

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор ОЧУ ЦДО «Сити  
Бизнес Скул»



Н.Е. Лагнен

2015г.

Утверждено приказом от 7 августа  
№ 103 /ОСН

### Учебный план:

«Управление и экономика современного предприятия»

**Количество часов обучения:** 612 академических часов.

**Сроки обучения:** 6 календарных месяцев.

**Форма обучения:** самообразование с использованием дистанционных образовательных технологий.

**Общее количество часов специализации «Управление финансами. PROFESSIONAL»:** 108 академических часов.

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промеж уточная аттес- тация	Итоговая аттес- тация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практические занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
1	Личная эффективность руководителя. Лидерство	80	76	38	38	2	2
2	Стратегический и операционный менеджмент	80	76	38	38	2	2
3	Управление маркетингом	40	36	18	18	2	2
4	Управление продажами	40	36	18	18	2	2
5	Управление персоналом	40	36	18	18	2	2
6	Финансовый менеджмент	40	36	18	18	2	2
7	Управление проектами	40	36	18	18	2	2
8	Управление финансами. PROFESSIONAL	108	104	52	52	2	2
ИТОГО:		<b>468</b>	<b>436</b>	<b>218</b>	<b>218</b>	<b>16</b>	<b>16</b>

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промеж уточная аттес- тация	Итоговая аттес- тация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практические занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
<b>Итоговая аттестация:</b>							
	Итоговый тест, подготовка и защита выпускной квалификационной работы				72		
	Практика и кейс-метод				72		
	<b>Итого:</b>				<b>612</b>		

### Специализация «Управление финансами. PROFESSIONAL»

- Работа с дебиторской задолженностью
  - В курсе: Природа дебиторской задолженности. Двойственность дебиторской задолженности. Стадии существования дебиторской задолженности. Кредитная политика предприятия. Мероприятия по возврату дебиторской задолженности. Зарубежный опыт по возврату дебиторской задолженности. Переговоры по возврату. Досудебная работа по взысканию задолженности. Взыскание в судебном порядке. Альтернативные пути взыскания долга. Работа с коллекторским агентством. Использование факторинговых услуг.
- Составление бюджета компании: уровни и цифры
  - В курсе: Особенности бюджетного управления компанией. Цели внедрения бюджетирования. Потребители информации. Понятие бюджета компании. Финансовая структура компании. Уровни бюджета. Структура бюджетов. Сбалансированная система показателей. Постановка бюджетного управления. Процессы бюджетирования. Основные ошибки в процессе внедрения бюджетного управления. Недостатки бюджетирования и пути их преодоления.
- Бухгалтерский учет и отчетность в РФ
  - В курсе: Основные составляющие и задачи бухгалтерского учета. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ. Классификация принципов бухгалтерского учета. Пользователи бухгалтерской



информации. Предмет (объект) бухгалтерского учета. Актив бухгалтерского баланса. Бухгалтерский счет. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности. Учетная политика организации. Учет продажи готовой продукции.

- Основы МСФО для руководителей
  - В курсе: Система МСФО. Законодательная база. Преимущества Международных стандартов финансовой отчетности. Финансовая отчетность в соответствии с МСФО. Принципы формирования элементов отчетности МСФО. Способы подготовки отчетности по МСФО. Общие требования стандарта для малых и средних компаний. Использование МСФО в управленческом учете
- Налоговые проверки и отношения с налоговыми органами
  - В курсе: Основные понятия и виды проверок. Законодательная база. Понятия и виды проверок. Концепция налоговых проверок. Налоговые, бухгалтерские и другого рода риски. Налоговые проверки, предмет и участники проверки. Порядок подготовки к проверке, фиксации актов и возражений по результатам налоговых проверок. Паспорт налоговой безопасности. Процедура проведения проверок.
- Налоговый менеджмент
  - В курсе: Предмет, объекты, цели и задачи налогового менеджмента. Налоговая система как основа налогового менеджмента. Система корпоративного налогового менеджмента. Организация системы налогового менеджмента. Приемы и методы, используемые в налоговом менеджменте. Эффективность налогового менеджмента. Планирование в налоговом менеджменте. Элементы корпоративного налогового планирования. Налоговый бюджет.
- Спонсоринг и фандрайзинг
  - В курсе: Причины, приоритеты и мотивация благотворительной деятельности. Бюджет. Спонсоринг и фандрайзинг как атрибуты успешного бизнеса. Реклама и общественное мнение. Социальная реклама благотворительных фондов. Сферы спонсоринга Фандрайзинг. Принципы работы фандрайзера. Фандрайзинг и PR. Источники финансирования фандрайзинга Фандрайзинг в России. Фандрайзинговая компания. Этапы фандрайзинговой кампании. Разработка проекта. Этика фандрайзера



