



«Մենեջմենթ», «Մարքեթինգ» մագիստրոսի կրթական ծրագրերի պիլոտային փուլի գնահատում

ՉԵԿՈՒՅՑ

Կրթական ծրագրի ուսումնառողների, շրջանավարտների և դասախոսների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային հետազոտության արդյունքների վերլուծության վերաբերյալ

ՈՐԱԿԻ ԱՊԱՅՈՎՄԱՆ ԲԱԺԻՆ

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ.....2

Գլուխ 1. ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2016-2020 թ.թ. շրջանավարտների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները.....5

Գլուխ 2. ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի (պիլոտային փուլի) ուսումնառողների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները (2020-2021 ուս.տարի)15

Գլուխ 3. ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի պիլոտային փուլի դասախոսների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները 233

ԱՄՓՈՓՈՒՄ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ..... 288

Հավելված 1. Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական ծրագրի 2016-2020 ուսումնական տարիների շրջանավարտների հետ ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշար.....31

Հավելված 2. Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական ծրագրի 2020-2021 ուսումնական տարվա ուսումնառողների հետ ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշարը33

Հավելված 3. Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական ծրագրի պիլոտային փուլի դասախոսների հետ անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշարը.....34

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Հայաստանի ֆիզիկական կուլտուրայի և սպորտի պետական ինստիտուտի (այսուհետ՝ ՀՖԿՍՊԻ) Մարքեթինգ/ Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2020-2021թթ. ուսումնական տարվա պիլոտային ծրագրի գնահատման նպատակով ՀՖԿՍՊԻ Որակի ապահովման բաժինը (այսուհետ՝ ՈԱԲ) 2021թ. ապրիլ-մայիս ամիսների ընթացքում իրականացրել է որակական հետազոտություն (Ֆոկուս խմբային քննարկումների տեսքով) հետևյալ թիրախային խմբերի հետ՝

1. Բուհի (ՀՖԿՍՊԻ) Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2017-2020թթ. ուսումնական տարվա շրջանավարտներ,
2. ԲՈՒՀ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2020-2021թթ. ուսումնական տարվա ուսանողներ,
3. Բուհի-ի Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2020-2021թթ. ուսումնական տարվա դասախոսներ (ներառյալ «Սպորտի կառավարման և մարքեթինգի» ամբիոնի վարիչը):

Հետազոտության կամ ֆոկուս խմբային քննարկումների (այսուհետ՝ ՖԽԲ) նպատակն էր պարզել ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրում դասավանդվող առարկաների, դասավանդման և գնահատման մեթոդների, դասախոսների, բուհի և տվյալ կրթական ծրագրի ընտրության սովորողների, շարժառիթների, գիտահետազոտական թեզի և մասնագիտական պրակտիկայի համադրման, մասնագիտական կարիերայի հնարավորությունների վերաբերյալ նշված թիրախային խմբերի կարծիքը, ինչպես նաև լսել այս ամենի բարելավման ուղղությամբ նրանց առաջարկությունները: ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2017-2020թթ. ուսումնական տարվա հինգ շրջանավարտներ են մասնակցել առաջին ՖԽ քննարկմանը, որոնցից երկուսը «Կառավարում» մասնագիտությամբ 2016-2017թթ. շրջանավարտներ, երկուսը՝ «Մարքեթինգ» մասնագիտությամբ 2019-2020թթ. շրջանավարտներ, իսկ մեկը՝ «Մարքեթինգ» մասնագիտությամբ 2016-2017թթ. շրջանավարտ: Այս մասնակիցները ծրագրի առավել առաջադեմ և հաջողակ շրջանավարտներից են, որոնք ունեն բարձր գիտելիքներ և փորձ սպորտի ասպարեզում, քաջատեղյակ են բուհի և նշված ծրագրի խնդիրներին: Մագիստրոսական ծրագրի այս շրջանավարտների հետ անցկացված ՖԽԲ հարցաշարը ներկայացված է հավելված 1-ում: ՖԽԲ-ն տեղի է ունեցել 2021թ. ապրիլի 29-ին, ժ. 13:00-ից 15:00-ն՝ ՀՖԿՍՊԻ-ում:

Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի ներկայիս՝ 2020-2021 ուսումնական տարվա ուսանողների շրջանում ՖԽ քննարկումն անց է կացվել 2021թ. մայիսի 20-ին, ժ. 18:30-ից 20:00-ն: Նշված քննարկմանը մասնակցել են մագիստրոսական ծրագրի 5 ուսանող, ևս 2 ուսանողի հետ էլ հեռախոսային հարցազրույց է անցկացվել: Այս ՖԽԲ-ի հարցաշարը ներկայացված է հավելված 2-ում:

Բացի շրջանավարտներից և ուսանողներից, 2021թ մայիսի 24-ին (ժ. 18:30-20:15) ՀՖԿՍՊԻ Որակի ապահովման բաժնի սոցիոլոգի կողմից անց է կացվել երրորդ ՖԽ քննարկումը՝ ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի ներկայիս պիլոտային ծրագրի հետյալ դասախոսների շրջանում.

Անուն, ազգանուն	Դասավանդվող առարկան
1. Քրիստինե Ալեքսանյան	Ժամանակակից սպորտային ինդուստրիան
2. Ինգա Դուդուկյան	Սպորտային ապրանքների մարքեթինգ և մերչենդայզինգ
3. Գևորգ Բաղդասարյան	Սպորտի մարքեթինգ
4. Ռաֆայել Խաչատրյան	Վաճառքի կառավարում և բանակցություններ, Իրադարձությունների կառավարում
5. Կարինե Քոչարյան	Սպորտի էկոնոմիկա
6. Արեգ Հովհաննիսյան	Հակադոպինգային կարգավորումը սպորտում
7. Աիդա Մուկուչյան	Թվային մարքեթինգ
8. Մարինե Ժամկոչյան	Սպորտի կառավարում
9. Աննա Հովսեփյան	Մարդկային ռեսուրսների կառավարում
10. Նունե Հայրապետյան (Սպորտի կառավարման և մարքեթինգի ամբիոնի վարիչ)	Բրենդի կառավարում

Քննարկումները վարել և սույն զեկույցը պատրաստել է ՀՖԿՍՊԻ ՈԱԲ-ի սոցիոլոգ Արսեն Ասլանյանը: Քննարկումներին, որպես դիտորդ, ներկա է եղել նաև ՈԱԲ-ի ղեկավար Գոհար Մուրադյանը:

