

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.11 Связи с инвестором / Investor Relations

**Автор:** к.э.н., доцент кафедры Количественных методов в менеджменте ИБДА  
Т.Т. Вашакмадзе

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

38.04.02 Менеджмент, Международный менеджмент

**Квалификация (степень) выпускника:** магистр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:**

Целью изучения дисциплины «Связи с инвесторами» является формирование способности оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия (ПК ОС-12), а также умения применять знания о моделях поведения предприятия в различных условиях для выработки его экономической стратегии.

Результаты освоения дисциплины:

**на уровне знаний**

- оценка деятельности компании, включая бизнес-специфику (сервис/продукт), корпоративное управление, рынок (существующий и потенциальный), конкурентное положение и макро-факторы
- стратегия и план компании по взаимодействию с инвестиционным сообществом (кредиторы, инвесторы, бизнес и инвестиционные аналитик, стейкхолдеры, партнеры)
- построение бизнес истории компании для создания корпоративного брэнда, репутации, реальной стоимости бизнеса, прозрачности и открытости бизнеса в соответствии с международными стандартами, построения долгосрочных и устойчивых взаимоотношений с инвестиционным сообществом и привлечения корпоративного финансирования
- проектное управление по реструктуризации бизнеса и привлечению финансирования (частного и публичного)
- управление структурой «Взаимодействие с инвесторами», включая ключевые зоны ответственности и инструментарий
- стратегические коммуникации, включая финансовые, корпоративные, анти-кризисные
- международные финансовые рынки, включая обзор стандартов, норм и регулирования, основных участников, финансовых инструментов, методов корпоративного финансирования и выхода на публичные рынки капитала
- лучшие мировые практики «Investor Relations»

**на уровне умений**

- способность эффективно организовывать свою деятельность по выполнению поставленных руководством задач (по видам и областям профессиональной деятельности: взаимодействие с инвесторами)
- способность принимать участие в подготовке и проведение анализа деятельности компании, конкурентов, целевой аудитории, брэнда и в определении основных вводных для последующей разработки стратегии
- умение анализировать закономерности развития коммуникационных процессов с инвестиционным сообществом, выявлять тенденции, оценить их современное состояние при решении задач в профессиональной деятельности

- умение создавать ключевых сообщений о компании для формирования инвестиционной истории компании, брэнда, репутации, включая разработку презентационных материалов (пресс-релиз, презентация, справка о компании, годовые отчеты)
- умение выстраивать эффективные регулярные финансовые коммуникации с инвесторами и топ-менеджментом компании в соответствии с международными стандартами и лучшими практиками (деловая переписка, встречи, переговоры, ежеквартальные групповые встречи, конференц-звонки, роад-шоу, участие в конференциях)
- способность консолидировать, анализировать и интерпретировать финансовые и экономические показатели компании для различной аудитории в целях формирования инвестиционной истории компании, брэнда, репутации, включая разработку ключевых сообщений, презентационных материалов (пресс-релиз, презентация, справка о компании, годовые отчеты)
- способность организовать работу проектных команд в зоне профессиональной ответственности
- умение вести переговоры высокого уровня и осуществлять представительскую функцию компании
- способность оценивать эффективность взаимодействия с инвесторами и стратегических коммуникационных кампаний

#### **на уровне навыков**

- навыки применения полученных профессиональных знаний в области менеджмента, маркетинга, стратегии, корпоративных финансов и бухгалтерского учета, международного бизнеса и административного управления
- навыки выстраивания коммуникационных структур компании, систем внутренних и внешних коммуникаций (как с представителями инвестиционного сообщества, так и с медиа)
- навыки ведения письменной бизнес-коммуникации (на английском и русском языках)
- презентационные и представительские навыки (устные и письменные)
- аналитические навыки (сбор и анализ информации из внешних и внутренних источников)

#### **План курса:**

Тема 1 Введение. Содержание, цели и задачи курса. Основные понятия и определения «Связей с инвесторами» (IR).

Тема 2 Бизнес-трансформация от частной к публичной компании. Роль IR.

Тема 3 Деятельность публичной компании. «Связи с инвесторами» как стратегическая функция в организации. Основные принципы и лучшие практики службы по связям с инвесторами (IR). Влияние IR на бизнес-цели и стратегию компании.

Тема 4 Маркетинг и Storytelling, как основа создания рыночной стоимости компании и построения взаимодействия с инвесторами.

Тема 5 Перспективы развития IR

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Формы текущего контроля – обсуждение пройденного материала (диспут), опрос, доклады, групповая работа.

Зачет проводится в письменной форме.

#### **Основная литература:**

1. Investor Relations: The Comprehensive Guide. Steven Bragg. 2008
2. Managing Investor Relations. Strategies for Effective organizations. Alexander Laskin. 2010
3. Investor Relations strategy. Best Practice Investor Relations. Claire Fargeot
4. IR as a Value-Creation Strategy. PYI Consulting. 2014
5. Research: Investor Relations: Communicating Strategy from a Business Model Perspective. Christian Nielsen and Per Nikolaj Bukh
6. CFO Insights Investor relations: What new CFOs should know. Deloitte
7. IR Compensation review. NIRI. 2016

8. Proactively Attract Investors in an Increasingly Passive World. Niri Analytics. 2017