- **Иностранные инвестиции**
  - В курсе: Экономическая сущность и виды иностранных инвестиций. Классификация иностранных инвестиций. Объем и структура иностранных инвестиций в экономику России. Регулирование иностранных инвестиций. Инвестиционный климат. Экономико-правовые формы осуществления иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции в свободных экономических зонах. Опыт зарубежных стран по обеспечению стабильности. Особые формы привлечения иностранных инвестиций.
  
- **Оценка стоимости предприятия (бизнеса)**
  - В курсе: Цели и задачи оценки стоимости предприятия. Виды стоимости. Основопологающие принципы оценки. Методология оценки стоимости предприятия. Доходный подход. Метод капитализации дохода (Single-Period Capitalization Method, SPCM) Метод дисконтирования денежных потоков (Discounted Cash-Flows, DCF). Сравнительный подход. Затратный подход. Механизмы выбора метода оценки стоимости предприятия. Согласование результатов в отчете об оценке. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений.
  
- **Управление финансами компании**
  - В курсе Управление финансами как процесс. Задачи и организация. Информационное обеспечение процесса управления финансами компании. Активы и пассивы компании, их взаимосвязь. Активы компании. Характеристика активов компании. Чистые активы. Денежный поток, эффективность использования и методы прогнозирования. Инвестирование свободных средств. Капитал компании. Источники формирования капитала. Цена привлечения капитала. Финансовый рычаг. Управление активами и пассивами компании. Операционный и финансовый циклы. Показатели эффективности использования оборотных средств. Оптимальная структура активов и пассивов компании. Направления финансового реформирования компании
  
- **Корпоративное управление в системах с преобладающей ролью фондового рынка**



- В курсе Необходимость в корпоративном управлении. Цель улучшения корпоративного управления. Корпоративное управление (международный опыт). Проблемы корпоративного управления в России
- Структура долговых обязательств, оптимальные финансовые контракты и обязательства
- В курсе Понятие структуры капитала. Собственный и заемный капитал. Методы оценки эффективности использования собственного и заемного капитала. Метод коэффициентного анализа. Метод построения многофакторной модели оценки. Метод средневзвешенных затрат на капитал. Алгоритм управления долговыми обязательствами. Долговые инструменты: выбор между банковским кредитом и облигационным займом. Управление привлечением банковского кредита. Управление облигационным займом
- Риск-менеджмент
- В курсе Понятие риска и его сущность. Классификация рисков. Процесс управления рисками. Установление ситуации и контекста процесса управления рисками Идентификация рисков. Оценка рисков. Воздействие на риски. Пример архитектуры системы управления рисками в компании
- Слияние и поглощение компаний
- В курсе Теории слияний и поглощений. Истории сделок по слиянию и поглощению в российской и мировой практике. Основные понятия сделок по слиянию и поглощению. Классификация сделок по слиянию и поглощению. Мотивы слияний и поглощений компании. Этапы сделок по слиянию и поглощению. Структура сделок по слиянию и поглощению. Оценка сделки по M&A (Deal valuation). Методы финансирования и оплаты сделок. Процедура «Дью Дилидженс». Завершение сделки. Интеграция после слияния. Слияния и поглощения на российском рынке. Международные слияния и поглощения: ключевые аспекты и отличия от локальных сделок. Альтернативы M&A и реструктуризация компании. Слияния и поглощения в семейном бизнесе и товариществах
- Управление человеческими ресурсами в сфере финансовых услуг
- Корпоративные финансы