Մասնակիցների բանավոր համաձայնությամբ ՖԽԲ-ները ձայնագրվել են, որը հիմք է հանդիսացել սույն զեկույցի պատրաստման համար: Հետազոտության օբյեկտիվության և գաղտնիության նկատառումներով սույնի զեկույցի մեջ չի նշվում յուրաքանչյուր կարծիքը հայտնողի անուն, ազգանունը:

Զեկույցի առաջին գլխում ներկայացվում են ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի շրջանավարտների շրջանում անցկացված ՖԽ քննարկման հիմնական արդյունքների մասին ամփոփ տեղեկություններ, ինչպես նաև որոշ ուղղակի մեջբերումներ: Հարկ է նշել, որ, որպես որակական հետազոտություն, այս ֆոկուս խմբային քննարկումը միտված է վեր հանելու ծրագրի շրջանավարտների, ուսանողների և դասախոսների կարծիքներն ու գնահատականները ինչպես բուհի, այնպես էլ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի տարբեր կողմերի/հարցերի վերաբերյալ, սակայն, ի տարբերություն ներկայացուցչական/քանակական հետազոտության, այս քննարկման արդյունքները

չեն արտացոլում ծրագրի բոլոր շրջանավարտների և ուսանողների հավաքական կարծիքը քննարկված հարցերի վերաբերյալ:

Զեկույցի երկրորդ գլխում ներկայացվում են ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի ներկայիս ուսանողների, իսկ երրորդ գլխում՝ դասախոսների շրջանում անցկացված ՖԽԲ-ների հիմնական կետերի շուրջ ծավալված քննարկումների ամփոփ շարադրանքը, ինչպես նաև որոշ ուղղակի մեջբերումներ:

Զեկույցի «Ամփոփում և առաջարկություններ» բաժնում քննարկվում են բոլոր երեք ՖԽԲ-ների հիմնական արդյունքները և տրվում համապատասխան առաջարկություններ:

Գլուխ 1. ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2016-2020 ուսումնական տարիների շրջանավարտների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները

ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/մենեջմենթ մասնագիտության ընտրության շարժառիթները

Ֆուս քննարկմամբ պարզվեց, որ քննարկման բոլոր մասնակիցները բուհի բակալավրի ծրագրերի շրջանավարտներ են և ունեն մեծ սեր, նվիրվածություն և հետաքրքրվածություն ինչպես իրենց մասնագիտությունների, այնպես էլ ՀՖԿՍՊԻ զարգացման համար:

- ✓ «Այս ԲՈՒՀ-ը ինձ համար տուն է: Ավարտել եմ բակալավրի ծրագիրը կինեզիոլոգիա մասնագիտությամբ: Ցանկանում էի ուսումնա շարունակել ԱՄՆ-ում, բայց ընդունվեցի ՀՖԿՍՊԻ մագիստրատուրա՝ Մարքեթինգի գծով: Մինչ այդ արդեն աշխատում էի այս մասնագիտությամբ (որպես մենեջեր/սուպերվայզր), համապատասխան գիտելիքների կարիք ունեի: Տարբեր օնլայն ուսումնական ծրագրերի էի մասնակցում, վեբինարների, սակայն նախընտրեցի այս մագիստրոսական ծրագիրը, որպեսզի կառավարման գծով լավ հմտություններ ստանամ»:
- ✓ «Իսկ ես Ֆրանսիական համալսարանում էի ցանկանում սովորել Մարքեթինգ մասնագիտությունը, քանի որ այնտեղ ավելի լավ են դասավանդում: Քանի որ այնտեղ մագիստրատուրայում ֆրանսերենն էր ուսուցման լեզուն՝ նախընտրեցի ՀՖԿՍՊԻ-ում մագիստրատուրա ընդունվել, ապա՝ ընդունվել ասպիրանտուրա: Դեռևս չեմ կիրառել ստացածս գիտելիքները պրակտիկայում: Սնոուբորդով եմ այժմ զբաղվում և կարծում եմ՝ այստեղ ստացած գիտելիքները մի օր պետք կգան: Որպես նախկին շրջանավարտ, մինչև մագիստրատուրա ընդունվելը արդեն գիտեի, որ այսպիսի (տիտուր) վիճակ է լինելու այստեղ կապված կրթության որակի հետ, սակայն որոշեցի այնուամենայնիվ ընդունվել մագիստրատուրա՝ հուսալով, որ գոնե պրակտիկան օգտակար կլինի»:

Հարկ է նկատել, որ ՀՖԿՍՊԻ-ն հանրապետության միակ ԲՈՒՀ-ն է, որը տալիս է ֆիզիկական կուլտուրայի և սպորտի գծով բարձրագույն կրթություն, հետևաբար, շատ մարզիկների և սպորտով հետաքրքրվողների համար պարզապես այլընտրանքի բացակայությունն է նրանց բերել այստեղ՝ կրթությունը շարունակելու:

- ✓ «Ես կարող էի ավելի որակյալ կրթություն ստանալ այլ ԲՈՒՀ-ում, այլ մասնագիտությամբ, սակայն նախընտրեցի հարազատ ԲՈՒՀ-ում, որպեսզի սպորտի ոլորտում հմտանամ: Այլ ԲՈՒՀ-եր սպորտի ոլորտում չունեն նման մասնագիտական ծրագրեր»:

Ծրագրի առարկայացանկը և դասավանդման որակը

- ✓ *Սպորտի մենեջմենթը, փնտեսագիտությունը և մեդիան ամենաարդյունավետ առարկաներն են եղել մեր ժամանակ, որի հիման վրա կառուցել ենք մեր գիտելիքները: Իսկ օրինակ ՖԴՏ-ն, որն անցել էք, այն չորս տարի անցել ենք նաև բակալավրի ծրագրով: Մեզ բացատրեցին, որ այս առարկան նրանց համար է դասավանդվում, ովքեր այլ ԲՈՒՀ-երից են եկել, սակայն մեր կուրսում միայն մեկն էր այլ ԲՈՒՀ-ից եկել, և մենք անհմաստ ժամանակ էինք ծախսում»:*

Հարցվածները նաև նշել են, որ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի և ԲՈՒՀ-ի այլ ծրագրերի շատ դասախոսներ դասավանդում են առարկաներ, որոնք այնքան էլ չեն համապատասխանում իրենց (ուսանողների) նեղ մասնագիտական կարիքներին և գիտելիքների մակարդակին.

- ✓ *«Մեր փնտեսագիտության դասախոսը, օրինակ, չգիտեր ինչ է սպորտը, իսկ մենք չգիտեինք՝ ինչ է փնտեսագիտությունը»:*

Հետևաբար, ինչպես տնտեսագիտությունը, այնպես էլ սոցիոլոգիան կամ այլ առարկաներ պետք է հարմարեցվեն ԲՈՒՀ-ի ուսանողների կարիքներին, լինեն սպորտի ոլորտին վերաբերող առարկաներ:

Սպորտի ապագա մարքեթլոգները իրենց մասնագիտության կարևորությունը զգալով են ընտրել այս մասնագիտությունը, սակայն ՀՖԿՍՊԻ-ում այս մասնագիտության դասավանդումը ոչ բոլորին է գոհացրել.

- ✓ *«Այսօր տուրնիրների կազմակերպման և այլ կազմակերպչական աշխատանքներ դրված են մարզիչների վրա, և սա սպորտի ոլորտում համար մեկ խնդիրն է: Յուրաքանչյուր մարզական կառույց պետք է ունենա իր մարքեթլոգը, ով կգբաղվի համագործակցություններով, տոմսեր ձեռք բերելով, ֆինանսական և այլ հարցերով: Սա մեր երկրում մեծ խնդիր է և ես որոշեցի այս ուղղությամբ գնամ/սովորեմ: Այնուամենայնիվ, մենք չստացանք այն, ինչ ակնկալում էինք: Մեզ մոտ առարկաները դասավանդում էին ոչ թե համապատասխան մասնագետները, այլ՝ ով պատահի: Միևնույն դասախոսը դասավանդում էր շատ տարբեր առարկաներ: Օրինակ՝ երեք դասախոս մեզ սովորեցրել են հիմնականում SWOT վերլուծություն անելը»:*

Այնուամենայնիվ, կուրսի որոշ ուսանողների համառ ջանքերով հաջողվել է փոփոխություններ մտցնել Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում.

- ✓ *«Մենք Կառավարման գծով մագիստրատուրայում մեկ տարի անցել ենք այն, ինչ մինչ այդ /բակալավրի ծրագրով/ չորս տարի անցել էինք, օրինակ՝ Սպորտային բժշկություն, ՖԴՏ: Սակայն, մեզ հաջողվեց փոխել այդ դասընթացները: Մյուս տարի նույնիսկ ՀՀ ԿԳՄՍ նախարարության*

աշխատակազմի ղեկավարը, ում մենք այցելել էինք պրակտիկայի շրջանակներում, նախընտրեց սովորել այսպետը»:

Բացի առարկայացանկից, շրջանավարտները նաև ցանկություն են հայտնել բարելավելու դասավանդման որակը.

- ✓ «Ես կարծում եմ, որ պետք է ոչ թե առարկայացանկը անընդհատ փոխել, այլ՝ դասավանդման որակը լավացնել: Օրինակ, եթե այսօր մեզ որևէ սպորտդպրոցի ղեկավար նշանակեն, մենք չունենք այն գիտելիքներն ու հմտությունները, որը մեզ կօգնի այդ աշխատանքում»:

Այս ՖԻՍ քննարկման մասնակիցները (նախկին շրջանավարտները) գրեթե միանշանակորեն այն կարծիքի էին, որ ՀՖԿՍՊԻ-ում այսօր կրթության որակը չափազանց ցածր մակարդակի վրա է.

- ✓ «Ինձ համար ԲՈՒՀ-ի և փվյալ մասնագիտության ընտրության առաջնային չափանիշը հմուտ/փորձառու դասախոսի առկայությունն է: Եթե իմ որդին ՀՖԿՍՊԻ-ում Շուկայագիտություն/մարքեթինգ սովորելու ցանկություն հայտնի, ես դեմ կլինեմ, քանի որ փվյալ ԲՈՒՀ-ը իր սեփական մարքեթինգը չի կարողանում անել, էլ ուր մնաց լավ մարքեթոլոգներ պատրաստի: ԲՈՒՀ-ի ամբիոնների վարիչները փարբեր եղանակներով այսօր փորձում են ապագա ուսանողներ գտնել, որպեսզի ԲՈՒՀ-ին եկամուտ ապահովեն, իրենց՝ աշխատավարձ: Սա շատ փխուր փաստ է, կրթության գերեզմանն է: Ես իմ պրակտիկ գիտելիքները ձեռք եմ բերել ուսմանս զուգահեռ աշխատելու միջոցով: Իհարկե ԲՈՒՀ-ին շնորհակալ եմ ինձ որոշակի գիտելիքներով զինելու և լավ կապեր ապահովելու համար, սակայն իմ պրակտիկ գիտելիքները հիմնականում ստացել եմ աշխատանքի շնորհիվ»:
- ✓ «ԲՈՒՀ-ի լավագույն շրջանավարտների փոխարեն, այսօր ոչ այնքան լավ սովորած շրջանավարտներն են դասավանդում ԲՈՒՀ-ում: Հետևաբար, ես այսօր չեմ կարող հպարտանալ իմ ԲՈՒՀ-ով, ոչ էլ իմ ընտրած մասնագիտությամբ»:

Հնչել է նաև տեսակետ, որ **անկախ այս ամենից, ուսանողի սեփական նախաձեռնությունից և աշխատասիրությունից է նախ և առաջ կախված կրթության մեջ առաջխաղացումը.**

- ✓ «Սովորել ցանկացողը այսօր ԲՈՒՀ-ում կարող է սովորել միայն սեփական նախաձեռնությամբ: Ուղղակի դրա պահանջողը չկա այսօր: ԲՈՒՀ-ում կա գնահատման համակարգ, բայց թերի է այն»:

Մագիստրոսական մեկամյա կրթական ծրագրի տևողությունը, ըստ հարցվածների, բավարար է արդյունահեն կրթություն ապահովելու համար.

- ✓ «Այսօր նույնիսկ 6 ամսում կարելի է արտակարգ մագիստրոսական կրթություն ստանալ մեր մասնագիտության գծով: Եթե ԲՈՒՀ-ը չունի բավարար ճկունություն՝ անհրաժեշտ գիտելիքներով զինելու համար, այդ ժամանակ հայտնվում են այլընտրանքները, օրինակ՝ օնլայն կրթություն, սեմինարներ, կամ մեկամսյա որևէ դասընթացի մասնակցելու հնարավորություն»:

Կան երիտասարդներ, որոնք սպորտի կառավարման ոլորտում առավել որակյալ կրթություն ստանալու հնարավորություններ են փնտրում արտերկրում.

- ✓ «Ես այսօր սպորտի կառավարման գծով արտասահմանում եմ ցանկանում սովորել, որևէ հեղինակավոր ԲՈՒՀ-ում, քանի որ այսպեղ զրոյական գիտելիք եմ ստացել»:
- ✓ «Երբ համեմատում ես այսօրվա օնլայն կուրսերը կամ վեբինարները մեր մասնագիտության գծով, և այս ԲՈՒՀ-ում դասավանդումը, զգում ես ահռելի որակական տարբերություն»:

Ինչ վերաբերում է Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրում հավելյալ առարկաների ուսուցմանը, մասնակիցներից ոմանք սպորտային իրավաբանությունից գիտելիքներ ստանալու ցանկություն են հայտնել՝ ասելով, որ այսօր սպորտի բնագավառում՝ ֆեդերացիայում կամ օլիմպիական կոմիտեում, չկան լավ սպորտային իրավաբաններ, ովքեր կկարողանան պաշտպանել մեր օլիմպիական թիմերի/մարզիկների շահերը արտերկրում:

Ոմանք էլ նշեցին տնտեսագիտության գծով հավելյալ գիտելիքներ ձեռք բերելու անհրաժեշտությունը, ասելով, որ մագիստրոսական ծրագրում տնտեսագիտություն չեն անցել:

Սպորտի մարքեթոլոգների նկատմամբ աշխատաշուկայի պահանջարկը և առաջարկը

Գրեթե բոլոր ՖԽՔ մասնակիցները համաձայն էին այն մտքի հետ, որ Հայաստանում այսօր գրեթե չկան լավ սպորտի մարքեթոլոգներ.

- ✓ «Մեզ մոտ՝ Մուլտի Վելնեսում, մարքեթինգով զբաղվում էր մի անձնավորություն, որը եղել է կանանց հագուստի սրահի մարքեթոլոգ, և ով ծանոթ չէր սպորտի ոլորտի ծառայությունների, ապրանքների և այլ խնդիրների հետ»:

Նշվեց այն տեսակետը, որ սպորտային մարքեթոլոգները պետք է աշխատեն ինչպես մարզադպրոցներում, ֆեդերացիաներում, այնպես էլ մարզահագուստ և սպորտային իրեր արտադրող ընկերություններում, որպեսզի հասկանան այդ ապրանքների որակական հատկանիշները և կիրառեն իրենց գիտելիքները նաև այդ ոլորտի զարգացման համար:

Գիրահեղափոխական պրակտիկայի արդյունավետությունը

Հարցվածները կարծիք են արտահայտել, որ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի շրջանակներում իրենց համար գրեթե անհնար է եղել պատշաճ պրակտիկա ունենալ տարբեր պատճառներով.

- ✓ «Ես ծանոթ չեմ ԲՈՒՀ-ի այսօրվա կրթական համակարգին, սակայն կարող եմ պնդել, որ մենք դեռևս պրակտիկայի խնդիր ունենք: Երկրում չկա այնպիսի սպորտային կառույց, որտեղ նորմալ գործում է մենեջմենթ կամ մարքեթինգ: Հերևաբար, չես կարող լավ պրակտիկա անցնել այդ մասնագիտությունների գծով»:
- ✓ «Ես և կուրսեցիներս Սպորտի նախարարություն ենք գնացել պրակտիկայի համար: Ծանոթացել ենք նախարարի հետ, մի քիչ զրուցել, ու այդքանով ավարտվել է մեր պրակտիկան: Մի քանի հանդիպումներ եղել են վարչության պետերի հետ, բայց դա մասնագիտության մասին բավարար գիտելիքներ ու հմտություններ չէր կարող մեզ տալ»:
- ✓ «Նախարարի առաջին խոսքը մեզ՝ պրակտիկաներիս, եղել է հետևյալը. «Կարո՞ղ եք մեզ համար դրամաշնորհ բերել: Ի՞նչ գրանտներ կարող եք մեզ բերել»:
- ✓ «Իսկ ես Օլիմպիական կոմիտե գնացի պրակտիկայի համար: Այնտեղ մեզնից պահանջեցին, որպեսզի ծրագիր գրենք, որ ֆինանսավորման ներկայացնենք, ուրիշ՝ ոչինչ»:

2020 թվականի շրջանավարտները նշել են, որ իրենք չեն կարողացել պրակտիկա անցնել կորոնավիրուսի համաճարակի պատճառով.

- ✓ «Հասկանալով, որ ԲՈՒՀ-ում ընդհանուր առմամբ ցածր է կրթության որակը, ընդունվեցի մագիստրատուրա՝ հուսալով, որ գոնե նորմալ պրակտիկա կանցնեմ: Երբ եկավ պրակտիկայի ժամանակը՝ կորոնավիրուսի համաճարակը սկսվեց, ու այդպես էլ նորմալ պրակտիկա չունեցանք»:

Հարցված շրջանավարտների առաջարկությունները ԲՈՒՀ-ի հեղինակության և դասավանդման որակի բարձրացման, ինչպես նաև Կառավարում/Մենեջմենթ կրթական ծրագրի բարելավման համար

Հարցված շրջանավարտները միակարծիք էին, որ նախկին ԽՍՀՄ-ի փլուզումից և վճարովի համակարգի անցնելուց հետո ինչպես ԲՈՒՀ-ի հեղինակությունը, այնպես էլ ԲՈՒՀ-ում ուսուցման որակը զգալիորեն ընկել են.

- ✓ **«ԲՈՒՀ-ը հեղինակության խնդիր ունի այսօր:** Եթե այդ խնդիրը չլինի, դասախոսները ստիպված չեն լինի այս ու այն կողմ ընկնել՝ ապագա ուսանող փնտրելու նպատակով: Շատ դասախոսներ այդ պատվախնդրությունը և պատասխանատվությունը չեն զգում, կապված ԲՈՒՀ-ի հեղինակության հետ, այդ պատճառով **կրթության որակը ցածր է:** ՄԻ բաժնի խնդիրը պետք է լինի նաև կորպորատիվ արժեքների ձևավորումը: Նրանք կադրերի հետ պետք է շարունակական աշխատանք տանեն այս ուղղությամբ»:
- ✓ «ԲՈՒՀ-ը տարիներ շարունակ տվել է դիպլոմավորներ, բայց ոչ մասնագետներ»:
- ✓ «Մեր երկրում կա ստերեոտիպ այն մասին, որ ով պարապ է մնացել՝ ընդունվում է Ֆիզկուլտր ինստիտուտ: Եթե մեր ինստիտուտի որևէ շրջանավարտ ինչ-որ տեղ հաջողությունների է հասնում, բոլորը զարմանում են, կամ՝ մտածում, թե նա ինչու է սովորել Ֆիզկուլտր ինստիտուտում, կամ ոնց է եղել, որ Ֆիզկուլտր ինստիտուտից այդպիսի կադր է դուրս եկել: Ցավալին այն է, որ 90 տոկոս դեպքերում հենց այդպես էլ կա»:
- ✓ **«ԲՈՒՀ-ում նման խնդիրներն առաջացել են այն ժամանակվանից, երբ անցել են վճարովի ուսուցման՝ երբ դասախոսի աշխատավարձը ուղիղ համեմատական է դարձել ուսանողների քանակից: Դասախոսը չի ցանկանում վատ սովորելու պատճառով դուրս թողնել որևէ ուսանողի, որպեսզի իր աշխատավարձը չնվազի:** Նույն խնդիրը կա նաև երկրի մյուս ԲՈՒՀ-երում»:
- ✓ **«ԲՈՒՀ-ի լավ հեղինակության ցուցանիշներից է, որ այն ունենա մեծ թվով ուսանողների փոխանակման ծրագրեր, ինչպես նաև արտերկրից շատ ուսանողներ ունենա:** Այսօր ՀՖԿՄՊԻ-ն գրեթե չունի նման ուսանողներ, կամ՝ փոխանակման ծրագրեր»:
- ✓ «Արտասահմանից եկած ուսանողների համար մեր ԲՈՒՀ-երում սովորելը կյանքի նպատակ է: Օրինակ՝ հնդկ ուսանողները համեմատաբար էժան և որակյալ կրթություն են ստանում մեր Բժշկական համալսարանում, իսկ մեր ԲՈՒՀ-ը գրեթե չունի նման ուսանողներ և տեղացի ուսանողների համար սովորելը ասես ինքնանպատակ լինի»:

Հարցվածները ընդգծել են, որ ԲՈՒՀ-ի խնդիրն այսօր պետք է լինի այն, որ հասարակության խնդիրները լուծի և կրթական պահանջմունքները բավարարի:

- ✓ **«Տարիներ շարունակ մեր ինստիտուտը եղել է Հայաստանում սպորտի և ֆիզիկական դաստիարակության զարգացման հենակետը:** Այսօր այն

շարունակում է այդ դերը կատարել, բայց ոչ ճիշտ ձևով: Այսօր շատ մարզածներ երկրում մահանում են, որովհետև չկա համապատասխան իրազեկում, չկան մասնագետներ և սովորելու շահագրգռվածություն: Ամբիոններում շատ առկա կուրսեր փակվում են»:

Կարծիքներ են հնչել այն մասին, թե ինչպես կարող են ԲՈՒՀ-ի շրջանավարտները և ուսանողները ներգրավվել ԲՈՒՀ-ի զարգացման գործում.

- ✓ «Կարելի է ԲՈՒՀ-ի շրջանավարտների կենտրոն ստեղծել, որտեղ պարբերաբար հավաքվենք և մեզնից յուրաքանչյուրը հնարավոր ձևով օգնություն տրամադրի ԲՈՒՀ-ի զարգացման համար»:
- ✓ «Ուսանողներին պետք է այսօր զանազան մասնագիտական խնդիրներ լուծելու հմտություններ սովորեցնել: Սա կարող է զգալիորեն բարձրացնել կրթության որակը, և մեր ԲՈՒՀ-ի մարքեթինգը/ իմիջը նույնպես կաճի դրանով: Եթե ԲՈՒՀ-ում դասավանդեն այնպիսի կադրեր, որոնք ի վիճակի են այդպիսի խնդիրներ լուծելու, ապա նրանք կարող են այդ հմտությունները սովորեցնել նաև ուսանողներին: Ես անձամբ պատրաստ եմ իմ ժամանակը տրամադրել, ինչպես նաև այլ մասնագետների ներգրավել՝ ԲՈՒՀ-ի ուսանողներին նման հմտություններ սովորեցնելու համար»:
- ✓ **«ԲՈՒՀ-ին օգնելու տարբերակ է, երբ ուսանողին հանձնարարվի կատարել մի աշխատանք/հետազոտություն, որը օգուտ կբերի ԲՈՒՀ-ին: Երկրորդ, կրթական էքսպոներում ԲՈՒՀ-ը պետք է այսօր պատշաճ կերպով ներկայանա հանրությանը: Օրինակ՝ QR կոդով ինֆորմացիա տրամադրի, ինչպես մյուսներն են անում»:**

Ուսանողների մոտ ուսման նկատմամբ հետաքրքրության ձևավորումը նշվել է որպես հաճախումների և ուսուցման արդյունավետության բարձրացման ճանապարհ.

- ✓ «Այսօր երկրում ընդհանուր ապադիա է տիրում և ուսանողները սոսկալի անտարբեր են ուսման նկատմամբ: Հետևաբար, դասախոսը և դասավանդվող առարկան պետք է այնքան հետաքրքիր լինեն, որ ուսանողին ստիպեն կտրվել իր առօրյայից»:
- ✓ «Եթե ԲՈՒՀ-ում լինեն «լավագույն ուսանող», «լավագույն պրակտիկաներ» նոմինացիաներ, սրանք կարող են խթան հանդիսանալ առողջ մրցակցության ձևավորման և լավ սովորելու համար»:

Ընդունելության կարգի վերանայմամբ առավել որակյալ ուսանողների ներգրավման հարցը նույնպես նշվել է որպես ԲՈՒՀ-ի հեղինակության և կրթության որակի ու արդյունավետության բարձրացման եղանակ.

- ✓ «Պետք է ուսանողների ընդունելության կարգը փոխվի, որպեսզի օրինակ լողի բաժին չընդունվի լողալ չիմացող մարդը: Քանի որ ԲՈՒՀ-ն այսօր չունի բավարար քանակի դիմորդներ, ստիպված ում ասես ընդունում են»:

Վերջին միտքը մատնանշում է նաև ԲՈՒՀ-ի ֆինանսավորման և արդյունավետ ֆինանսական կառավարման անհրաժեշտությունը

Դասախոսների վերապատրաստումը և առավել որակյալ դասախոսների ներգրավումը նույնպես նշվել է որպես ԲՈՒՀ-ի հեղինակության և ուսուցման որակի ու արդյունավետության բարձրացման ուղի.

- ✓ «ԲՈՒՀ-ի դասախոսների լուրջ վերապատրաստման կարիք կա: Ուսանողները պետք է ոգևորվեն այսօրվա դասախոսներից, վերջիններս պետք է հեղինակություն լինեն նրանց համար, այլ ոչ թե այնպիսին, որոնց դասերի ժամանակ ուսանողը կարող է մի քանի անգամ լսարանի դուռը բացել-փակել ու ներս չմտնել: Դասախոսը պետք է պրպտող լինի, պետք է միշտ թարմացնի իր գիտելիքները և միշտ թարմ տեղեկատվություն մատուցի ուսանողին, անկախ տարիքից: Պետք է դասախոսը կարողանա համացանցից օգտվել՝ տեղեկատվություն ստանալու համար: Նման դասախոսների շնորհիվ ինստիտուտի հեղինակությունը զգալիորեն կարող է բարձրանալ: Ամբիոնների աշխատանքի արդյունավետությունը պետք է գնահատել ոչ թե նրանց հեղազուտական նյութերի/հոդվածների քանակով, այլ գործնականում նրանց կողմից խնդիրներ լուծելու կարողությամբ ու փորձով: ԲՈՒՀ-ի շատ ամբիոններ այսօր ունեն շատ խնդիրներ, բայց խուսափում են, կամ՝ ի վիճակի չեն լուծելու այդ խնդիրները»:

Հնչել է տեսակետ, որ ԲՈՒՀ-ում ամբիոնների նկատմամբ ներքին վերահսկողության բարձրացման և ղեկավարության կողմից նրանց հանդեպ առավել խստապահանջություն դրսևորելու արդյունքում նույնպես կարելի է հասնել ԲՈՒՀ-ում որակական փոփոխությունների.

- ✓ «ԲՈՒՀ-ի ղեկավարությունը պետք է ավելի խստապահանջ լինի ամբիոնների վարիչների նկատմամբ. պետք է մի ժողով անել վերջիններիս հետ, գույքագրել նրանց խնդիրները, որոշել առաջնահերթությունները և համապատասխան անելիքները, և ապա սահմանել վերջնաժամկետներ յուրաքանչյուր հանձնարարության համար: Չենթարկվողները պետք է ազատվեն աշխատանքից: Նման խստությունը և առավել արդյունավետ ներքին

վերահսկողության համակարգի կիրառումը կարող է էական և որակական փոփոխություններ բերել ԲՈՒՀ-ում»:

Հատկանշական է հետևյալ առաջարկությունը պրակտիկայի բարելավման համար.

- ✓ *«Ինչ վերաբերում է պրակտիկային, քանի որ այսօր չունեք որևէ լուրջ կազմակերպություն, որտեղ մեր ուսանողները արդյունավետ պրակտիկա կարողանան անցնել, կարելի է ամեն փարվա սկզբին պրակտիկայի ուսանողական թիմեր ձևավորել և նրանցից յուրաքանչյուրը ինչ-որ միջոցառում (մրցույթ, էքսպո/ցուցահանդես, կամ մարզա-առողջարարական միջոցառում) կազմակերպի մինչև փարվա վերջ: Սա պրակտիկ, կազմակերպչական աշխատանք կլինի նրանց համար»:*

Նշվել է նաև, որ ԲՈՒՀ-ում նոր, միջազգայնորեն ընդունված ավանդույթների ձևավորումը նույնպես կարող են բարձրացնել ԲՈՒՀ-ի հեղինակությունը հասարակության աչքերում.

- ✓ *«ԲՈՒՀ-ն ավարտելուց մեր դիպլոմները ստացել ենք ԲՈՒՀ-ի Ընդհանուր բաժնից, որը կարելի է ասել երեսմուտք է: Կարելի է, օրինակ, դիպլոմները հանձնել հանդիսավոր կերպով՝ դահլիճում, ինչպես անում են շատ ԲՈՒՀ-եր: Սա մեծ ծախս չի պահանջում: Բացի դա, կարիք ունենք, որ լինի ինստիտուտի մի խորհրդանիշ/լոգո, որը ԲՈՒՀ-ի «բռենդը» կհանդիսանա, և այդ լոգոյով իրեր նվիրեն շրջանավարտներին»:*

Մեկ այլ տեսակետ էլ հնչել է այն մասին, որ **ԲՈՒՀ-ում ուսուցման որակը կարող է բարձրանալ, եթե մրցակցություն լինի ոլորտում, եթե այլ ԲՈՒՀ-եր (նաև մասնավոր) նույնպես պատրաստեն սպորտի և ֆիզիկական կուլտուրայի ոլորտի մասնագետներ:**

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Չնայած այն բանին, որ սահմանափակ թվով մասնակիցներով նման քննարկումների միջոցով հնարավոր չի վերհանել տվյալ հետազոտության թիրախային խմբի՝ ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի բոլոր շրջանավարտներին հուզող հարցերը և լսել նրանց բոլորի կարծիքներն ու առաջարկությունները, կամ՝ ստանալ քանակական/տոկոսային տվյալներ հետազոտվող տվյալ թիրախային խմբի մասին, այնուամենայնիվ, նշված ծրագրի թվով հինգ առավել աչքի ընկնող շրջանավարտների հետ անցկացված ՖԽ քննարկմամբ մեզ հաջողվեց ստանալ բավականին հարուստ տեղեկություններ և կարծիքներ ինչպես ԲՈՒՀ-ի, այնպես էլ նշված մագիստրոսական ծրագրի մասին:

Քանի որ հարցվածները 2016-2020 թվականների շրջանավարտներ են, ուստի նրանց արտահայտած կարծիքների գերակշիռ մասը վերաբերում է ԲՈՒՀ-ի/մագիստրոսական ծրագրի այդ ժամանակահատվածին: Հարկ է նշել, որ 2019 թվականի վերջից ԲՈՒՀ-ն ունի նոր ռեկտոր, իսկ նշված մագիստրոսական ծրագիրը՝ նոր ղեկավար, հետևաբար, վերջիններիս կողմից ձեռնարկված բարեփոխումների և նոր (2020թ.-ից մեկնարկած) մասնագիտական պիլոտային ծրագրի արդյունքները չէին կարող տեսանելի լինել և գնահատվել այս ՖԽԲ մասնակիցների կողմից:

Վերը նշված ՖԽԲ-ն ցույց տվեց, որ Մարքեթինգ/կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի 2016-2020թթ. շրջանավարտները այնքան էլ բավարարված չեն ԲՈՒՀ-ում և մասնավորապես իրենց մագիստրոսական ծրագրում ստացած կրթությունից: Նրանց չեն գոհացրել ինչպես դասախոսների մասնագիտական պատրաստվածությունը, այնպես էլ դասավանդվող որոշ առարկաները:

Այս տարիների շրջանավարտները արդյունավետ պրակտիկա գրեթե չեն ունեցել, որը կապված է մասնագիտական ոլորտում համապատասխան պրակտիկ մասնագետների (սպորտի մարքեթոլոգների և լավ կառավարիչների) սղության, ԲՈՒՀ-ի՝ ընդունող կազմակերպությունների հետ անարդյունավետ համագործակցության, ինչպես նաև վերջին տարիներին բռնկված կորոնավիրուսի համաճարակի հետ:

Այլընտրանքային սպորտային բարձրագույն կրթական հաստատությունների բացակայությունը երկրում սպորտի շատ նվիրյալների բերում է ՀՖԿՍՊԻ, իսկ վերջինիս հնարավորություն չի տալիս զարգանալու մրցակցային միջավայրում:

Քննարկման մասնակիցները մտահոգությամբ են նշում այն այն փաստը, որ նախկին ԽՍՀՄ-ի փլուզումից և շուկայական հարաբերությունների (վճարովի ուսուցման համակարգի) անցնելուց հետո ԲՈՒՀ-ի հեղինակությունը և ԲՈՒՀ-ում ուսուցման որակը զգալիորեն ընկել են:

Ուսանողական վարձավճարներից ֆինանսական կախվածությունը **ստիպում է ուսանողների թիվը համալրել ցածր կրթական մակարդակ ունեցող դիմորդներով:** ԲՈՒՀ-ում գրեթե չեն գործում դասախոսների վերապատրաստման և ուսանողների փոխանակման (արտերկրի ԲՈՒՀ-երի հետ) ծրագրեր: ԲՈՒՀ-ը գրեթե չունի և վերջին տարիներին չի էլ ունեցել արտասահմանցի ուսանողներ, որը նույնպես վկայում է ԲՈՒՀ-ի ոչ բարձր հեղինակության մասին:

Հարցված շրջանավարտները առաջարկել են նշված խնդիրների լուծման մի շարք ուղղություններ, որոնք ներկայացված են զեկույցի *Առաջարկություններ* բաժնում:

Գլուխ 2. ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի (պիլոտային փուլի) ուսումնառողների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները (2020-2021 ուս.տարի)

Ինստիտուտի և Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մասնագիտության ընտրության շարժառիթները

Այս մագիստրոսական ծրագրի ներկայիս ուսանողների գերակշիռ մասը ՀՖԿՍՊԻ բակալավրիատի շրջանավարտներ են և ունեն տարբեր սպորտային մասնագիտություններ: Նրանց կողմից Մարքեթինգ/կառավարում մասնագիտության ընտրության շարժառիթ են հանդիսացել այդ ոլորտում Մարքեթինգի, կամ սպորտի կառավարման ոլորտներում համապատասխան աշխատանք ունենալու, ինչպես նաև նոր, արդիական մասնագիտության տիրապետելու ցանկությունը:

- ✓ «Ողջ կյանքում սպորտով եմ զբաղվել, սպորտի հետ են կապված իմ հետագա պլանները: Ցանկացել եմ սպորտի բիզնես ոլորտի մեջ խորանալ, իմ բիզնեսում կիրառելու համար ժամանակակից հմտություններ ձեռք բերել՝ գործիքների տիրապետել»:
- ✓ «Ընտրել եմ, քանի որ սա արդիական մասնագիտություն է, Հայաստանում այդքան մեծ տարածում չունի, և միայն այս ԲՈՒՀ-ում է հնարավոր ստանալ այս մասնագիտությունը»:
- ✓ «Ընտրել եմ, քանի որ նոր մասնագիտություն է: Բակալավրի կրթությունս կինեզիոլոգիան է եղել և որոշեցի կառավարման գծով մագիստրատուրա սովորել, հույս ունենալով, որ պետքական մասնագիտություն է կառավարումը, որ ամեն տեղ պետք կգա այն»:
- ✓ « Ինստիտուտում բակալավրի կրթություն ստացա, հետո իմացա, որ այստեղ Կառավարում և Մարքեթինգ բաժին կա մագիստրատուրայում: Որոշեցի ընդունվել, քանի որ լինելով պրոֆեսիոնալ մարզիկ՝ հեծանվորդ, նպատակ ունեմ առաջադրվելու որպես ՀՀ Հեծանվային մարզաձևերի ֆեդերացիայի նախագահ: Մարզակառույցների կառավարման գծով այս մասնագիտությունն ինձ կօգնի որպեսզի կառավարել սովորեմ, միջոցառումներ կազմակերպեմ»:

Իրականացա՞ն ուսանողների սպասումները..

- ✓ «Մասնակիորեն իրականացան, քանի որ կորոնավիրուսի համաճարակն ու պատերազմը խանգարեցին, շեղումներ եղան պլաններից»:
- ✓ «Հիմնականում այո: Բավականին գիտելիքներ ու հմտություններ ստացա»:
- ✓ «Այո, կառավարման գծով մեծ գիտելիքներ ստացա: Լինելով պրոֆեսիոնալ մարզիկ կարողացա ժամանակ գտնել այսքան խիտ առարկայացանկով ուսուցում ստանալու համար: Եթե 2 տարի լինեի ծրագրի տևողությունը, ինձ համար ավելի հեշտ կլինեի սովորելը, քանի որ ես հաճախ եմ մեկնում արտերկիր: Կորոնավիրուսի համաճարակի պատճառով չէի կարող սովորելու

ամիսներին երկրից դուրս գալ, հետևաբար կարողացա դասերին նորմալ հաճախել»:

Պրոֆեսորադասախոսական կազմի պրակտիկ փորձառությունն ու ուսուցման պրակտիկահեն միջավայրը՝ ծրագրի գլխավոր ձեռքբերում

- ✓ «Դասախոսների 90 տոկոսը արհեստավարժ էին, երիտասարդ ու պրակտիկ մասնագետներ էին: Նրանք լավ էին դասավանդում՝ իրենց աշխատանքից պրակտիկ օրինակների քննարկումներով: Վերջիններիս հետ հեշտ էր շփումը, օրինակ այն, որ անունով էինք մենք/ուսանողները դիմում նրանց»:
- ✓ «Դասախոսները շատ լավն էին՝ յուրաքանչյուրն իր գործի/պրակտիկ մասնագետ էր, ոլորտի լավագույն մասնագետներից էին նրանք: Մեր բոլոր հարցերին գերազանց պատասխաններ էին տալիս»:

Ընդամենը 2-3 դասախոսներ կային, որոնք, ըստ հարցվածների, չէին համապատասխանում այս ծրագրին: Վերջիններիս աշխատելաոճը, մարդկային հատկանիշները, մոտեցումները, օբյեկտիվությունը ընդունելի չեն եղել ուսանողների համար: Դասախոսների 90 տոկոսին, այնուամենայնիվ, ուսանողները շատ բարձր են գնահատում: Այստեղից կարելի է ենթադրել, որ այս կրթական ծրագիրը հիմնականում պրոֆեսիոնալների կողմից է իրականացվում, որոնցից շատերը այլ ԲՈՒՀ-երից եկած դասախոսներ են, պրակտիկ մասնագետներ:

