; рекомендации (слушателям заранее будет предоставлен список основных вопросов для рассмотрения).

Выбор компании должен быть заранее согласован с преподавателем.

Обязательным компонентом является сбор первичной информации.

У слушателей будет возможность получения обратной связи до презентации.

4. Презентация по клиентоориентированности локальной компании должна отвечать следующим требованиям:

Формат: Power Point Слайды

Содержание: основные пункты, рассмотренные в анализе клиентоориентированности локальной компании (пункт 3). Особое внимание должно быть обращено на рекомендационный блок.

Время: 15-20 минут

2.4. Экзамен

Экзамен по дисциплине проходит в форме многоальтернативного опроса (multiple choice).

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Adrian Payne, Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management, 2005.

б) Дополнительная литература

1. Павел Черкашин, Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, 2004.
2. А.Кудинов. CRM: российская практика эффективного бизнеса
3. Gerhard Raab Customer Relationship Management. A global perspective.
4. Graham Roberts-Phelps, Customer Relationship Management,
5. Paul Greenberg, CRM- at the speed of light 3e, 2004



**РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Управление проектами»

Автор: к.э.н., РМР® Дерцян Наира Самвеловна

Ереван, 2020г.

Аннотация

В рамках данного курса изучаются методологические аспекты, процессы и инструменты управления проектами на основе международного стандарта управления проектами PMI® PMBOK Guide 6-ое издание. Целью курса является формирование необходимых знаний о методах и инструментах эффективного управления проектами, а также развитие навыков по их практическому применению.

Слушатели ознакомятся с основными методами, процессами и инструментами определения задач проекта, планирования проектных работ, их исполнения в соответствии с утвержденными сроками, бюджетом, требованиями по качеству, стандартам и спецификациям проекта. Участники курса изучат методы выявления и вовлечения заинтересованных сторон проекта, ознакомятся с инструментами, необходимыми для оформления, контролирования и успешного завершения контрактных взаимоотношений с заказчиком проекта, подрядчиками, поставщиками и другими участниками с учетом специфики конкретного проекта, научатся своевременно выявлять и анализировать риски проекта и успешно управлять ими.

Курс основан на рассмотрении практических примеров для применения полученных теоретических знаний в управлении проектами различных типов с использованием программы MS Project и др.

Знания и навыки, полученные в результате освоения данного курса позволят развить фундаментальные знания в области управления проектами в организациях, реализующих проекты в различных сферах деятельности.

Цели и задачи дисциплины

Целью дисциплины является:

- формирование у студентов системы знаний об основных концепциях и методологии управления проектами, как эффективного инструмента реализации стратегических целей и задач организации,
- обучение навыкам практического применения полученных теоретических знаний в управлении проектами различных типов.

Задачи дисциплины включают:

- формирование знаний о современных стандартах и методологиях управления проектами, программами и портфелем проектов,
- формирование знаний об основных методах, процессах и инструментах отбора проектов, определения задач проекта, планирования их исполнения в соответствии с утвержденными сроками, бюджетом, требованиями по качеству, стандартам и спецификациям проекта,
- формирование знаний и базовых навыков, необходимых для составления плана проекта, включая бюджет, иерархическую структуру и временной график работ проекта, эффективного исполнения работ проекта, включая активный мониторинг и контроль реализации плана проекта в рамках выделенных ресурсов, запланированных сроков, в соответствии с техническими требованиями, спецификациями проекта и соответствующими стандартами качества,
- формирование знаний и навыков по применению различных инструментов управления проектами, включая такие программные средства как Microsoft Project и другие,
- формирование знаний и базовых практических навыков, необходимых для оформления, контролирования и успешного завершения контрактных взаимоотношений с заказчиком проекта, подрядчиками, поставщиками и другими участниками проекта с учетом специфики конкретного проекта, ввода результатов проекта в эксплуатацию в соответствии с согласованными требованиями и утвержденной процедурой.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок MBA РАУ.

Итоговый контроль.

Активность на занятиях – 20%

Домашние задания - 40%

Экзамен – 40 %

Текущий контроль.

Практические задания

Подготовка индивидуального проекта

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

- **Занятие 1. Основные понятия, определения проектной деятельности.**
- Взаимосвязь между проектами, программами и проектным портфелем, проекты и стратегическое планирование, офис управления проектами (PMO)
- Взаимосвязь между проектным управлением, операционным управление и стратегией организации.
- Влияние организационной структуры на проектную деятельность.
- Рассмотрение примеров эффективности исполнения проектов при различных организационных структурах.
- Заинтересованные стороны проекта. Команда проекта.
- Жизненный цикла проекта, его связь с жизненным циклом продукта.
- Стандарты и методы управления проектами.
- Области знания и группы процессов управления проектами согласно стандарта PMBOK Guide 6.

Процессы инициации проекта.

Разработка Устава проекта.

Выявление заинтересованных сторон (участников) проекта.

Занятие 2. Управление содержанием работ проекта.

- Планирование управления объема работ проекта.
- Определение содержания и объема работ проекта.
- Сбор требований к продукту проекта.
- Создание Иерархической Структуры Работ (ИСР) проекта. Пример составления ИСР.

Управление расписанием проекта.

- Процессы управления расписанием проекта.
- Планирование управления графиком работ проекта.
- Определение видов и последовательности работ, оценка требуемых ресурсов и длительностей работ проекта.
- Сетевые диаграммы расписания проекта.
- Разработка и контролирование графика работ.
- Решение практических задач по составлению расписания проекта.

Занятие 3. Методы сокращения критического пути проекта.

- Метод быстрого прохода. Метод сжатия.
- Практические задачи по сжатию длительности проекта.

Управление стоимостью проекта.

- Процессы управления стоимостью проекта.
- Планирование управления стоимостью работ.
- Оценка стоимости работ.

Занятие 4. Управление стоимостью проекта.

- Составление и контролирование бюджета проекта, метод освоенной стоимости.
- Решение практических задач на метод освоенной стоимости.

Управление качеством проекта.

- Планирование управления качеством работ. Оценка качества работ.

Занятие 5. Управление качеством проекта.

- Контролирование качества работ проекта.
- Решение практических задач по управлению качеством проекта.

Управление ресурсами проекта.

- Планирование управления ресурсами проекта.
- Формирование, развитие и управление командой проекта.
- Управление и контролирование ресурсов проекта.

Занятие 6. Управление коммуникациями проекта.

- Планирование управления коммуникациями проекта. Управление и контролирование коммуникаций проекта.

Управление рисками проекта.

- Планирование управления рисками.
- Выявление рисков.

Занятие 7. Управление рисками проекта.

- Качественный и количественный анализ рисков проекта.
- Планирование реагирования на риски.
- Контролирование рисков.

Управление закупками проекта.

- Планирование управления закупками.
- Реализация, контролирование и завершение закупок проекта.

Занятие 8. Управление заинтересованными сторонами проекта.

- Идентификация заинтересованных сторон
- Планирование вовлечения заинтересованных сторон
- Управление вовлечением заинтересованных сторон
- Мониторинг вовлечения заинтересованных сторон

Групповая работа на проверку знаний студентов по предметным областям и группам процессов управления проектами.

Занятие 9. Презентация Индивидуального проекта
Экзамен

2.2. Индивидуальный проект

Студенты разрабатывают проектные документы на примере одной идеи, который каждый выбирает во время первого занятия.

Объем: Без ограничения

Формат: Word, pdf, ppt

Содержание: Представление основного содержания дисциплины: разработка устава проекта, построение ИСР, составление сетевого графика проекта, планирование бюджета, разработка плана коммуникации, плана управления рисками, реестра заинтересованных сторон, управление командой, применение методов контроля качества и разработка закупочной документации.

Экзамен

Онлайн экзамен – тестирование. Студенты отвечают на тестовые вопросы и решают задачи, продолжительность экзамена – 120 минут.

Раздел 3. Список рекомендуемой литературы:

- A Guide to the Project Management Body of Knowledge, 6-th edition, USA, 2017
- Ким Хелдман, Профессиональное управление проектом, Ozon ru., 2016 г.
- Богданов В. В. "Управление проектами. Корпоративная система - шаг за шагом", Москва: Ozon ru., 2016 г.
- Эрих Верзух, Управление проектами. Ускоренный курс по программе MBA, Ozon ru., 2017 г.
- Ричард Ньютон, Управление проектами от А до Я, Ozon ru., 2017 г.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Антикризисное управление»

Автор: кандидат технических наук (СССР), доцент РАУ
Месробян Арутюн Левонович

Ереван 2020г.

Содержание

Аннотация.....	3
Цели и задачи курса.....	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.	4
Раздел 2. Содержание курса.....	5
2.1. Тематический план курса.....	5
2.2. Содержание курса	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей.....	9
2.4. Экзамен	9
i. Список вопросов для подготовки к экзамену.....	9
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:.....	11
а) Учебные материалы	11

Аннотация

Данная программа знакомит с сущностью как кризиса, так и управления, а также раскрывает их органический синтез – антикризисное управление. В качестве наглядного примера рассматривается антикризисное управление в кредитных организациях на реальных ситуациях, приведенных в виде кейсов.

В кризисных ситуациях особенно важное значение имеет умение в ускоренном режиме максимально адекватно оценивать сложившееся положение вещей и, как следствие, принимать максимально оптимальные и эффективные решения по выходу из кризиса. В этой связи приводятся методики ускоренной генерации решений и достижения поставленных задач при антикризисном управлении конкретной организации.

В практической плоскости, на конкретных примерах из реальной жизни, поясняются те шаги, которые необходимо делать в организациях любого профиля, попавших в кризисную ситуацию, начиная с первых шагов, вплоть до завершения антикризисного управления, а также описываются способы оздоровления или, в крайнем случае, обеспечения максимально возможного безболезненного банкротства.

В программе, в начальной стадии и по ходу всего курса, поясняются основные термины и понятия кризиса вообще, управления и антикризисного управления на армянском, русском и английском языках.

В программе предусмотрено проведение специального теста на предмет определения индивидуальных предпочтений и предрасположенностей каждого конкретного слушателя в вопросах собственного участия в процессах антикризисного управления.

Цели и задачи курса

Основная цель курса – в интерактивном режиме преподавания научить методам ускоренной адекватной идентификации кризисной ситуации в организациях любого профиля, с определением основных характерных и отличительных его черт, а также разработке комплекса практических мероприятий по выходу из кризиса.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок MBA РАУ.

Итоговый контроль.

Для контроля степени усвоения данного курса предусмотрен экзамен, который проводится в форме письменного экзамена. Вес экзаменационной оценки в оценке итогового контроля составляет 40%.

Текущий контроль.

В процессе изучения курса выполняются 6 промежуточных контроля:

– самостоятельная работа (индивидуальная): анализ (проектирование) по 3 кейсам (кейсы задает лектор), где вес каждого текущего контроля этого вида в оценке итогового контроля составляет 10%;

– работа в классе (индивидуальная): обсуждение 3-х конкретных ситуаций (ситуации предусмотрены Программой), где вес каждого текущего контроля этого вида в оценке итогового контроля составляет 10%.

Ответы по кейсам в объеме одного печатного листа (формат А4, фонт Times New Roman, размер 12, межстрочное расстояние 1) должны быть отправлены до 20.00 следующего дня на e-mail: mesrobyanhl@yahoo.com. Электронное письмо в зоне “Тема” должно содержать словосочетание: “NBA-1: *имя и фамилия*” для 1-го кейса; “NBA-2: *имя и фамилия*” для 2-го кейса; “NBA-3: *имя и фамилия*” для 3-го кейса. Наименование прикрепленного к письму файла должно полностью совпадать с текстом в зоне “Тема”.

Выполнение всех заданий является обязательным для всех слушателей. Слушатели, не выполнившие в полном объеме все эти задания, не допускаются к сдаче экзамена.

Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины)	Самостоятельная работа	Работа на занятиях	Экзамен	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	
				Буквенное выражение	
ДАННЫЕ О СТУДЕНТЕ: (ИФО)	30%	30%	40%		100%

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Суть, основные понятия и термины кризис-управления
Тема 2. Причины возникновения кризиса и закономерности его протекания
Тема 3. Особенности кризиса в банках и кредитных организациях <u>Тест:</u> Что Вы учитываете, когда принимаете решение? <u>Конкретная ситуация I</u> <u>Кейс I:</u> Выявление характерных особенностей кризиса в банках и кредитных организациях.
Тема 4. Раннее распознавание кризисов в банках и кредитных организациях
Тема 5. Внешнее управление и робастный подход
Тема 6. Цели кризис-управления банков и кредитных организаций <u>Конкретная ситуация II</u> <u>Кейс II:</u> Выбор цели кризис-управления банков и кредитных организаций.
Тема 7. Управление полным оздоровлением
Тема 8. Управление частичным оздоровлением
Тема 9. Управление “безболезненным” банкротством <u>Конкретная ситуация III</u> <u>Кейс III:</u> Пример антикризисного управления банка.

2.2. Содержание курса

Тема 1. Суть, основные понятия и термины кризис-управления

Кризис. Управление. Руководство. Регулирование. Субъект управления. Объект управления. Система управления. Окружающая среда.
Система. Многопараметричность. Многомерность. Многосвязность. Наблюдаемость. Риски. Неопределенность. Модель объекта управления.
Устойчивость. Стабильность. Оптимальность. Эффективность. Целеполагание. Целевая функция. Минимум.
Система ценностей. Критерии. Миссия. Видение. Стратегия. Тактика.
Полезный сигнал. “Белый” шум. Информационное “кольцо”. Обратная связь. Контроль. Надзор. “Холодное” и “горячее” сопровождения.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месрбяна
3. В.И.Кнорринг: Теория, практика и искусство управления. – М.: Изд-во Норма, 2001

Тема 2. Причины возникновения кризиса и закономерности его протекания

Переходной процесс. Перерегулирование. Колебания.

Проблема быстрого роста. Несоответствие сложности объекта управления и субъекта управления. Степень отклонения между объектом управления и моделью объекта управления. Неадекватность обратной связи. Нарушение принципа “полупрозрачной мембраны”.

Предкризис. Кризис. Посткризис. “Западня” мнимой стабильности. Точка бифуркации. Оздоровление. Коллапс.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месробяна
3. В.И.Кнорринг: *Теория, практика и искусство управления*. – М.: Норма, 2001
4. Ad A.H.Damen: *Modern Control Theory*. – Eindhoven University of Technology, 2002

Тема 3. Особенности кризиса в банках и кредитных организациях

Управление рисками. Подавление неопределенности. Соотношение “прибыльность-риски”. Управление балансом: капитал; привлечение; размещение; привлечение-размещение; ликвидность. Управление внебалансом.

Управления персоналом. Аффилированность.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месробяна
3. Дж.Ф.Синки (мл.): *Управление финансами в коммерческих банках*. – М.: Catallaxy, 1994
4. А.М.Тавасиев: *Антикризисное управление кредитными организациями*. – М.: Юнити-Дана, 2006
5. А.Л.Месробян: *Чтобы система была управляемой, она должна быть наблюдаемой*. – *Деловой экспресс* No 33. – Ереван, 2006

Тест: Что Вы учитываете, когда принимаете решение?

Конкретная ситуация I: Один из коммерческих банков РА специализировался на обслуживании телекоммуникационных организаций. Их обслуживание, в основном, происходило в режиме платежей по текущим счетам. В области кредитования банк присутствовал в различных сферах экономики. Более 50% капитала банка принадлежало телекоммуникационным организациям. На рынке привлечений банк работал как с юридическими, так и физическими лицами. Активность привлечений от физических лиц была невысока. **Вопрос:** какие сценарии развития событий наиболее опасны для этого банка?

Кейс I: Выявление характерных особенностей кризиса в банках и кредитных организациях.

Тема 4. Раннее распознавание кризисов в банках и кредитных организациях

Существенные изменения параметров банковского инструментария: объемы; процентные ставки; срочность; обменные курсы и т.д. Амплитуда маржевых колебаний. ГЭП-разрывы и удлинение валютных позиций.

Агрессивная политика по привлечению ресурсов с рынка. Условия приобретения межбанковских кредитов. Учащение кредитования акционеров и/или других аффилированных лиц. Поиск новых инвесторов.

Структурная и кадровая “оптимизация”.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месробяна
3. Дж.Ф.Синки (мл.): *Управление финансами в коммерческих банках*. – М.: Catallaxy, 1994
4. А.М.Тавасиев: *Антикризисное управление кредитными организациями*. – М.: Юнити-Дана, 2006
5. Под ред. Э.М.Короткова: *Антикризисное управление*. – М.: Инфра-М, 2009

Тема 5. Внешнее управление и робастный подход

Законодательные нормы фиксации неплатежеспособности в РА. Суть внешнего управления. Зарубежный опыт внешнего управления.

Первые действия внешнего управляющего. Правило “30-ти процентов”.

Суть робастного подхода. Способы подавления неопределенности. Жесткое (защищенное) управление рисками.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месрбяна
3. Т.Коупленд и др.: *Стоимость компаний: оценка и управление*. – М.: Олимп-Бизнес, 1999
4. L.Rollins: *Robust Control Theory*. – Carnegie Mellon University, 1999
5. О.А.Косоруков: *Исследование операций*. – М.: Экзамен, 2003
6. А.Л.Месрбян, К.В.Арутюнова: *Элементы робастного управления в банковской сфере Армении*. – Деньги и кредит No 2. – М.: Центральный Банк России, 2009

Тема 6. Цели кризис-управления банков и кредитных организаций

Метод “кост-анализа”. Возможные изменения структуры активов и пассивов. Аффилированность – как возможность взаимозачета обязательств и срочных активов.

Применение пессимистических и оптимистических подходов для определения цели кризис-управления.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месрбяна
3. Т.Коупленд и др.: *Стоимость компаний: оценка и управление*. – М.: Олимп-Бизнес, 1999
4. Smith, J Timothy, Harper, Charlene: *AMIfs Bank Cost Analysis Model (BCAM) implementing activity-based cost management in a financial institution*. – *Journal of Performance Management*, 2001

Конкретная ситуация II: Один из коммерческих банков РА выдал крупные кредиты агропромышленным компаниям сроком на 10 лет с погашением процентов и основной суммы в конце срока. В области сервиса он специализировался на обслуживании органов местного самоуправления, а также различных фондов. На рынке привлечений банк работал как с юридическими, так и физическими лицами. Незадолго до проблем с неплатежеспособностью, банк поднял процентные ставки по вкладам, что привело, с одной стороны, к дополнительному притоку вкладов, а с другой – к пролонгации уже существующих. **Вопрос:** Каковыми должны быть первые действия внешнего управляющего?

Кейс II: Выбор цели кризис-управления банков и кредитных организаций.

Тема 7. Управление полным оздоровлением

Бюджетное планирование.

Анализ балансовых и внебалансовых активов и обязательств, а также их предисторий. Модульный подход по вскрытию скрытой аффилированности. Оценка положительных и отрицательных денежных потоков.

Взаимозачет обязательств и срочных активов. Погашение обязательств имуществом. Оценка возможности замены “токсичных” активов.

Достижение формальной балансовой прибыли. Поиск инвесторов.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция
2. Презентация А.Л.Месрбяна
3. Т.Коупленд и др.: *Стоимость компаний: оценка и управление*. – М.: Олимп-Бизнес, 1999

4. *Smith, J Timothy, Harper, Charlene: AMIfs Bank Cost Analysis Model (BCAM) implementing activity-based cost management in a financial institution. – Journal of Performance Management, 2001*
5. *А.Л.Месробян, К.В.Арутюнова, Л.Х.Амбарцумян: Концепция модульного банковского надзора в посткризисный период. – Банковское дело No 6. – М.: Ассоциация Российских Банков, 2010*
6. *Э.Гроув: Выживают только параноики. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004*
7. *Л.Якокка: Карьера менеджера. – Минск: Попурри, 2002*

Тема 8. Управление частичным оздоровлением

Анализ балансовых и внебалансовых активов и обязательств. Критерии разделения активов и обязательств на здоровые и “токсичные”.

Частичное банкротство. “Бридж” банк.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Лекция*
2. *Презентация А.Л.Месробяна*
3. *Т.Коупленд и др.: Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 1999*
4. *Smith, J Timothy, Harper, Charlene: AMIfs Bank Cost Analysis Model (BCAM) implementing activity-based cost management in a financial institution. – Journal of Performance Management, 2001*
5. *А.Л.Месробян, К.В.Арутюнова, Л.Х.Амбарцумян: Концепция модульного банковского надзора в посткризисный период. – Банковское дело No 6. – М.: Ассоциация Российских Банков, 2010*
6. *А.В.Турбанов, Н.Н.Евстратенко: Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов. Деньги и кредит No 10. – М.: Центральный Банк России, 2008*

Тема 9. Управление “безболезненным” банкротством

Обеспечение соответствия положительных и отрицательных денежных потоков. Заинтересованность собственника.

Список рекомендуемой литературы:

1. *Лекция*
2. *Презентация А.Л.Месробяна*
3. *Т.Коупленд и др.: Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 1999*
4. *Smith, J Timothy, Harper, Charlene: AMIfs Bank Cost Analysis Model (BCAM) implementing activity-based cost management in a financial institution. – Journal of Performance Management, 2001*

Конкретная ситуация III: Один из коммерческих банков РА находился в режиме внешнего управления. ЦБ РА пытался различными финансовыми и юридическими схемами спасти ситуацию. Ситуация осложнялась тем, что этот банк являлся системообразующим банком еще с времен СССР, имел большую филиальную сеть и клиентскую базу, охватывающие всю территорию Армении. В банке находилось большое количество вкладов физических лиц. Акционерами были несколько тысяч физических лиц. До введения внешнего управления, банк осуществлял значительные по объемам операции на межбанковском рынке (в т.ч. межбанковские кредиты) и кредитовании крупных заемщиков. **Вопрос:** Какой сценарий и какую последовательность основных шагов необходимо было предпринять внешнему управляющему?

Кейс III: Пример антикризисного управления банка.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

Изучение раздаточных материалов, выполнение заданий по кейс-стади.

2.4. Экзамен

Экзамен проводится в письменной форме и состоит из одного результирующего вопроса, являющегося композицией из трех подвопросов – по одному из каждого раздела тематического плана.

Ответы по экзамену в объеме одного печатного листа (формат А4, фонт Times New Roman, размер 12, межстрочное расстояние 1) должны быть отправлены до 20.00 следующего дня на e-mail: mesrobyanhl@yahoo.com. Электронное письмо в зоне “Тема” должно содержать словосочетание “НВА-4: имя и фамилия”. Наименование прикрепленного к письму файла должно полностью совпадать с текстом в зоне “Тема”.

і. Список вопросов для подготовки к экзамену

Раздел I: Кризис	Раздел II: Распознавание	Раздел III: Управление
<ol style="list-style-type: none">1. Кризис.2. Управление. Руководство. Регулирование.3. Субъект управления. Объект управления. Система управления. Окружающая среда.4. Система. Многопараметричность. Многомерность. Многосвязность.5. Наблюдаемость.6. Риски. Неопределенность.7. Модель объекта управления.8. Устойчивость. Стабильность.9. Оптимальность. Эффективность.10. Целеполагание. Целевая функция. Минимум.11. Система ценностей. Критерии.12. Миссия. Видение. Стратегия. Тактика.13. Полезный сигнал. “Белый” шум. Информационное “кольцо”. Обратная связь.14. Контроль. Надзор.15. “Холодное” и “горячее” сопровождения.16. Переходной процесс. Перерегулирование. Колебания.17. Проблема быстрого роста.18. Несоответствие сложности объекта управления и субъекта управления.19. Степень отклонения между объектом управления и моделью объекта управления.20. Неадекватность обратной	<ol style="list-style-type: none">1. Существенные изменения параметров банковского инструментария: объемы; процентные ставки; срочность; обменные курсы и т.д.2. Амплитуда маржевых колебаний.3. ГЭП-разрывы и удлинение валютных позиций.4. Агрессивная политика по привлечению ресурсов с рынка.5. Условия приобретения межбанковских кредитов.6. Учашение кредитования акционеров и/или других аффилированных лиц.7. Поиск новых инвесторов.8. Структурная и кадровая “оптимизация”.9. Законодательные нормы фиксации неплатежеспособности в РА.10. Суть внешнего управления.11. Зарубежный опыт внешнего управления.12. Первые действия внешнего управляющего.13. Правило “30-ти процентов”.14. Суть робастного подхода.15. Способы подавления неопределенности.16. Жесткое (защищенное) управление рисками.17. Метод “кост-анализа”.18. Возможные изменения структуры активов и пассивов.19. Аффилированность – как возможность взаимозачета обязательств и срочных	<ol style="list-style-type: none">1. Бюджетное планирование.2. Анализ балансовых и внебалансовых активов и обязательств, а также их предисторий.3. Модульный подход по вскрытию скрытой аффилированности.4. Оценка положительных и отрицательных денежных потоков.5. Взаимозачет обязательств и срочных активов.6. Погашение обязательств имуществом.7. Оценка возможности замены “токсичных” активов.8. Достижение формальной балансовой прибыли.9. Поиск инвесторов.10. Анализ балансовых и внебалансовых активов и обязательств.11. Критерии разделения активов и обязательств на здоровые и “токсичные”.12. Частичное банкротство.13. “Бридж” банк.14. Обеспечение соответствия положительных и отрицательных денежных потоков.15. Заинтересованность собственника.

<p>связи.</p> <p>21. Нарушение принципа “полупрозрачной мембраны”.</p> <p>22. Предкризис. Кризис. Посткризис. “Западня” мнимой стабильности. Точка бифуркации. Оздоровление. Коллапс.</p> <p>23. Управление рисками. Подавление неопределенности.</p> <p>24. Соотношение “прибыльность-риски”.</p> <p>25. Управление балансом: капитал; привлечение; размещение; привлечение-размещение; ликвидность. Управление внебалансом.</p>	<p>активов.</p> <p>20. Применение пессимистических и оптимистических подходов для определения цели кризис-управления.</p>	
--	--	--

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Презентация А.Л.Месробяна
2. А.В.Турбанов, Н.Н.Евстратенко: Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов. Деньги и кредит No 10. – М.: Центральный Банк России, 2008
3. А.Л.Месробян, К.В.Арутюнова, Л.Х.Амбарцумян: Концепция модульного банковского надзора в посткризисный период. – Банковское дело No 6. – М.: Ассоциация Российских Банков, 2010
4. А.Л.Месробян, К.В.Арутюнова: Элементы робастного управления в банковской сфере Армении. – Деньги и кредит No 2. – М.: Центральный Банк России, 2009
5. А.Л.Месробян: Чтобы система была управляемой, она должна быть наблюдаемой. – Деловой экспресс No 33. – Ереван, 2006
6. А.М.Тавасиев: Антикризисное управление кредитными организациями. – М.: Юнити-Дана, 2006
7. В.И.Кнорринг: Теория, практика и искусство управления. – М.: Изд-во Норма, 2001
8. Дж.Ф.Синки (мл.): Управление финансами в коммерческих банках. – М.: Catallaxy, 1994
9. Л.Якокка: Карьера менеджера. – Минск: Попурри, 2002
10. Лекция
11. О.А.Косоруков: Исследование операций. – М.: Экзамен, 2003
12. Под ред. Э.М.Короткова: Антикризисное управление. – М.: Инфра-М, 2009
13. Презентация А.Л.Месробяна
14. Т.Коупленд и др.: Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 1999
15. Э.Гроув: Выживают только параноики. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004
16. Ad A.H.Damen: Modern Control Theory. – Eindhoven University of Technology, 2002
17. L.Rollins: Robust Control Theory. – Carnegie Mellon University, 1999
18. Smith, J Timothy, Harper, Charlene: AMifs Bank Cost Analysis Model (BCAM) implementing activity-based cost management in a financial institution. – Journal of Performance Management, 2001



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Основы бухгалтерского учета»

Автор: К.э.н. Нерсисян К.В.

Ереван 2020г.

Аннотация

В программе рассматриваются основные принципы финансового учета, сущность бухгалтерских счетов, методики составления финансовых отчетов, методы анализа финансовой отчетности.

Цели и задачи курса

Целью преподавания данной дисциплины является формирование у Слушателей знаний в области организации и порядка составления финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. **Задачами** изучения дисциплины являются:

- ознакомление с принципами финансового учета;
- рассмотрение форм ведения бухгалтерского учета ;
- определение взаимосвязи финансового учета и налогового учета;
- рассмотрение возможных способов составления финансовой отчетности;
- ознакомление с основными стандартами составления финансовой отчетности.

В результате изучения курса «Финансовый учет» студенты должны:

- **знать** основные принципы финансового учета; порядок составления отчета о финансовом положении компаний, отчета о финансовых результатах, отчета о движении собственного капитала, отчета о движении денежных средств по национальным бухгалтерским стандартам; основные приемы и методы учета доходов и расходов; порядок представления полного пакета финансовой отчетности.
- **уметь** применять полученные теоретические знания для ведения регистров бухгалтерского учета; аналитических регистров финансового учета; составления финансовых отчетов с применением информационных технологий.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль осуществляется в виде письменного экзамена.

Текущий контроль.

Текущий контроль включает: контроль посещаемости, активность на семинарских занятиях.

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Учет нетекущих активов
Тема 2. Учет текущих активов
Тема 3. Учет собственного капитала
Тема 4. Учет нетекущих обязательств
Тема 5. Учет текущих обязательств
Тема 6. Анализ финансовой отчетности

2.2. Содержание курса

Тема 1. Учет нетекущих активов.

Определение нетекущих активов. Принципы кодирования синтетических и аналитических счетов. Учет основных средств. Учет нематериальных активов. Учет долгосрочных финансовых вложений.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ. учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В. Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван, 2011 год.

Тема 2. Учет текущих активов

Определение текущих активов. Принципы учета запасов. Учет дебиторской задолженности. Учет денежных средств. Учет прочих текущих активов.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ.учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В.Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван ,2011 год.

Тема 3. Учет собственного капитала.

Система учета счетов собственного капитала. Учет собственного капитала. Элементы собственного капитала.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ.учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В.Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван ,2011 год.

Тема 4. Учет нетекущих обязательств.

Определение нетекущих обязательств. Методика учета нетекущих обязательств. Учет кредитов и займов

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ.учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В.Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван ,2011 год.

Тема 5. Учет текущих обязательств.

Система учета счетов текущих обязательств. Учет кредиторской задолженности. Учет налоговых обязательств

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ.учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В.Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван ,2011 год.

Тема 6. Анализ финансовой отчетности.

Анализ финансовой отчетности. Показатели ликвидности. Показатели деловой активности. Показатели рентабельности.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ. учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В. Нерсесян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван, 2011 год.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

Самостоятельная работа слушателей Программы включает решение задач по каждой пройденной теме.

ЭКЗАМЕН

Письменно Кейс-стади.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

1. Лекция.
2. Основы финансового учета. Учебное пособие. – Ереван, Перевод с англ.учебник АССА, 2008.
3. План счетов бухгалтерского учета в РА. Ереван, 2002 г. Ротапринт – Вартамян А.В.Нерсисян К.В.
4. Закон о бухгалтерском учете в РА. Ереван ,2011 год.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Коммерческое Право»

Автор: Давид Тигранович Саргсян

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация.....	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Раздел 2. Содержание курса.....	5
2.1. Содержание курса	5
2.2. Самостоятельная работа слушателей	6
2.3. Экзамен.....	6
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:	7

Аннотация

В рамках курса «Коммерческого Права» (далее: курс) будут представлены основные принципы коммерческого законодательства, создания и ведения бизнеса с точки зрения правового регулирования, договорные обязательства, методы и навыки ведения коммерческих переговоров и определения правовых взаимоотношений. Учитывая особенности аудитории (отсутствие юридического образования и т.д.) в процессе преподавания курса будет сделан определенный упор на приобретение необходимых знаний и навыков в понимании и регулировании торговых операций, договоров применяемых к таким взаимоотношениям. Задачами курса будет также преподавание и освоение базовых принципов решения коммерческих и торговых споров, вопросы решения применяемого права по отношению к таким спорам.

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

- понять основные принципы коммерческого права,
- составить список вопросов к юристу по регулированию в рамках того или иного договора,
- понять основные принципы построения правовой базы/команды бизнеса в рамках коммерческих вопросов.

Цели и задачи курса

- понимание основных задач коммерческого права,
- применяемость основ и принципов коммерческого права в повседневной деятельности бизнеса,
- понимания круга вопросов, подлежащих решению юристом в рамках коммерческое деятельности того или иного предприятия: общие и специфические вопросы.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Письменный экзамен в рамках составления задач по правовому решению в рамках той или иной коммерческой транзакции.

Текущий контроль.

Проводится в форме самостоятельных и групповых заданий во время практических занятий.

Для выставления, исходя из следующих критериев:

1. правильность определения применяемых принципов и требований,
2. полнота выполнения задания,

Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины)	Участие	Промежуточные задачи	Экзамен	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	
				Буквенное выражение	100%
ДААННЫЕ О СТУДЕНТЕ: (ИФО)	20%	30%	50%		

Раздел 2. Содержание курса

2.1 Содержание курса

Тема 1. Субъекты коммерческого права

1. Организационно-правовые формы ведения бизнеса, общие принципы формирования юридических лиц.
2. Субъекты торговой деятельности (торговые компании, франчайзеры, брокеры, дилеры, трейдеры, дистрибьюторы).
3. Некоммерческие организации, предоставляющие площадки для торговой деятельности.

Тема 2. Договора в коммерческом праве.

1. Значения договоров в коммерческой и торговой деятельности.
2. Виды договоров, порядок определения условий и подписания коммерческих договоров.
3. Роль посредников и договорное регулирование.
4. Международные коммерческие договора, основные вопросы на обсуждение и решение.

Тема 3. Обычай и международное регулирование в торговом и коммерческом праве.

1. Принципы и формирование обычаев в торговом праве.
2. Применение ИНКОТЕРМС, соотношение с требованиями национального/гражданского законодательства.
3. Конвенции ООН о договорах международной купле-продаже товаров и иных документов, соотношение с требованиями применяемого национального/гражданского законодательства.

Тема 4. Правовое регулирование того или иного вида коммерческой деятельности.

Подлежит определению во время прохождения курса в зависимости от настроений и пожеланий класса с учетом практичности применения знаний (например: дистрибуторские договора, договора франчайзинга, лицензионные договора и т.д.)

2.2. Самостоятельная работа класса

Письменные решения поставленных задач, например основные условия продавца, основные условия покупателя, какие вопросы подлежат урегулированию в договоре, вопросы применяемого права и решение споров и т.д.

Работы подлежат проведению в группах в зависимости от количества студентов, при этом каждая из групп будет представлять одну сторону коммерческой деятельности/договора.

2.3. Экзамен

Письменная форма по ответам на поставленные вопросы и задачи.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право, 2005г.
2. Андреева Л. В., Кузнецова Н. В., Туманова Л. К. Коммерческое право, 2017г.
3. Белов В. А., Бевзенко Р. С., Бабаев А. Б. Торговое (коммерческое) право. Актуальные проблемы теории и практики, 2019г.
4. Гражданский Кодекс РА
5. Законодательство РА по акционерным компаниям
6. Законодательство РА по обществам с ограниченной ответственностью
7. Законодательство РА по фондам



**РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Навыки коммуникаций и ведения
переговоров»

Автор: Мушкамбарян Аршалуйс Самвеловна

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Текущий контроль	4
Раздел 2. Содержание курса	5
2.1. Тематический план курса.....	5
2.2. Содержание курса.....	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей.....	7
2.4. Экзамен.....	7
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:.....	8
а) Учебные материалы	8
б) Другие источники.....	8

Аннотация

Переговоры - это вид коммуникации, в которых стороны пытаются уговорить друг друга, для достижения своих краткосрочных или долгосрочных целей путем, например, компромисса или смягчения своих переговорных позиций. Среди теорий и стратегий переговоров существуют две основные стратегии, которые могут быть сгруппированы в распределительный и интегративный. Распределительные переговоры представляют собой подход к переговорам, в которых стороны пытаются разделить что-то (win-loose подход), в то время как интегративный подход переговоров является подходом, при котором стороны договариваются совместно и находят взаимовыгодное решение во время переговоров (win-win подход). Распределительные переговоры определяется в теории как более конкурентоспособные, в котором стороны ведут борьбу за выигрыш, в то время как интегративный подход является подходом более тесного сотрудничества. В переговорном процессе кроме стратегий и подходов значительное место занимают различные факторы, которые определяют процесс и исход переговорного процесса.

Цели и задачи курса

Целью данного курса является развитие у студентов знаний в области переговоров, ознакомление с психологией переговоров и ее особенностей. Предоставление студентам различных аспектов переговорного процесса и развитие навыков психологических подходов в психологии переговоров.

Задачи дисциплины:

- сформировать у студентов знания об основах и видах переговоров;
- ознакомить студентов с основными правилами ведения переговоров;
- развивать у студентов навыки ведения сложных переговоров и принятия решений;
- формировать у студентов навыки и умения в области делового общения;
- развивать у студентов навыки эмоциональной компетентности;
- ознакомить студентов с вербальной и невербальной коммуникацией;
- формировать у студентов навыки межкультурного общения;
- ознакомить с основными психологическими подходами переговорного процесса;
- дать студентам возможность попробовать свои знания на практических примерах.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль – экзамен в форме практического задания

Текущий контроль.

Текущий контроль осуществляется на семинарских и практических занятиях и во время групповых и индивидуальных занятий

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Введение в дисциплину. Основы коммуникации
Тема 2. Психология личности и ее роль в переговорном процессе
Тема 3. Роль эмоций в переговорном процессе
Тема 4. Вербальная и невербальная коммуникация
Тема 5. Виды и стратегии переговоров
Тема 6. Техники и методы избегания/разрешения конфликтов в переговорах
Тема 7. Важные факторы в переговорном процессе

2.2. Содержание курса

Тема 1. Введение в дисциплину. Основы коммуникации

Роль коммуникации в переговорном процессе. Виды коммуникаций, их сущность и пути их использования. Вербальная и невербальная коммуникация.

Тема 2. Психология личности и ее роль в переговорном процессе

Виды личности их особенности их поведения в различных ситуациях.

Тема 3. Роль эмоций в переговорном процессе

Эмоции и их возникновение. Положительные и отрицательные эмоции. Особенности эмоциональной компетентности и развитие навыков управления эмоциями.

Тема 4. Вербальная и невербальная коммуникация

Особенности вербальной и невербальной коммуникации в переговорном процессе. Особенности онлайн коммуникаций.

Тема 5. Виды и стратегии переговоров

Рассмотрение структурных, стратегических, процессуальных, поведенческих и интегративных стратегии в переговорном процессе и изучения особенностей их применения в той или иной

ситуации.

Тема 6. Техники и методы избегания/разрешения конфликтов в переговорах

Сущность и виды конфликтов. Когда нужны конфликты и как их избежать. Конфликты на различных стадиях переговоров.

Тема 7. Важные факторы в переговорном процессе

Особенности переговорного процесса на различных стадиях переговоров. Личный контакт в переговорном процессе. Ситуативные реакции и особенности межкультурных переговоров

2.3. Самостоятельная работа слушателей

В процессе обучения, слушатели должны выполнить групповые и индивидуальные задания. Задания будут в форме ролевых игр, разработок проектов и индивидуальных проектов, на основе индивидуальных нужд слушателей. Задания будут письменными и устными

Групповые и индивидуальные задания должны отвечать следующим требованиям:

Формат: 3-4 страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

1. Содержание:
2. Ссылки: подстрочные
3. Список литературы: в конце работы необходимо указать список использованной литературы - указываются только те источники, на которые есть ссылка в тексте.

Примерные темы групповых и индивидуальных заданий:

1. Win-win переговоры с дистрибутивно ориентированным партнером
2. Конфликтные переговоры
3. Особенности коммуникаций с разными типами личностей
4. Невербальные особенности коммуникаций

2.4. Экзамен

Экзамен будет проведен в форме группового или индивидуального задания, которое выполняется письменно и представляется во время экзамена. Задание носит ситуационный характер и ориентирован на креативный подход слушателей с использованием знаний и навыков, полученных во время курса.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Aquilar, Francesco (2008), Psychological processes in international negotiations: theoretical and practical perspectives, New York : Springer, cop. 2008.
2. Bedjaoui M. (2001) Conflict resolution: new approaches and methods
3. Birdwhistell, R (1970), Kinesics and Context. University of Pennsylvania Press, Philadelphia
4. Darn S (2005), Aspects of non-verbal communication
5. Ekman, P. METT Advanced <http://face.paulekman.com/productdetail.aspx?pid=28>
6. Ekman P. (2003), Emotions revealed: Understanding faces and feelings
7. Ekman P. (1972), Studies in emotion and social interaction
8. Ekman P. (1997), What the face reveals: Basic and applied studies of spontaneous expression using the facial action codin system (FACS);
9. Ekman, P. (1991) Telling lies, Berkley Press
10. Fisher, R. and Ertel, D., 1995. Getting Ready to Negotiate, A Companion Workbook to Fisher, Ury and Patton's Classic Getting to YES
11. Fisher, R. and Ury. W., 1991. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In.:Penguin Books. New York, USA.
12. Frisen and Ekman (1969), Non-verbal behavior
13. Galtung, J. (2000) TRANSCEND manual
14. Goldie, P. (2002). The emotions – a philosophical exploration. Oxford University Press
15. K. Avruch, Peter W. Joseph A. (1991) Conflict Resolution: Cross-cultural perspectives,
16. Kendon, A. (2004) Gesture: Visible Action as Utterance. Cambridge: Cambridge University Press
17. Lindner, E.G. (2006), Emotion and Conflict: Why it is important to understand how emotions affect conflict and how conflict affects emotions. In Deutsch M., Coleman T.P., Marcus E.C.(ed.) The handbook of Conflict Resolution: Theory and practice. San Francisco: John Wiley and Sons Publisher – 2006
18. Lustig M (2006), Intercultural competence, interpersonal communication across cultures
19. Mehrabian A., (2009) Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and attitudes, Wadsworth Publishing Company
20. Moors, A. (2010). Theories of emotion causation. In De Houwer, J., Hermans, D., Cognition and emotion. Psychology Press
21. Morley, Michael J (2010), Managerial Psychology: Intercultural Competence, Emerald Group Publishing Limited
22. Poyatos F. (1992), Advances in non-verbal communication
23. Ramsbotham O. (2005), Contemporary Conflict Resolution
24. Saarni, C. (2011). Emotional Competence and Effective Negotiation: The integration of Emotion Understanding, Regulation and Communication. In Aquilar, F., Calluccio, M. Psychological and Political Strategies For Peace Negotiation, Springer LLC, New York
25. Streek J and Knapp M.L. (1992), The interaction of visual and verbal features in human interaction. In Potyatos F. Advances in nonverbal communication: Sociocultural, clinical, ethnic and literary perspectives. Philadephia
26. Streeck, J. (2002). A body and its gestures
27. Thompson, L., Peterson, E. (1996) “Team Negotiation: An Examination of Integrative and Distributive Bargaining”, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 70, N1
28. Ting-Toomey (2000), Importance of non-verbal communication

б) Другие источники

1. Видео материалы, ссылки будут представлены во время курса



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Управление маркетингом»

Автор: к.э.н. Арзуманян Артур Гайкович

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Итоговый контроль.....	4
Текущий контроль	4
Раздел 2. Содержание курса	5
2.1. Тематический план курса.....	5
2.2. Содержание курса.....	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей.....	9
2.4. Экзамен.....	9

Аннотация

Курс «Управление маркетингом» раскрывает основную роль и задачи службы маркетинга в компании, а также механизмы выбора целевых рынков и удержания клиентов.

Обсуждаются маркетинговые процессы, принципы и способы выявления потребительских потребностей с рекомендациями для практического применения.

Особую ценность курсу придает возможность практического применения выводов и рекомендаций по ключевым понятиям обсуждаемым на лекциях.

Цели и задачи курса

1. Раскрыть основные принципы маркетинга с фокусом на практические кейсы по конкретным рынкам Армении
2. Понять роль и задачи службы маркетинга в компании для достижения ее стратегических целей
3. Понять суть маркетинг менеджмента

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок MBA РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль проводится в виде письменного теста состоящего из 19 вопросов по материалам курса и кейса раскрывающего способности студентов применить навыки полученные в ходе обучения на практике.

Текущий контроль.

Нижеследующие критерии учитываются при оценке студентов по каждому контролю.

Посещаемость	Активность в аудитории	обсуждение кейсов	Окончательный экзамен
10%	20%	20%	50%

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Сущность маркетинга менеджмента
Тема 2. Разработка маркетинговых стратегий и планов
Тема 3. Сбор маркетинговой информации и прогнозирование спроса
Тема 4. Проведение маркетинговых исследований
Тема 5. Создание ценности, удовлетворение и лояльность покупателей
Тема 6. Анализ потребительских рынков
Тема 7. Анализ деловых рынков
Тема 8. Проблемы конкуренции
Тема 9. Управление массовыми коммуникациями. Реклама, продвижение продаж, спонсорство, PR

2.2. Содержание курса

Тема 1. Сущность маркетинга менеджмента

Сегодня в условиях рыночной экономики не возможно обеспечить долгосрочную конкурентоспособность бизнеса без организации полноценной маркетинговой службы.

В данной главе обсуждаются процессы маркетинг менеджмента, цели и задачи в компаниях и позволяет понять как организовать целостную службу маркетинга ее функции, взаимоотношения с другими подразделениями суть интегрированного маркетинга.

Отдельно обсуждаются ключевые классические понятия:

- маркетинг микс
- позиционирование
- сегментирование
- SWOT анализ
- сегментирование рынка

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Эл Райс, Джек Траут. Позиционирование. Битва за узнаваемость. СПб.: Питер, 2001. – 256 с.

Тема 2. Разработка маркетинговых стратегий и планов

В данной главе обсуждаются вопросы планирования маркетинга, составные части полноценного маркетингового плана и возможности роста для достижения планируемых результатов продаж.

При изучении данной главы будут получены ответы на следующие вопросы:

1. Как маркетинг влияет на создаваемую компанией ценность для покупателей?
2. Как стратегическое планирование осуществляется на разных уровнях организации?
3. Что включает в себя маркетинговый план?

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

John Westwood, How to Write a Marketing Plan Third edition, 2006

Тема 3. Сбор маркетинговой информации и прогнозирование спроса

В данной главе обсуждаются источники маркетинговой информации, как проводится анализ макросреды, и наиболее распространенные методы прогнозирования спроса.

В качестве отдельных вкладок более детально обсуждаются принципы позиционирования, матрица BCG, Миссия и Видение компании, принцип SMART а также PESTEL анализ.

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Эл Райс, Джек Траут. Позиционирование. Битва за узнаваемость. СПб.: Питер, 2001. — 256 с.

Тема 4. Проведение маркетинговых исследований

Тема раскрывает суть маркетинговых исследований, его этапы, виды исследований, категоризацию качественных и количественных исследований, порядок составления маркетинговых брифов и другие вопросы

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Черчилль Г., Браун Т. Маркетинговые исследования. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. Г. Л. Багиева. — СПб.: Питер, 2007. — 704 с: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).

Тема 5. Создание ценности, удовлетворение и лояльность покупателей

В главе обсуждаются следующие вопросы:

Что является потребительской ценностью, удовлетворением, и лояльностью и каким образом компании доставляют их?

Что такое пожизненная доходность клиентов, и как маркетологи могут ее повысить?

Как компании могут привлечь и удержать нужных клиентов и создать прочные взаимоотношения?

Каковы За и Против маркетинга баз данных?

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Тема 6. Анализ потребительских рынков

В главе обсуждаются следующие вопросы:

Как характеристики клиента влияют на поведение при покупке?

Какие главные психологические процессы влияют на реакцию потребителя на маркетинговые программы?

Как потребители принимают решение о покупке?

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Соломон Майкл. Поведение потребителей: искусство и наука побеждать на рынке: пер. с англ. / М. Соломон; под ред. В.Е. Момота. СПб.: ДиаСофт, 2003.

Тема 7. Анализ деловых рынков

В главе обсуждаются следующие вопросы:

- Что такое деловые рынки и чем они отличаются от потребительских?
- С какими ситуациями сталкиваются деловые покупатели?
- Кто участвует в процессе деловых покупок
- Как деловые покупатели принимают решение о закупках?
- Каким образом компании могут установить прочные партнерские отношения с деловыми покупателями?
- Как осуществляются закупки на институциональном и государственном рынках?

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Тема 8. Проблемы конкуренции

В данной главе обсуждаются маркетинговые стратегии применяемые основными игроками на рынке в зависимости от их конкурентного положения, рыночной доли и возможностей. Жизненный цикл товара - период времени, в течение которого товар обращается на рынке, начиная от момента выхода его на рынок и заканчивая его уходом с рынка. Одно из фундаментальных понятий концепции современного маркетинга.

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

Тема 9. Управление массовыми коммуникациями. Реклама, продвижение продаж, спонсорство, PR

Маркетинговые коммуникации являются важным компонентом маркетинг микс без которого не возможно эффективное продвижение товара на рынок и информирования потенциальных клиентов о товаре и его преимуществах.

Список рекомендуемой литературы:

Котлер Ф., Келлер К. Л., Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»)

2.3. Самостоятельная работа слушателей

На протяжении всего курса студентам предоставляется возможность применения полученных знаний на конкретных кейсах / примерах из деятельности компаний Армении. Студенты также могут также сами предложить проблему для обсуждения в классе по опыту собственных компаний.

2.4. Экзамен

Экзамен представляет из себя письменный тест состоящий из 19 вопросов и одного кейса позволяющего студентам раскрыть полученные знания и навыки в виде конкретных предложений по освоению нового рынка.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса «Налогообложение»

Автор: Саакян Гамлет Араратович

Ереван, 2020г.

Аннотация

Курс «Налогообложение» рассматривает основные принципы и механизмы налогового законодательства РА. Обсуждаются принципы налогообложения в РА, представлены виды основных налогов и сбор РА, а также важные детали Налогового Кодекса РА.

Цели и задачи курса

Целями курса «Налогообложение» являются:

- Изучение и практическое освоение основных принципов налогового законодательства РА,
- Изучение методов налогообложения в РА,
- Изучение расчетов разных видов налогов и сбор в РА.
- Изучение главных положений Налогового Кодекса РА.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок MBA РАУ.

Присутствие на уроках	Активность, решение задач	Экзамен
20%	30%	50%

Текущий контроль.

Текущий контроль включает: контроль посещаемости, активность на семинарских занятиях. **Экзамен.**

Экзамен проводится в два этапа: промежуточный и окончательный.

Экзамен состоит из 100 вопросов с выбором из трех ответов.

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

N	Наименование тем
Тема 1.	Общие сведения
Тема 2.	НДС и акцизный налог
Тема 3.	Налог на прибыль
Тема 4.	Подходный налог и социальный сбор
Тема 5.	Налог на недвижимость, Налог на землю, Природоохранный налог, Дорожный налог
Тема 6.	Налог с оборота, Микропредпринимательство
Тема 7.	Сборы
Тема 8.	ККМ, Касса, Гербовые знаки, Акцизные марки
Тема 9.	Ответственность
Тема 10.	Трансфертное ценообразование

2.2. Содержание курса

Тема 1. Общие сведения

1. Принципы налогового законодательства РА,
2. Учет в КГД РА,
3. Электронные платформы,
4. Виды налогов и сборов,
5. Налоговые системы,
6. Налоговые льготы,

7. Установление налогов и сборов,
8. Методы исчисления и способы учета налога или сбора за природопользование,
9. Налоговые обязательства,
10. Налоговые расчеты,
11. Расчетный документ.

Тема 2. НДС и акцизный налог

1. Налогоплательщики,
2. Объект налогообложения,
3. База налогообложения,
4. Налоговая ставка,
5. Освобождение от НДС и акцизного налога,
6. Нулевая ставка НДС,
7. Порядок расчета НДС и акцизного налога,
8. Представление единых расчетов налога на добавленную стоимость и акцизного налога,
9. Уплата суммы налога.

Тема 3. Налог на прибыль

1. Налогоплательщики,
2. Объект налогообложения,
3. База налогообложения,
4. Валовый доход,
5. Элементы, не считающиеся доходом,
6. Особенности учета отдельных видов дохода,
7. Уменьшения,
8. Расходы,
9. Элементы, не считающиеся расходом,
10. Ограничения уменьшений,
11. Особенности учета отдельных видов расходов,
12. Потери,
13. Иные уменьшения,
14. Налоговая ставка,

15. Авансовые платежи по налогу на прибыль,
16. Льготы,
17. Порядок расчета,
18. Представление расчетов,
19. Уплата суммы налога.

Тема 4. Подоходный налог и социальный сбор

1. Налогоплательщики,
2. Объект налогообложения,
3. База налогообложения,
4. Уменьшаемые доходы,
5. Налоговая ставка,
6. Порядок расчета,
7. Представление расчетов,
8. Уплата суммы налога,
9. Возврат суммы налога,
10. Пособия по временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Тема 5. Налог на недвижимость, Налог на землю, Природоохранный налог, Дорожный налог

1. Налогоплательщики,
2. Объект налогообложения,
3. База налогообложения,
4. Налоговая ставка,
5. Порядок расчета,
6. Представление расчетов,
7. Уплата суммы налога.

Тема 6. Налог с оборота, Микропредпринимательство

1. Налогоплательщики,
2. Объект налогообложения,
3. База налогообложения,
4. Налоговая ставка,

5. Уплата других налогов,
6. Представление расчетов,
7. Уплата суммы налога,
8. Субъекты микропредпринимательства,
9. Налоги в микропредпринимательстве,
10. Представление расчетов в микропредпринимательстве.

Тема 7. Сборы

1. Государственная пошлина,
2. Сбор за природопользование,
3. Обязательный сбор за выдачу (продление срока действия) разрешения на использование радиочастоты и обязательный сбор за ее использование,
4. Обязательный сбор по регулированию общественных услуг,
5. Местные пошлины и сборы,
6. Сбор за вывоз мусора,
7. Гербовые выплаты.

Тема 8. ККМ, Касса, Гербовые знаки, Акцизные марки

1. Контрольно-кассовая машина,
2. Кассовые операции,
3. Акцизные марки, Гербовые знаки.

Тема 9. Ответственность

1. Виды налоговой ответственности,
2. Ставки и расчеты штрафов.

Тема 10. Трансфертное ценообразование

1. Цель трансфертного ценообразования,
2. Методология применения.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы

3.1. Учебные материалы

- Слайды,
- Налоговый кодекс РА,
- Правительственные решения и приказы ведомств.

3.2. Источники, интернет-площадки

- arlis.am - Правовая информационная система РА,
- petekamutner.am - Официальном сайт Комитета государственных доходов РА,
- wiki.taxservice.am - Налоговый кодекс РА, руководящие указания,
- translation-centre.am - Центр переводов, государственная некоммерческая организация.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Основы инвестирования»

Автор: Григорян Эдгар Гербертович

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Текущий контроль.....	4
Раздел 2. Содержание курса.....	5
2.1. Тематический план курса	5
2.2. Содержание курса.....	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей	7
2.4. Экзамен	7
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы	8
а) Учебные материалы.....	8
б) Другие источники	8

Аннотация

Курс дает системное представление об основах, регулирующих инвестиционную деятельность, методах оценки финансового состояния предприятий, современных финансово-экономических концепций, которые определяют решения об инвестициях в разные финансовые инструменты.

Формирует у студентов представления о категориях инвестиций, рисков, соизмерения и сравнения доходов, об индивидуальной политике инвестирования, об анализе долговых ценных бумаг, специфике более сложных финансовых инструментов в виде конвертируемых и производных ценных бумаг.

Цели и задачи курса

Целью изучения данной учебной дисциплины является овладение необходимыми для практического применения, знаниями, умениями и навыками на уровне, достаточном для должного практического понимания аспектов инвестиционной деятельности, роли инвестирования в рыночной экономике, стратегии достижения инвестиционных целей.

Программа адаптирована для изучения в бизнес школе, подразумевает целевую аудиторию различного профиля, имеющую разную степень подготовки, а также уровня знаний, необходимых для изучения предмета. Курс составлен на основе изучения отечественной и зарубежной литературы, а также опыта преподавания аналогичных дисциплин в MBA и бизнес школах.

При изучении курса используются лекции, примеры практического применения существующих подходов и инструментов в современной практике, а для выявления степени усвоения материала тесты, состоящие из упражнений, задач и вопросов для размышлений.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль – экзамен в форме устного экзамена

Текущий контроль.

Текущий контроль осуществляется на семинарских и практических занятиях и во время групповых и индивидуальных занятий

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Концепция приведённой стоимости и её применение в оценке финансовых активов.
Тема 2. Учёт инфляции в оценке денежных потоков.
Тема 3. Основные финансовые активы: Бумаги с фиксированным доходом, Акции. Описание, применение и ценообразование этих инструментов.
Тема 4. Основные деривативы: Форварды и фьючерсы, Опционы, Свопы. Описание, применение, методика оценки.
Тема 5. Понятие риска в теории финансов. Оценка и подходы в моделировании.
Тема 6. Портфельная теория. Основные подходы теории Марковица, CAPM
Тема 7. Современные технологии управления финансовыми рисками, оценка риска отдельных активов и портфелей.

2.2. Содержание курса

Тема 1. Концепция приведённой стоимости и её применение в оценке финансовых активов.

Определение инвестиций. Участники инвестиционного процесса. Финансовые инструменты. Последовательность действий при инвестировании. Финансовые рынки. Источники информации и консультации для инвесторов. Основные фондовые рынки.

Тема 2. Учёт инфляции в оценке денежных потоков.

Индекс потребительских цен, ожидаемый темп инфляции. Прогнозирование денежного потока.

Тема 3. Основные финансовые активы.

Бумаги с фиксированным доходом, Акции. Описание, применение и ценообразование этих инструментов.

**Тема 4. Основные деривативы: Форварды и фьючерсы, Опционы, Свопы.
Описание, применение, методика оценки.**

Информация о деривативах, основные понятия работы с деривативами, деривативов, цели торговли деривативами, в том числе хеджирование с помощью деривативов и спекулятивные операции с деривативами, роль деривативов в мировом финансовом кризисе и перспективы рынка деривативов

Тема 5. Понятие риска в теории финансов. Оценка и подходы в моделировании.

Теоретические обоснования понятия «Риск» применительно к сфере финансов; методы его идентификации и обработки (анализ и оценка); способы управления и организационные формы менеджмента.

Тема 6. Портфельная теория. Основные подходы теории Марковица, CAPM

Принципы портфельного управления, риски и доходность. Традиционный подход и современная портфельная теория. Построение портфеля на основе размещения активов. Оценка эффективности индивидуальных инвестиций.

Тема 7. Современные технологии управления финансовыми рисками, оценка риска отдельных активов и портфелей.

Проблема выбора инвестиционного портфеля. Портфельный анализ. Диверсификация. Факторные модели и процессы формирования доходов. Оценка безрисковых ценных бумаг. Оценка рискованных ценных бумаг. Мониторинг инвестиционного портфеля. Оценка эффективности управления портфелем и выбор оптимального времени совершения сделок.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

В процессе обучения, слушатели должны выполнить групповые и индивидуальные задания. Задания будут в форме ролевых игр, разработок проектов и индивидуальных проектов, на основе индивидуальных нужд слушателей. Задания будут письменными и устными

Групповые и индивидуальные задания должны отвечать следующим требованиям:

Формат: 3-4 страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

1. Содержание:
2. Ссылки: подстрочные
3. Список литературы: в конце работы необходимо указать список использованной литературы - указываются только те источники, на которые есть ссылка в тексте.

2.4. Экзамен

Экзамен будет проведен в форме группового или индивидуального задания, которое выполняется письменно и представляется во время экзамена. Задание носит ситуационный характер и ориентирован на креативный подход слушателей с использованием знаний и навыков, полученных во время курса.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов.–М.,2000,

■ *Гитман Л. Дж., Джонк М. Д.* Основы инвестирования. М., 1999,

■ *Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Д. В.* Инвестиции. М., 1999



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса «Экономика для бизнеса»

Автор: д.э.н. (РА и РФ), профессор Сандоян Эдвард Мартинович

Ереван, 2020г.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Итоговый контроль.

Для контроля усвоения данного курса предусмотрен экзамен, который проводится в форме письменного экзамена. Вес экзаменационной оценки в оценке итогового контроля – 50%.

Текущий контроль.

В процессе изучения курса выполняются 2 промежуточных контроля:

- самостоятельная работа (индивидуальная): разбор кейса – 40%;
- активность в классе и посещаемость – 10%.

Выполнение всех заданий является обязательным для всех слушателей. Слушатели, не выполнившие в полном объеме все эти задания, не допускаются к сдаче экзамена.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок РАУ.

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2. 1. Тематический план курса

Наименование темы	Количество часов		
	Лекции	Практические занятия	Всего часов по теме
Тема 1. Основы экономической теории. Экономический рост. Институциональные основы рыночной экономики. Неформальные и формальные институты.	4	2	6
Тема 2. Краткий анализ современного состояния экономики Армении: сопоставительные межстрановые сравнения макроэкономических показателей и институционального развития.	2	0	2
Тема 3. Государственные финансы и фискальная политика. Налогово-бюджетное регулирование экономики	4	2	6
Тема 4. Политика поддержания экономического роста и стабильности. Социальная политика государства.	2	0	2

Тема 5. Глобальный финансово – экономический кризис 2008-2009гг. и посткризисные проблемы развития финансового рынка и финансовых институтов. Финансово-экономический кризис в РФ и РА в 2014-2015гг.	4	2	6
Тема 6. Модернизация системы распределения национального дохода	2	0	2
Тема 7. Концепция развития системы государственного регулирования экономики РА	4	0	4
Тема 8. Евразийская экономическая интеграция. Возможности для Армении.	2	0	2
Итого по курсу:	24	6	30

2.2. Содержание курса.

Тема 1. Основы экономической теории. Экономический рост. Институциональные основы рыночной экономики. Неформальные и формальные институты.

Теория микроэкономики и макроэкономики. Механизмы рынка совершенной и несовершенной конкуренции. Теории экономического роста. Модели государственного регулирования экономики. Преимущества открытых моделей. Особенности перехода от закрытых к открытым моделям. Основные шаги по трансформации экономики. Мировое развитие, основные статистические показатели мирового развития. Создание экономических возможностей. Базовые составляющие рыночной экономики. Неформальные институты.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Презентации Э.М.Сандояна.
3. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
4. Мэнкью Н.Грегори. Принципы экономикс.-СПб: Питер Ком, 1999
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.:Дело,2002.-864с.

Тема 2. Краткий анализ современного состояния экономики Армении: сопоставительные межстрановые сравнения макроэкономических показателей и институционального развития.

Анализ динамики основных макроэкономических показателей. Анализ институционального развития. Процесс и результаты экономических реформ.

Список рекомендуемой литературы:

6. Лекция

7. Краткий анализ общего состояния экономики Армении (слайды) (www.rau.am/eco)
8. Доклады Всемирного банка и ЕБРР по Армении.
9. National Competitiveness Report of Armenia, 2010, Yerevan, "Amikus", 2010, 96 pages
10. Armenia in 2010. A Year of Uncertainty / The Civilitas Foundation , Yerevan, 2010
11. Блог Э.М. Сандояна, <http://sandoyan.wordpress.com/>

Тема 3. Государственные финансы и фискальная политика. Налогово-бюджетное регулирование экономики.

Государственный бюджет, его структура и формирование. Государственный и муниципальные бюджеты. Государственный долг: внешний и внутренний. Бюджетный дефицит: понятия и тенденции. Государственные сбережения, инвестиции и займы. Чрезмерные государственные расходы. Реформа Apparata государственного управления. Взаимодействие государственного и частного секторов.

Налоговая политика. Эффективность налогообложения. Прямые и косвенные налоги. Местные налоги. Формы и методы осуществления фискальной политики государства. Особенности налогового администрирования.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Презентации Э.М.Сандояна
3. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
4. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: "Бином", "Лаборатория Базовых Знаний", 1997 (Издание пятнадцатое)
5. Мэнкью Н.Грегори. Принципы экономикс.-СПб: Питер Ком, 1999
6. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ.- М.: Дело, 1999
7. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.:Дело,2002.-864с.
8. www.rau.am/eco

Конкретная ситуация: Применение налоговых стимуляторов в период структурных реформ.

Тема 4. Политика поддержания экономического роста и стабильности. Социальная политика государства.

Долгосрочные тенденции экономического роста. Теории и типы экономического роста. Экономические циклы и безработица. Инфляция. Борьба с инфляцией и обеспечение стабильности цен. Современные теории инфляции. Социальная цена реформ в РФ и РА. Институциональное становление социально-культурной сферы. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: модели и перспективы. Государственное регулирование рынка труда и занятости. Реформа науки и образования.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция;
2. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.: Дело, 2002.-864с. «Государственное регулирование рыночной экономики», учебник под ред. В.И.Кушлина, издание второе, перераб. – М.: - Изд-во «РАГС», 2005, 834 стр.
4. Доклады Всемирного банка и ЕБРР
5. Блог Э.М. Сандояна, <http://sandoyan.wordpress.com/>
6. Электронная библиотека для студентов (www.rau.am/eco)

Тема 5. Глобальный финансово – экономический кризис 2008-2009гг. и посткризисные проблемы развития финансового рынка и финансовых институтов. Финансово-экономический кризис в РФ и РА в 2014-2015гг.

Факторы и причины мирового кризиса. Влияние глобального кризиса на экономику Армении. Антикризисная программа правительства РА. Эффективность антикризисных мер, применяемых в разных странах. Вызовы и уроки кризиса. Посткризисные проблемы развития финансового рынка и финансовых институтов в Армении.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Презентации Э.М.Сандояна.
3. Финансовый кризис в России и в мире / Под ред. Е. Т. Гайдара – М.:Прспект, 2009.-256 с
4. А. Аганбегян. Кризис: беда и шанс для России. – М.: АСТ: Астрель, 2009-285 с.
5. Институт экономики переходного периода. Экономика России в 2008 году. Тенденции и перспективы. выпуск 30) – М.: ИЭПП, 2009. С. 655
6. Аналитические статьи (www.rau.am/eco)

Тема 6. Модернизация системы распределения национального дохода.

Теория и практика распределения общественных доходов. Расширение прав и возможностей. Уровень минимальной заработной платы. Оптимизация системы налогообложения. Оптимизация структуры государственного бюджета.

Список рекомендуемой литературы:

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
2. Ежегодные материалы Всемирного Банка, Международного Валютного Фонда, ООН и прочих международных организаций.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.:Дело,2002.-864с.
4. Блог Э.М. Сандояна, <http://sandoyan.wordpress.com/>
5. Электронная библиотека для студентов (www.rau.am/eco)

Тема 7. Концепция развития системы государственного регулирования экономики РА.

Теория и практика распределения общественных доходов. Расширение прав и возможностей. Уровень минимальной заработной платы. Оптимизация системы налогообложения. Оптимизация структуры государственного бюджета.

Список рекомендуемой литературы:

6. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
7. Ежегодные материалы Всемирного Банка, Международного Валютного Фонда, ООН и прочих международных организаций.
8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.: Дело, 2002.-864с.
9. Блог Э.М. Сандояна, <http://sandoyan.wordpress.com/>
10. Электронная библиотека для студентов (www.rau.am/eco)

Тема 8. Евразийская экономическая интеграция. Возможности для Армении.

Современные интеграционные процессы в мире. Евразийская экономическая интеграция. Таможенный союз и Единое экономическое пространство. Экономическая политика стран ЕвразЭС. Армения как участник единого экономического пространства.

Список рекомендуемой литературы:

1. Лекция.
2. Презентации Э.М.Сандояна.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

Виды самостоятельной внеаудиторной работы:

Изучение раздаточных материалов, выполнение заданий по кейс-стади.

Правила оформления кейсов:

Анализ кейсов предполагает разработку студентами самостоятельных решений к одной из экономических проблем (на реальных примерах) и сопоставление их предложений с решениями, реализованными в реальной практике.

Анализ кейса должно отвечать следующим требованиям:

ФОРМАТ И ОБЪЕМ: 3-5 печатных страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

1. **Вступление:**
Во вступлении должно приводиться теоретическое обоснование экономической проблемы
2. **Основная часть:** анализ и разработка решений проблемы
3. **Заключение:** обобщение и выводы.
4. **Список литературы:** в конце работы необходимо указать список использованной литературы - указываются только те источники, на которые есть ссылка в тексте.

5. **Ссылки:** каждая (!) цитата, цифра и факт должны быть подтверждены соответствующей сноской в конце страницы.

2.4. Список примерных вопросов для подготовки к экзамену.

1. Денежный рынок в макроэкономике. Предложение денег и определяющие его факторы. Денежная масса и денежная база.
2. Инфляция: виды, ее измерение. Социально-экономические последствия инфляции
3. Инструменты фондового рынка.
4. Пенсионное и социальное страхование
5. Подоходный налог: плательщики и объекты подоходного налога, методика исчисления налогооблагаемой базы. Налоговая реформа 2013г.
6. Политика государства в области защиты экономической конкуренции.
7. Структура налоговых поступлений в доходной части бюджета.
8. Центральный банк: цели, функции.
9. Операции коммерческих банков.
10. Становление финансовой системы и ее институтов в переходный период
11. Понятие цены капитала. Цена основных источников капитала.
12. Принцип 4-х свобод. Интеграция в общеевропейское экономическое пространство.
13. Определение и функции финансового посредничества.
14. Классификация финансовых институтов. Виды и формы финансового посредничества.
15. Финансовая система и институциональные участники финансового рынка.
16. Государственное регулирование финансовых рынков.
17. Налоговые рычаги стимулирования экономического развития.
18. Государственный бюджет, его структура и формирование.
19. Бюджетный дефицит. Источники и формы финансирования.
20. Государственный долг: внутренний и внешний.
21. Формы и методы осуществления фискальной политики государства.
22. Проблемы развития финансового сектора Армении.
23. Пенсионная реформа в Армении.
24. Деятельность центрального банка.
25. Инструменты денежно-кредитной политики
26. Модели денежно-кредитной политики
27. Денежно-кредитная политика в РА.
28. Операции коммерческих банков.
29. Основные принципы эффективного регулирования и надзора за банковской деятельностью (Базель 1, Базель 2, Базель 3).
30. Фондовый рынок. Проблемы развития в странах с переходной экономикой
31. Инструменты фондового рынка.
32. Государственное регулирование рынка ценных бумаг.
33. Формы пенсионного обеспечения и страхования.
34. Институциональные формы и механизмы формирования «длинных» денег.
35. Проблема выбора политики валютного курса.
36. Фискальные меры противостояния влиянию кризиса

37. Монетарные меры противостояния влиянию кризиса
38. Рыночная и банковская финансовы системы.
39. Формы и методы банковского надзора.
40. Пути модернизации системы финансового посредничества.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы.

1. Презентация Э.М.Сандояна. Финансовые рынки и институты (слайды).
2. Сандоян Э.М. Проблемы модернизации системы банковского регулирования в Армении (монография) // Ер.:Изд-во РАУ, 2007.
3. Сандоян Э.М. Новое соглашение по капиталу Базельского комитета по банковскому надзору ("Базель-2"). Учебно-методическое пособие// Ер.:Изд-во РАУ, 2007.
4. Презентация Э.М.Сандояна. Краткий анализ общего состояния экономики Армении. (слайды)
5. Презентация Э.М.Сандояна. Presentation_WDI_2009 (слайды)
6. Mishkin Frederic S., Eakins Stanley G. Financial Markets and Institutions. 6-th Edition.

б) Дополнительная литература.

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. 5 изд.- СПб.: Питер, 2008.-768 с.
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело, 1997
3. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги.- СПб: Питер, 2000 (Серия “Базовый курс”)
4. Мэнкью Н.Грегори. Принципы экономикс.-СПб: Питер Ком, 1999
5. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ.- М.: Дело, 1999
6. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: “Бином”, “Лаборатория Базовых Знаний”, 1997 (Издание пятнадцатое)
7. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. М., 1997
8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд.- М.:Дело,2002.
9. Фрост Стивен М. Настольная книга банковского аналитика. Деньги, риски и профессиональные приемы.-Днепропетровск: Баланс, Бизнес Букс, 2006.
10. Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы. (выпуск 30) – М.: ИЭПП, 2009. С. 655
11. Ежегодные материалы Всемирного Банка, Международного Валютного Фонда, ЕБРР и прочих международных организаций.
12. Законодательство РА, нормативные акты ЦБ РА.
13. Уильям Петти. "Трактат о налогах и сборах"

в) Другие источники

<http://sandoyan.com/>



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Статистический анализ (Statistical Analysis)»

Автор: к.э.н., Карапетян Эдгар Гагикович

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Раздел 2. Содержание курса.....	5
2.1. Тематический план курса	5
2.2. Содержание курса	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей	6
2.4. Экзамен	7
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:	8
а) Учебные материалы.....	8
б) Дополнительная литература	8
в) Другие источники.....	Error! Bookmark not defined.

Аннотация

В рамках курса «Статистический анализ» будут рассмотрены основные принципы работы с информацией: умение находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения научных и профессиональных задач.

Курс нацелен на развитие знаний для прикладного применения основных законов естественнонаучных дисциплин в профессиональной деятельности, методов математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования при решении профессиональных задач.

В рамках курса будут рассмотрены основные принципы обработки и анализа данных для подготовки аналитических решений, экспертных заключений и рекомендаций.

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

- Знать основные понятия математической статистики и методы статистического анализа данных в пределах программы курса,
- Уметь ставить и понимать практические задачи, которые могут быть решены с помощью методов математической статистики; понимать специфику данных, используемых в математико-статистическом анализе.
- Иметь навыки самостоятельного статистического анализа данных на компьютере в программе SPSS.

Цели и задачи курса

Целями курса «Статистический анализ» являются:

- изучение и практическое освоение базовых методов математико-статистического анализа данных в социальных науках,
- изучение и практическое освоение компьютерной программы, применяемой для математико-статистического анализа данных (пакета SPSS),
- приобретение понимания специфики работы с количественными данными в социальных науках, понимания типов задач, которые могут быть решены с помощью математико-статистических методов.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок MBA PAU.

Итоговый контроль.

Проводится в форме экзамена и выполняется на программе SPSS в течение ≤ 120 минут (письменно) в аудитории.

Текущий контроль.

Проводится в форме самостоятельных и групповых заданий во время практических занятий.

Для выставления, исходя из следующих критериев:

1. правильность выполнения задания,
2. полнота выполнения задания,
3. корректность оформления статистического вывода,
4. наличие и корректность содержательной интерпретации полученных расчетов.

Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины)	Присутствие на занятиях	Активность на занятиях	Домашние занятия	Экзамен	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	
					Буквенное выражение	
ДАННЫЕ О СТУДЕНТЕ: (ИФО)	10%	20%	20%	50%		100%

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Введение в теорию статистики
Тема 2. Статистические гипотезы и их проверка.
Тема 3. Совместное распределение переменных.
Тема 4. Регрессионный анализ в социальных исследованиях..
Тема 5. Спецификация переменных и интерпретация регрессии.

2.2. Содержание курса

Тема 1. Введение в теорию статистики

Обзор необходимых сведений из теории вероятностей и математической статистики.

- Данные и переменные. Базы данных.
- Интерфейс, архитектура пакета SPSS: Введение в работу с базами данных, конвертация форматов, поиск данных, архивы данных, дизайн базы данных, структура данных (переменные, метки, другие метаданные) работа с аутпутом, синтаксисом.
- Описательная статистика (меры среднего и меры разброса) и статистические графики.
- Точечное и интервальное оценивание.
- Доверительные интервалы для среднего и доли.

Тема 2. Статистические гипотезы и их проверка.

Обзор необходимых сведений из теории вероятностей и математической статистики.

- Одновыборочный t-тест.
- T-тест для двух независимых выборок.
- T-тест для двух связанных выборок.
- Непараметрический критерий Манна – Уитни.
- Гипотеза о равенстве средних рангов.

Тема 3. Совместное распределение переменных.

Обзор необходимых сведений из курса эконометрики.

- Таблицы сопряженности.
- Критерий Хи-квадрат.
- Анализ стандартизированных остатков.
- Парные коэффициенты корреляции (коэффициент линейной корреляции Пирсона, коэффициент ранговой корреляции Спирмена).

Тема 4. Регрессионный анализ в исследованиях.

Обзор необходимых сведений из курса эконометрики.

- Метод наименьших квадратов.
- Простая регрессионная модель.
- Множественная регрессия.
- Интерпретация уровня регрессии.
- Основные показатели, характеризующие регрессионное уравнение.
- Несмещенность, состоятельность и точность оценки.
- Доверительные интервалы и качество оценки.

Тема 5. Спецификация переменных и интерпретация регрессии.

Обзор необходимых сведений из курса эконометрики.

- Гетероскедстичность и ее последствия.
- Обнаружение гетероскедстичности.
- Автокорреляция и связанные с ней факторы. Критерий Дарбина-Уотсона.
- Стохастические объясняющие переменные и последствия ошибки измерения.
- Инструментальные переменные. Фиктивные переменные.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

В рамках данного курса намечается проведение практических работ на ПК по программе SPSS. После демонстрации принципов работы по программе SPSS слушатель будет самостоятельно решать задачи по анализу заданной базы данных.

Для анализа баз данных применяются следующие тематические разделы:

- Анализ социально-бытовых показателей населения Армении, Грузии и Азербайджана на основе баз данных региональных опросов,

- Анализ уровня доверия населения разных стран и уровня экономического развития на основе баз данных международных опросов,
- Построение модели для оценки стоимости квартир,
- Построение модели для оценки стоимости дачных участков.

2.4.Экзамен

Экзамен проводится на ПК и выполняется на программе SPSS. Слушатель получает базу данных и в течении 120 минут должен провести статистический анализ показателей и описать письменно все этапы анализа и полученные результаты.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Доугерти К. Эконометрика. ИНФРА-М, 2000.
2. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике. М.: Науч. Б-ка, 2008.
3. Наследов А. Д. SPSS: Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках. СПб.: Питер, 2005.
4. Мхитарян В.С., Архипова М.Ю., Балаш В.А. Эконометрика. М.: Проспект, 2009.

б) Дополнительная литература

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: ЮНИТИ, 1998.
2. Greene W.H. Econometric Analysis. New Jersey: Prentice-Hall; Pearson Education, 2003.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Стратегический менеджмент»

Автор: д.э.н., профессор Суварян Арзик Михайлович

ЕРЕВАН, 2020г.

Стратегический менеджмент является неотъемлемой и важнейшей частью бизнеса, он является наиболее эффективным инструментом системы управления организацией, обеспечивающим ее конкурентоспособность и развитие. Сегодня возрастающими темпами изменяются технологии и изделия, социально-экономическое поведение потребителей, конкурентов и партнеров. В таких условиях неизбежно возрастает зависимость процветания и жизнеспособности организации от использования современных подходов к стратегическому управлению и правильно выбранной стратегии в динамичной внешней среде.

Курс «Стратегический менеджмент» представляет собой комплексное изложение научных основ стратегического менеджмента. В нем раскрываются сущность стратегического менеджмента, содержание основополагающих понятий данного курса, рассматривается эволюция данной науки, детально исследуется процесс и логика стратегического менеджмента. Изучаются методы стратегического анализа, подходы к разработке стратегических альтернатив, рассматриваются проблемы реализации стратегических решений.

Взаимосвязь с другими дисциплинами. Дисциплина «Стратегический менеджмент» находится в тесной связи с такими дисциплинами как «Менеджмент», «Маркетинг», «Финансовый менеджмент», «Организационное поведение», «Управление человеческими ресурсами», «Инновационный менеджмент», «Антикризисное управление».

1. Учебная программа

2.1 Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: Основной целью освоения дисциплины является формирование у студентов теоретических знаний в области стратегического менеджмента, а также практических навыков по применению инструментария стратегического менеджмента в современной практике деятельности предприятий.

Задачи дисциплины:

1. Развить у студентов *знания*:

- освоение теоретических и методологических основ стратегического менеджмента;
- формирование практических навыков современного стратегического менеджмента;
- расширение знаний и навыков принятия стратегических решений, критического мышления, основанных на современных математических методах и научных подходах к управлению в условиях динамичной внешней среды ;
- формирование навыков коммуникаций, позволяющих взаимодействовать с заинтересованными сторонами, разрабатывать стратегию и находить альтернативные варианты в условиях неопределенности;
- развитие творческого отношения к мировому опыту о стратегического менеджмента и умение использовать его применительно к различным условиям деятельности организаций,
 - углубить знания методов, моделей и инструментов стратегического менеджмента.

2.2 Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- современные концепции стратегического менеджмента,
- сущность методов стратегического анализа,
- сущность стратегических процессов в организациях различных сфер,
- методы анализа отрасли и конкурентных преимуществ предприятия,
- методы стратегического анализа в международном контексте,
- современные тенденции стратегического менеджмента;

2. должен уметь:

- определять типы экономической стратегии организаций,
- оценивать организацию с помощью методов анализа отрасли, конкурентных преимуществ предприятия,
- осуществлять позиционирование организации,
- осуществлять анализ внешней и внутренней среды системы;
- эффективно применять современный инструментарий стратегического анализа;

3. должен владеть:

- навыками сбора, селекции, обобщения и преобразований необходимой для стратегического анализа информации;
- методами позиционирования предприятия;
- методами анализа внешней и внутренней среды.

4. должен демонстрировать способность и готовность:

- оценки стратегии организации,
- расчета внешнего и внутреннего потенциала организации,
- построения стратегической позиции организации,
- формулировать обоснованные стратегии по результатам стратегического анализа.

Тема 1. Сущность, функции и основные составляющие стратегического менеджмента.

Логика и этапы стратегического менеджмента.

Сущность, содержание и основные функции стратегического управления. Предпосылки и этапы развития стратегического управления. Методологические и теоретические основы стратегического управления. Понятие и сущность стратегии, стратегической единицы бизнеса и портфеля предприятия. Пять «П» стратегий Г.Минцберга. Типы стратегий и их иерархия. Основные этапы и логика стратегического управления. Стратегическое видение. Миссия организации. Основные принципы построения система целей организации. Система SMART.

Тема 2. Методы и инструменты стратегического анализа факторов внешней среды

Основные составляющие и типы внешней среды. Цели, методы и инструменты анализа внешней среды. Основные направления и технология PEST анализа. Анализ общей ситуации в отрасли и конкуренции в ней. Стратегические группы конкурентов. Анализ конкурентов и их возможных действий. Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе.

Тема 3. Методы и подходы анализа внутренней среды организации

Цели, принципы и методы анализа внутренней среды. Основные подходы к анализу внутренней среды компании. Определение стратегических ресурсов предприятия и сфер деятельности. SWOT, SNW, GAP-анализ. Построение SWOT – матрицы. Бенчмаркинг.

Тема 4. Базовые модели стратегического управления. Портфельный анализ и портфельные матрицы.

Базовые модели стратегического управления: модель Гарвардской школы бизнеса, модель И. Ансоффа, модель Г.Стейнера, модель стратегического управления Д.Томпсона. Цели и основные этапы портфельного анализа. Общая характеристика портфельных матриц. Матрица Бостонской консультационной группы. Матрица McMinsey. Матрица конкурентных стратегий М. Портера. Комплексный деловой анализ PIMS. Матрица И. Ансоффа и трехмерная схема Абеля.

Тема 5. Конкурентные преимущества организации и их источники. Основные направления развития конкурентных преимуществ.

Определение конкурентных преимуществ организации и их источников. Основные направления достижения конкурентных преимуществ. Общая характеристика базовых стратегий достижения конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества на основе низких издержек. Дифференциация продукции. Стратегии фокусирования, первопроходца и синергизма. Бизнес-план как форма представления стратегии развития бизнес-единицы.

Тема 6. Стратегии предприятий различных отраслей.

Модель жизненного цикла отрасли. Стратегия инновационных предприятий. Стратегия предприятий зрелых отраслей. Стратегия предприятий отрасли, переживающей спад. Глобальная и мультинациональная стратегии. Стратегии и бизнес- модели компаний Новой экономики.

Тема 7. Стратегические альтернативы. Условия выбора и реализации стратегии. Стратегический контроллинг.

Определение стратегических альтернатив. Возможные критерии выбора альтернативных стратегий. Условия реализации стратегии: структура и система управления, культура и персонал. Модель McKinsey 7S. Планирование реализации стратегии. Проблемы реализации стратегии предприятия. Контроль и контроллинг в системе реализации стратегии. Оценка стратегии. Управление развитием в условиях изменений. Причины сопротивления стратегическим изменениям.

3.1. Методика преподавания

Преподавание дисциплины «Стратегический менеджмент» предусматривает сочетание лекций, семинарских (практических) занятий, а также самостоятельной работы со студентом. Во время лекции раскрывается суть разделов дисциплины. Во время семинарских

(практических) занятиях проводятся опросы студентов с целью определения уровня усвоения тем. Самостоятельная работа студента осуществляется с помощью выполнения индивидуальных или групповых самостоятельных исследовательских работ студентами.

3.2. Краткое характеристика семинарских/практических занятий

Согласно учебному плану изложенный в лекции теоретический материал по всем темам закрепляется на семинарских занятиях, включающих также практическую часть для отработки практических навыков. Содержание тем семинарских занятий совпадает с содержанием тематики лекций. Семинарские занятия включают устный опрос студентов, проводятся в интерактивной форме - в виде групповых дискуссий, разбора конкретных ситуаций. Практическая часть подразумевает обсуждение и решение кейсов, ситуационных задач, тренинги в виде «мозгового штурма», отработку конкретных навыков разработки стратегии, принятия стратегических решений.

3.6 . Теоретический блок

4.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Стратегический менеджмент»

а) Базовые учебники

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Томпсон А., Стрикленд А. - М.: Вильямс, 2009.- 928с.
2. Д. Кэмбел Д., Стоунхаус Д., Хьюстон Б., Стратегический менеджмент. М.: Вильямс 2003 ,455с
3. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания. М.: Издательство «Финпресс», 2000, .368с.
4. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: учебное пособие для студентов вузов / В.Д. Маркова., С.А. Кузнецова. - Москва : ИНФРА, 2015. -287с.
5. Фазэй Л., Рэнделл Р., Курс МБА по стратегическому менеджменту / Пер.с англ. -3-е изд., перераб., -М.: Альпина Бизнес Букс, 2006, -588с.
6. Грегори А., Стратегическая оценка компаний: практическое руководство, -М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003.-224с.

7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. - 3-е издание. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.

б) Основная литература

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент / Ансофф И. - СПб.: Питер, 2009. - 344с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ.-СПб.: Питер, 2011.-560с.
3. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебное пособие / Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. - М.: Омега-Л, 2010. - 464с.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. М.: Аспект Пресс, 2013.-254с.
5. Парахина В.Н., Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. Стратегический менеджмент: М.: КНОРУС, 2008.-378с.
6. Дженстер П., Хасси Д., Анализ сильных и слабых сторон компании:определение стратегических возможностей.: Пер. с англ.- М.: Издательский дом “Вильямс”, 2008.-368 с.
7. Каплан Р.,Нортон Д.,Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – Издательство:Олимп-Бизнес, 2007,-287с.
8. Пирс П Дж., Стратегический менеджмент [Текст] : учебник / Пирс П Дж., Робинсон Р. - 12-е изд. - СПб. : Питер, 2013. - 560 с.
9. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2011. - 464 с.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб, Питер, 2004,-350с
11. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент: учебно-практическое пособие / Попов С.А. - М.: Юрайт, 2010. - 448с.
12. Михненко П.,Дронин А., Волкова Т.,Вегера А. Стратегический менеджмент: учебное пособие: М.: ЛитРес, 2018.- 425с.

б) Дополнительная литература

1. Романов, Евгений Валентинович. Стратегический менеджмент: учебное пособие: по направлению "Менеджмент организации" / Е.В. Романов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2012,-250с.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб, Питер, 2001

3. Портер М. Конкуренция. М., Вильямс, 2002
4. Хамел Г., Прахалад К. Конкуренция за будущее. М., Олимп-Бизнес, 2002
5. Лапыгин Ю., Лапыгин Д., Стратегический менеджмент: учебное пособие. М.: Эксмо, 2017. - 415с
6. Прокопенко Е., Долгов А., Стратегический менеджмент: учебное пособие. М.: Флинта, 2011. - 497с.
7. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Учебно-практическое пособие. – М.: Юрайт, 2010.
8. Глумаков В.Н., Максимцов М.М., Малышев Н.И. Стратегический менеджмент: Практикум. – М.: Вузовский учебник, 2010.
9. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учебник / Маленков Ю.А. - М.: Проспект, 2011г. - 224с.
10. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Акмаева Р.И. - М.: Волтерс Клувер, 2010.- 432с.
11. Хангер Д. Основы стратегического менеджмента: учебник / Хангер Д., Уилен Т. -М.: Юнити-Дана, 2008. - 319с.

в) Другие источники

1. [http:// www.uptp.ru](http://www.uptp.ru) – Журнал «Проблемы теории и практики управления»
2. <http://www.ido.edu.ru/open/menegment/index.html>
3. <http://gaap.ru/biblio/management>
4. <http://aup.ru>
5. <http://eup.ru>
6. <http://gov.am>
7. [http:// www.iteam.ru](http://www.iteam.ru)

5. Практический блок

Темы семинарских занятий, формы и методы их организации

- Тема 1. Сущность, функции и основные составляющие стратегического менеджмента
- Тема 2. Анализ стратегических факторов внешней среды
- Тема 3. Анализ внутренней среды организации.
- Тема 4. Портфельный анализ и портфельные матрицы.
- Тема 5. Конкурентные преимущества организации.
- Тема 6. Стратегии предприятий различных отраслей.
- Тема 7. Стратегические альтернативы. Выбор и условия реализации стратегии.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Управление продажами»

Автор: МВА по международному маркетингу,
экономист (Экспортная Академия), инженер,
Мхитарян Егише Григорьевич

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Что сможет слушатель после прохождения данного курса:.....	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.	4
Раздел 2. Содержание курса	5
2.1. Тематический план курса	5
2.2. Самостоятельная работа слушателей	6
2.3. Экзамен.....	6
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:	7
а) Учебные материалы	7
б) Дополнительная литература.....	7

Аннотация

Являясь одним из ключевых элементов корпоративного бизнеса, Управление продажами (Sales management) представляет собой важный комплекс процессов и мероприятий, направленный на успех, стабильность и прибыльность компаний. Курс предоставит возможность изучить процессы продаж как целостную систему, а также освоить методы управления продажами. В рамках курса участники ознакомятся также с точками соприкосновения управления продажами с другими звеньями бизнеса.

Цели и задачи курса

- Изучение основных понятий, моделей и структур системы продаж;
- Формирование знаний и навыков по управлению продажами;
- Изучение междисциплинарного взаимодействия управления продажами с такими элементами корпоративного бизнеса как Стратегический менеджмент (Strategic Management), Управление взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management), Управление маркетингом (Marketing Management), Управление бизнес-процессами (BPM, Business Process Management)

Что сможет слушатель после прохождения данного курса:

- Получит знания об основных элементах и структурах процессов продаж;
- Сможет производить анализ существующих моделей процессов продаж и разрабатывать мероприятия, направленные на эффективность системы продаж;
- Получит знания о взаимодействии управления продажами с другими подразделениями корпоративного бизнеса с целью оптимального управления всей системой компании.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Устный/письменный экзамен. Учитываются будут следующие критерии: присутствие на занятиях, активность на занятиях, самостоятельная работа, экзамен.

Текущий контроль.

Заметки по окончании каждой лекции с учётом следующих критерий: присутствие на занятиях, активность на занятиях, самостоятельная работа.

Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины)	Присутствие на занятиях*	Активность на занятиях*	Самостоятельная работа/ Домашние задания*	Экзамен *	ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	
					Буквенное выражение	
ДАННЫЕ О СТУДЕНТЕ: (ИФО)	15%	15%	30%	40%	Буквенное выражение	100%

* Вы можете изменить/добавить или убрать/ компоненты, влияющие на итоговую оценку, а также установить % каждого компонента.

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Тема 1. Основы системы продаж

Значимость управления продажами в корпоративном бизнесе, Вызовы и факторы успеха в системе продаж, определение управления продажами, основные понятия и элементы системы продаж.

Тема 2. Стратегические основы системы продаж

Стратегия продаж, основные модели системы продаж, стратегическое планирование продажами.

Тема 3. Процессы продаж

Система продаж в общей архитектуре компаний, основные процессы продаж, участники и роли в системе продаж, целевые группы клиентов, управление каналами продаж.

Тема 4. Процессы продаж

Оперативное планирование продажами, «воронка» продаж, управление заказами.

Тема 5. Мониторинг и оптимизация системы продаж

Мониторинг системы продаж, оптимизация системы продаж, автоматизация в процессах продаж, технологические аспекты управления продажами.

Тема 6. Организационные аспекты системы продаж

Организационные и структурные подходы к процессами продаж, постановка задачи для самостоятельной работы.

Тема 7. Самостоятельная работа

Кейс-стади / презентации на основе тематических практических примеров.

2.2.Самостоятельная работа слушателей

Кейс-стади / подготовка презентаций на основе тематических практических примеров

Кейс-стади / презентация должно отвечать следующим требованиям:

Формат: 3.5 страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

1. Содержание: Выявление проблемы и понимание поставленной задачи, описание решения поставленной задачи и шагов для внедрения разработанного решения.
2. Ссылки: точное указание ссылок на все использованные материалы.
3. Список литературы: в конце работы необходимо указать список использованной литературы - указываются только те источники, на которые есть ссылка в тексте.

Примерные темы Кейс-стади / презентаций:

1. Организация системы продаж
2. Мониторинг системы продаж
3. Оптимизация системы продаж

2.3.Экзамен

Устный/письменный экзамен.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Учебно-методические презентации
2. Рекомендации об основной литературе последуют непосредственно во время занятий

б) Дополнительная литература

1. Рекомендации о дополнительной литературе последуют непосредственно во время занятий.



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса
«Управление Человеческими Ресурсами»
Автор: Давтян Аревик Самвеловна

Ереван 2020г.

Аннотация

Курс Управление человеческими ресурсами (УЧР) является одной из базовых научных дисциплин для специализации менеджмента и предназначен для раскрытия и понимания роли человеческого фактора в системе управления современной организацией. В процессе изучения дисциплины изучаются понятия и сущность управления человеческими ресурсами, основные концепции, методология и инструментарий управления персоналом. Центральное место при изучении данной дисциплины занимают такие вопросы, как стратегическое управление человеческими ресурсами, УЧР-как бизнес партнерство, организационная культура, организационные изменения, обучение и развитие персонала, управление талантами и создание матриц преемственности, подбор и удержание персонала. Именно человеческие ресурсы являются движущей силой современных организаций, обеспечивая им высокую эффективность и конкурентоспособность на международных рынках труда в эпоху глобализации.

Цели и задачи курса

Цель курса - дать участникам основы теоретических знаний и сформировать комплекс практических навыков по современным формам и методам управления человеческими ресурсами для обеспечения достижения бизнес целей Компаний.

Задачи курса:

- ✓ ознакомить участников с основными понятиями, сущностью и задачами управления человеческими ресурсами;
- ✓ показать основные концепции и подходы к управлению персоналом в современных условиях;
- ✓ раскрыть технологии и основные методы управления человеческими ресурсами;
- ✓ познакомить с конкретными процедурами и инструментарием кадрового отбора, приема и увольнения, оценки персонала и его развития;
- ✓ способствовать формированию навыков и умений в области управления конкретными сферами HR- менеджмента.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Присутствие на уроках – 20%

Задания, выполняемые в аудитории – 20%

Финальный тест - 60%

Текущий контроль.

Практические задания:

- ✓ Подготовка презентации по заданной литературе
- ✓ Ролевые игры
- ✓ Обсуждение кейсов

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. УЧР-как бизнес партнер, Организационная стратегия
Тема 2. Подбор персонала
Тема 3. Корпоративная культура
Тема 4. Компенсации и льготы/ HR метрики
Тема 5. Обучение, развитие. Управление талантами
Тема 6. Мотивация сотрудников
Тема 7. Увольнение сотрудников

2.2. Содержание курса

Тема 1. УЧР-как бизнес партнер, Организационная стратегия

- ✓ Функции менеджера
- ✓ Этапы развития HR
- ✓ HR 2.0 (HR как стратегический партнер)
- ✓ Вызовы времени
- ✓ Основные Задачи HR
- ✓ Обсуждение кейса “HR – Бизнес партнер”

Список рекомендуемой литературы:

1. М. Армстронг «Управление человеческими ресурсами»
2. Ли Якокка «Карьера менеджера»
3. Ф. Лалы «Открывая организации будущего»

Тема 2. Подбор персонала

- ✓ Этапы подбора персонала
- ✓ Методы подбора персонала
- ✓ Спецификация рабочего места
- ✓ Источники подбора
- ✓ Телефонное собеседование: основные принципы
- ✓ Скрининг резюме
- ✓ 5 золотых принципов интервью
- ✓ Интервью: типичные ошибки, структура, методики
- ✓ Виды вопросов

Список рекомендуемой литературы:

1. Р. Чалдин "Психология влияния"
2. И. Валинуов «Рекрутинг на 100%»
3. А. Пиз «Язык телодвижений»
4. А. Маслоу «Теория человеческой мотивации»

Тема 3. Корпоративная культура (КК)

- ✓ Составляющие кк в Компании
- ✓ 4 этапа создания кк
- ✓ Уровни кк по Э. Шейну
- ✓ Типология кк по теории Хенди – Херисона
- ✓ Диагностика кк и методы диагностики
- ✓ Этапы изменения кк

Список рекомендуемой литературы:

1. Б. Трейси «Полная вовлеченность»
2. К. Бланшар «Одноминутный менеджер и обезьяны»
3. П. Ленсиони «Пять пороков команды»
4. Хенно Джанмаат «Oops, I am a manager»
5. Э. Шейн «Слушать нельзя указывать»
6. Т. Шей «Доставляя счастье»

Тема 4. Компенсации и льготы/ HR метрики

- ✓ HR метрики
- ✓ Чем отличаются компенсации и льготы
- ✓ Мотивация сотрудников

Список рекомендуемой литературы:

1. Б. Трейси «Полная вовлеченность»
2. М. Новикова «Компенсации и льготы»
3. К. Бланшар «Одноминутный менеджер и обезьяны»
4. П. Ленсиони «Пять пороков команды»
5. Хенно Джанмаат «Oops, I am a manager»
6. Э. Шейн «Слушать нельзя указывать»

Тема 5. Обучение, развитие. Управление талантами

- ✓ Инструменты развития
- ✓ Индивидуальные стили обучения
- ✓ Система организации обучения
- ✓ Наставничество
- ✓ Коучинг
- ✓ Модель GROW

Список рекомендуемой литературы:

1. Дж. Уитмор «Коучинг высокой эффективности»
2. М. Дауни «Коучинг»
3. Дидье Нуайте «Вы наставник»
4. Дж. О'Коннор «Искусство системного мышления»
5. Р. Чалдин «Психология влияния»
6. Ф. Лалу «Заново открывая организации будущего»

Тема 6. Мотивация сотрудников

- ✓ Иерархия потребностей А. Маслоу
- ✓ Гигиенические факторы мотивации

- ✓ Основные страхи человека
- ✓ Аудит мотивации сотрудников

Список рекомендуемой литературы:

1. Светлана Иванова «Мотивация на 100%. А где же у него кнопка?»

Тема 7. Увольнение сотрудников

- ✓ Юридические аспекты увольнения
- ✓ Психологические аспекты увольнения

Список рекомендуемой литературы:

1. Сьюзен Адамс «Наука увольнять» (Forbes)

2.3. Самостоятельная работа слушателей

Прочтение бизнес – литературы и составление презентации по ней.

Презентация должна отвечать следующим требованиям:

От 10-и до 15 слайдов, с помощью которых раскрывается полная картина организации: от структуры до миссии.

ЭКЗАМЕН

Он-лайн экзамен – тестирование. Студенты отвечают на тестовые вопросы. Продолжительность прохождения теста – 60 минут.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

а) Учебные материалы

1. Презентация лектора
2. М. Армстронг «Управление человеческими ресурсами»

б) Дополнительная литература

Под каждой темой указан список доп. литературы

в) Другие источники

1. <https://hbr.org/magazine> (Harvard Business Review)
2. <http://www2.cipd.co.uk/pm/peoplemanagement/b/weblog/p/from-the-magazine.aspx> (People management)
3. <http://www.hr-journal.ru/>



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Финансовый менеджмент»

Автор: Саакян Самвел Авакович

Ереван, 2020г.

Содержание

Аннотация	3
Цели и задачи курса	3
Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.....	4
Текущий контроль	4
Раздел 2. Содержание курса	5
2.1. Тематический план курса.....	5
2.2. Содержание курса.....	5
2.3. Самостоятельная работа слушателей.....	7
2.4. Экзамен.....	7
Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:.....	8
а) Учебные материалы	8
б) Другие источники.....	8

Аннотация

Дисциплина “Финансовый менеджмент” (далее ФМ) изучает теоретические и методические вопросы организации и управления корпоративными финансами. Изучаются вопросы формирования структуры системы управления корпоративными финансами, применения инструментальных методов, расчетов и моделей в управлении корпоративными финансами, оценки риска в управлении корпоративными финансами, анализа финансовой отчетности, проблемы планирования в системе управления корпоративными финансами, применения методов обоснования реальных инвестиций, управления оборотными средствами фирмы и т. д..

Для прохождения дисциплины ФМ студенты должны иметь соответствующий уровень знаний по следующим дисциплинам: менеджмент, бухгалтерский учет, экономика предприятия.

Цели и задачи курса

Целью данного курса является развитие у студентов совокупность знаний по организации и управлению финансовыми процессами, по управлению финансово-экономической деятельностью организации.

Задачи дисциплины:

- классификация и характеристика финансовых процессов осуществляемых в организации,
- финансовые решения в отношении формирования состава и структуры активов, обязательств, применения финансовых инструментов в организации,
- состав, содержание и техника финансовых вычислений в организации,
- формирования финансовой инфраструктуры организации,
- оценка финансовых рисков по освоению новой продукции и внедрению в производство новых технологических процессов,

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Итоговый контроль – экзамен в форме практического задания

Текущий контроль.

Текущий контроль осуществляется на семинарских и практических занятиях и во время групповых и индивидуальных занятий

Раздел 2. Содержание курса

Общая трудоемкость курса (аудиторные занятия) без учета самостоятельной работы студентов – 30 академических часов.

2.1. Тематический план курса

Наименование тем
Тема 1. Введение в дисциплину. Система управления финансами фирмы.
Тема 2. Анализ финансовой отчетности
Тема 3. Финансовое планирование и прогнозирование данных финансовой отчетности
Тема 4. Управление текущими денежными расчетами и потоками
Тема 5. Оценка риска в управлении финансами фирмы
Тема 6. Методы обоснования реальных инвестиций
Тема 7. Практические задачи по определению и оценке финансовых рисков в реальных секторах экономики РА

2.2. Содержание курса

Тема 1. Введение в дисциплину. Основы коммуникации

Задачи ФМ. Цели корпорации. Финансовая служба в организационной структуре фирмы. Агентские отношения. Структура системы управления финансами фирмы

Тема 2. Анализ финансовой отчетности

Финансовые отчеты. Чистый денежный поток. Операционные активы и операционный капитал. Чистая операционная прибыль после налогообложения. Свободный денежный поток. Рыночная добавленная стоимость и экономическая добавленная стоимость. Анализ финансовых коэффициентов. Методика Du Pont.

Тема 3. Финансовое планирование и прогнозирование данных финансовой отчетности

Стратегические планы. Оперативные планы. Финансовый план. Прогнозирование финансовой отчетности.

Тема 4. Управление текущими денежными расчетами и потоками

Денежный оборот и система расчетов в фирме. Прогнозирование и управление денежными потоками фирмы.

Тема 5. Оценка риска в управлении финансами фирмы

Виды риска. Методы оценки риска. Риск и доходность.

Тема 6. Методы обоснования реальных инвестиций

Критерии оценки инвестиционных проектов. Противоречивость критериев оценки.

Тема 7. Практические задачи по определению и оценке финансовых рисков в реальных секторах экономики РА

Риски предпринимательской деятельности в РА. Строительный бизнес. Энергетика. Торгово-закупочная деятельность. Туристические услуги. Розничная торговля. Переработка сел.хозяйственных продуктов и т. д.

2.3. Самостоятельная работа слушателей

В процессе обучения, слушатели должны выполнить групповые и индивидуальные задания. Задания будут в форме ролевых игр, разработок проектов и индивидуальных проектов, на основе индивидуальных нужд слушателей. Задания будут письменными и устными

Групповые и индивидуальные задания должны отвечать следующим требованиям:

Формат: 3-4 страниц (не включая титульный лист и список литературы), шрифт Times New Roman, 12, межстрочный интервал – 1,5.

1. Содержание:
2. Ссылки: подстрочные
3. Список литературы: в конце работы необходимо указать список использованной литературы - указываются только те источники, на которые есть ссылка в тексте.

2.4. Экзамен

Экзамен будет проведен в форме группового или индивидуального задания, которое выполняется письменно и представляется во время экзамена. Задание носит ситуационный характер и ориентирован на креативный подход слушателей с использованием знаний и навыков, полученных во время курса.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

Основная литература

- Бригхем Ю., Эрхардт С. Финансовый менеджмент: Пер. с англ, под ред. Е. А. Дорофеева, СПб., Питер 2012г.
- Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2-х т./ Пер. с англ, под ред. В. В. Ковалева. СПб., Экономическая школа 2010г.
- Боди, Зви, Мертон, Роберт. Финансы. Пер. с англ, под ред. В. А. Кравченко. М., 2015.-592с

Дополнительная литература

- Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента. Пер. с англ, под ред. А. В. Кравченко. М., 2010г.
- Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект 2013. – 1024с.
- Анализ кредитоспособности организации и группы компаний: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2012 – 376 с.
- Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко – Изд. 2-е испр. и доп. – СПб.: ИТД <<Скифия>>, 2010. – 440 с.