- Кредитные риски
- Внутренний долговой рынок
- Как инвестировать деньги правильно
- Каналы продаж финансовых услуг
- Финансовая структура компании
- Логика организации системы учета и контроля на предприятии
- Кредитование в РФ
- Кто имеет право на получение информации в НБКИ
- Отраслевая аналитика

## Содержание модулей

### Модуль 1. Личная эффективность руководителя. Лидерство

- Основные управленческие навыки
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий
- Деловой этикет
- Эффективные решения
- Управление стрессом
- Личная эффективность руководителя
- Лидерство. 7 навыков современного лидера
- Личный брендинг. Как создать репутацию успешного и востребованного руководителя
- Эмоциональный интеллект как основа лидера
- Управление конфликтами
- Навыки публичных выступлений
- Эффективные коммуникации



- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры

## Модуль 2. Стратегический и операционный менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации
- Стратегия. Виды стратегий и методы их формирования. Модели стратегического управления и планирования. Технология принятия стратегических решений
- Реализация стратегии. Контроль исполнения
- Сбалансированная система показателей (BSC)
- Процессное управление. Виды бизнес-процессов и их влияние на реализацию стратегии компании. Современные методы описания бизнес-процессов и их моделирование
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности. Качество бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов
- Безопасность бизнеса
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменениям
- Управление компанией по Адизесу. Жизненные циклы компании и действия на каждом из них
- Информационные системы управления
- Системы управления организацией и бизнес-процессы
- Инструменты управления качеством

## Модуль 3. Управление маркетингом

- Структура маркетинговой деятельности в компании



- Кто наши клиенты: сегментирование, моделирование поведения покупателей, определение и развитие потребностей
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании
- Анализ рынка: методики и технологии
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании

#### Модуль 4. Управление продажами

- Структура продаж в компании
- Оценка эффективности отдела продаж
- Планирование и прогнозирование продаж в компании. Новые методики и стандарты
- Управление каналами сбыта: филиалы, дилеры, франчайзинг. Торговые агенты и представители
- Операционный менеджмент в управлении продажами
- Клиентоориентированность и лояльность
- Управление отношениями с клиентами компании. Базы данных. Ценность клиента. Управление ключевыми и VIP-клиентами

#### Модуль 5. Управление персоналом

- Подбор и найм персонала
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг
- Стратегия управления персоналом в компании. Оценка кадрового потенциала
- Организационное поведение и формирование команд



- Оценка и аттестация персонала. Методы проведения оценки. Технология Assessment-центр
- Развитие и обучение персонала как основа стабильно высокого кадрового уровня организации. Программы развития, подготовки и переподготовки персонала
- Материальная и нематериальная мотивация персонала и стимулирование. Компенсационный пакет, льготы, дотации
- Корпоративная культура и бренд работодателя. Корпоративные компетенции – основа корпоративной идеологии

#### Модуль 6. Финансовый менеджмент

- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании
- Финансовые формы и баланс
- Финансирование компании. Инвестиции
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможность изменений
- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
- Финансовый анализ

#### Модуль 7. Управление проектами

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов
- Организационный подход к управлению проектами. Цели, задачи, структура. Факторы успеха и провала. Инициаторы проекта. Руководитель проекта
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта
- Временные рамки проекта и ресурсы



- Команда проекта. Уровни подчинения, делегирование, нивелирование конфликтов, мотивация. Коммуникационная составляющая проекта
- Финансирование проекта. Управление стоимостью и издержками. Привлечение инвестиций в проект
- Управление рисками и изменениями в проекте
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности

