

**ГОУ ВПО РОССИЙСКО – АРМЯНСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ)  
УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖЕНО УС РАУ**

Ректор \_\_\_\_\_

**А.Р. Дарбинян**

**08.08.2020 г., протокол №8**

**ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «МАСТЕР  
ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ – MASTER OF  
BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)»**

## **1. Аннотация программы «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (МВА)»**

- 1.1. **Актуальность Программы.** В условиях стремительно развивающихся технологий, автоматизации производства и обострения конкуренции на внутренних и внешних рынках одним из реальных конкурентных преимуществ компании становится уровень профессиональной подготовки ее руководителей и ведущих специалистов, способных самостоятельно оценивать ситуацию и оперативно решать разнообразные проблемы. В этой связи Программа может стать эффективным рычагом управления, способствуя экономическому росту.
- 1.2. **Целью Программы** является формирование профессиональных менеджеров, обладающих современными знаниями, навыками и умениями в области бизнеса, способных эффективно управлять компаниями на конкурентных рынках. Слушатели Программы осваивают базовые управленческие дисциплины; изучают глобальную среду бизнеса; вырабатывают умение принимать стратегические решения; изучают процессы, протекающие внутри организации.
- 1.3. **Задачами Программы** являются: подготовка менеджеров способных принимать эффективные управленческие решения во всех функциональных сферах современного бизнеса (маркетинг, финансы, персонал компании и т. п.); формирование стратегического видения ситуации, системного мышления, позволяющего увидеть сквозь призму частных, функциональных (финансовых, маркетинговых, организационных и т.п.) проблем, общее стратегическое направление развития компании.

**2. Уровень образовательной программы** - дополнительное профессиональное образование.

**3. Нормативный срок** освоения образовательной программы – 1 год.

**Трудоемкость в академических кредитах** – 60.

**Трудоемкость в академических часах** – 2160 ак. часов.

Программа дополнительного профессионального образования «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (МВА)» предназначена для выпускников армянских и зарубежных ВУЗов, имеющих дипломы бакалавра, специалиста/магистра и нацелена на получение системных знаний в области управления бизнес-процессами, продажами, маркетингом, финансами, рисками, проектами, человеческими ресурсами, взаимоотношениями с клиентами, также в области бухгалтерского учета, налогообложения, антикризисного управления, экономики. Завершается обучение защитой мастер-тезиса.

**4. Область профессиональной деятельности** выпускника по направлению «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (МВА)» включает:

- коммерческие, некоммерческие, государственные, муниципальные организации, в которых выпускники работают в качестве исполнителей или руководителей в различных службах аппарата управления;
- органы государственного и муниципального управления;
- сфера частного предпринимательства.

**5. Форма обучения** – очная.

**6. Категориями слушателей** для Программы являются лица, имеющие высшее образование.

**7. Перечень результатов обучения,** формируемых после освоения Программы:

- соответствующие **знания** и понимание организации, внешней среды, в которой она работает, обеспечить получение слушателями общих знаний в области управления, в том числе концепции и процессы в области производства и сбыта товаров и/или услуг, финансирования предприятия или иной формы организации; теория организации, организационное поведение, управление человеческими ресурсами и вопросы межличностного общения; навыки стратегического управления, лидерство и предпринимательство;
- умение управлять изменениями, организационные коммуникации, лидерство, работу в команде, работу в условиях неопределенности, ведение деловых переговоров, решение проблем;
- выработка личностных, межличностных и профессиональных **навыков** на уровне руководства и лидерства.

**8. Перечень компетенций,** формируемых в результате освоения Программы:

- способность принимать организационно-управленческие решения, в том числе в нестандартных ситуациях;
- готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность самостоятельно приобретать (в том числе с помощью информационных технологий) и использовать в практической деятельности новые знания и умения, включая новые области знаний, непосредственно не связанных со сферой деятельности;

- готовность к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач профессиональной деятельности;
- способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями различных форм собственности, в органах государственной и муниципальной власти;
- способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию;
- способность разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности;
- способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач;
- способность оценивать эффективность проектов с учетом фактора неопределенности;
- способность использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам и применения;
- владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов на различных рынках;
- способность анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов;
- способность составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.

**9. Форма итоговой аттестации – подготовка и защита Мастер-тезиса.**

**10. Для приема на обучение предоставляются следующие документы:**

- Резюме;
- Заполненная в установленной форме заявка;
- Копия документа, удостоверяющего личность.

## **Аннотации дисциплин**

### **программы дополнительного профессионального образования «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)»**

#### **Аннотация дисциплины «Антикризисное управление»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

Данная программа знакомит с сущностью как кризиса, так и управления, а также раскрывает их органический синтез – антикризисное управления. 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.

**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.

**Курс предназначен для лиц**, желающих приобрести практические навыки антикризисного топ-управляющего организации любого профиля.

## **Аннотация дисциплины «Бухгалтерский учет»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

## **Аннотация дисциплины «Навыки коммуникаций и ведения переговоров»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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-lose 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.

## **Аннотация дисциплины «Управление маркетингом»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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***

- раскрыть основные принципы маркетинга с фокусом на практические кейсы по конкретным рынкам Армении;
- понять роль и задачи службы маркетинга в компании для достижения ее стратегических целей;
- понять суть маркетинг менеджмента.



## **Аннотация дисциплины «Управление продажами»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

## **Аннотация дисциплины «Статистический анализ»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

**Аннотация дисциплины «Управление человеческими ресурсами»**  
**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**  
**Форма итогового контроля: экзамен**

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 организации. 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.

- 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.

## **Аннотация дисциплины «Финансовый менеджмент»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

## **Аннотация дисциплины «Управление взаимоотношениями с клиентами»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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 клиент ориентированной компании, так и с CRM-системой.

Программа дисциплины предусматривает исследования клиент ориентированности 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.

**Аннотация дисциплины «Экономика для бизнеса»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

Курс направлен на формирование практических знаний и умений в области анализа и оценки экономической политики государства. Данная дисциплина помогает обобщить знания, полученные ранее по широкому сектору базовых, теоретических, инструментальных дисциплин экономического направления; привить способности в области комплексного макроэкономического анализа, выявления институциональных направлений развития систем государственного регулирования экономики. Содержание курса отражает также достижения современной теории и практики банковского надзора в зарубежных странах, его особенности в России и Армении.

Предметом специального изучения являются институциональные аспекты банковского регулирования и надзора в европейских странах, специфика надзора, осуществляемого Федеральной резервной системой США, а также перспективы внедрения в РФ и РА надзора, основанного на оценке рисков.

## **Аннотация дисциплины «Коммерческое право»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

**Аннотация дисциплины «Налогообложение»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.



## **Аннотация дисциплины «Стратегический менеджмент»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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».

## **Аннотация дисциплины «Управление проектами»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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.

## **Аннотация дисциплины «Основы инвестирования»**

**Трудоемкость: 3 академических кредита; 108 академических часов**

**Форма итогового контроля: экзамен**

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 МВА 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.