Կրթական ծրագրի նոր առարկայացանկն ու ուսուցման նորարարական մոտեցումները

- ✓ «Առարկաների հագեցվածությունը բարձր էր, արդիական առարկաներ էին, սակայն ժամանակը՝ 1-2 ամիս յուրաքանչյուր առարկայի ընկալման համար, քիչ էր»:
- ✓ «Կային առարկաներ, օրինակ՝ անտիդոպինգի վերաբերյալ, կամ՝ հաշվապահություն, որոնք կարելի էր ավելի կարճ անցնել, քանի որ մեր մասնագիտության համար ավելի կարևոր առարկաներ կան»:
- ✓ «Այն, որ դասերը միայն թելադրել-գրելով չէին անցնում, այլ՝ պրակտիկ օրինակների քննարկմամբ էին անցնում, մեզ համար շատ հաճելի էր և օգտակար: Օրինակ՝ Մերչնդայզինգ առարկան: Ընդամենը երկու դասախոսությունից ստացած գիտելիքը օգնել է ինձ, որպեսզի մի տեղական խանութում վաճառքների բարելավման համար օգտակար առաջարկություններ անեմ»:
- ✓ «Լավ առարկաներից էին Սոցիոլոգիան, Իրադարձությունների կառավարումը, Թվային մարքեթինգը, Սպորտի ինդուստրիան: Բոլորն էլ լավ առարկաներ էին, օգտակար: Ուղղակի առարկայացանկը խիտ էր մեկ տարվա համար: Եթե գոնե 1.5 տարի լիներ ուսման տևողությունը՝ կկարողանայինք թեզը նորմալ գրել: Հիմա օր ու գիշեր ստիպված թեզն ենք գրում»:

Առցանց ուսուցման արդյունավետությունը

Ուսանողների հետ ՖԻՄ քննարկմամբ պարզվեց, որ առցանց ուսուցումը հատկապես շատ օգտակար է եղել մայրաքաղաքից, կամ հանրապետությունից դուրս բնակվողների համար: Կորոնավիրուսի համաճարակի ընթացքում, երբ փակ էին հանրապետության ելք ու մուտքը, որոշ ուսանողների համար դասապրոցեսից հետ չմնալու համար միակ տարբերակն է եղել առցանց ուսուցումը:

Չնայած առցանց դասախոսությունները հիմնականում չեն տեսա-/ձայնագրվել, բայց դասախոսները ուսանողներին էլեկտրոնային տարբերակով (էլ. փոստով) տրամադրել են դասավանդման նյութերը, որը նույնպես շատ օգտակար է եղել: Որոշ դասախոսներ նույնիսկ տրամադրել են առցանց դասախոսությունների ձայնագրություններն այն ուսանողներին, որոնք բաց են թողել որևէ դասախոսություն, կամ՝ մյուս դասին կրկնել են անցած դասի հիմնական կետերը:

Այնուամենայնիվ, շատերի համար առկա/օֆլայն ուսուցման ձևն ավելի է նախընտրելի, քանի որ այն ավելի արդյունավետ է: Ըստ հարցվածների, դասախոսը օֆլայն տարբերակով ավելի արդյունավետորեն է կարողանում անցկացնել դասը: Ուսանողներին ավելի հաճելի է կենդանի շփումը օֆլայն դասախոսության ժամանակ:

- ✓ «Zoom-ով/առցանց ուսուցումը, բնականաբար, չի կարող փոխարինել սովորական ուսուցմանը: Այնուամենայնիվ, Zoom-ով ուսուցումը ուներ նաև որոշ առավելություններ: Օրինակ՝ արեզենտացիաներ ցույց տալը/նայելը: Չնայած մեր լսարանները տեխնիկապես հագեցած էին, բայց Zoom-ով ավելի լավ էին անցնում արեզենտացիաները»:

Մոդուլային ուսուցումը՝ որպես կրթական ծրագրի հիմնական վերափոխում

Հիմնականում մոդուլային դասավանդումը արդյունավետ է եղել, սակայն որոշ/մասնագիտական առարկաների համար (օրինակ՝ գովազդ) ուսանողները ցանկություն հայտնեցին, որ ավելի երկար անցնեն, իսկ ոչ այնքան մասնագիտական առարկաները (օրինակ՝ հաշվապահություն, անտիդոպինգ)՝ ավելի կարճ:

Չնայած որոշ ուսանողների մոտ կարծիք կար, որ մեկ օրում մեկ առարկա անցնելը (4 ժամ) հոգնեցուցիչ է եղել, բայց դա կախված է առարկայից ըստ նրանց.

- ✓ «Օրինակ, սոցիոլոգիայի դասը չէինք նկատում՝ ինչպես էր անցնում: Այդ 3 ժամը 15 րոպե էր մեզ թվում: Այդպիսին էին նաև Նախագծերի կառավարումը, Թվային մարքեթինգը»:
- ✓ «Դասերի ժամերը (18.30-ից հետո) շատ հարմար էին, քանի որ մեզանից շատերը աշխատում էին: Երբեմն նույնիսկ աշխատանքի վայրից էինք առցանց հետևում/մասնակցում դասերին»:

Մասնագիտական գրականության առկայության և օրար լեզվի իմացության խնդիրների մասին

- ✓ «Հայերեն լեզվով մասնագիտական գրականություն գրեթե չկա ԲՈՒՀ-ի գրադարանում: Որոշ առարկաների գծով նույնիսկ օտարալեզու գրականություն չկա»:

Այն ուսանողներին, որոնք ազատ չեն տիրապետում հայերենին, նույնիսկ հնարավորություն է տրվել օտար լեզվով՝ ռուսերենով հանձնել գրավոր կամ բանավոր քննությունները:

Ուսանողների գիտելիքի և կարողությունների գնահատման համակարգը

Այս առնչությամբ տարբեր կարծիքներ են հնչել: Ոմանց համար ընդունելի են մոդուլային նոր համակարգով ուսուցման և համապատասխան գնահատման եղանակները (առաջադրանք, թեսթ, նախագծային աշխատանք կատարելը), ի տարբերություն ավանդական հարցաշարերի, իսկ այլոց համար (հիմնականում աշխատողների և պրոֆեսիոնալ մարզիկների համար) նման ինտենսիվ ուսուցման և գնահատման մեթոդները այդքան էլ նախընտրելի չեն: Բացի այդ, ուսանողները տարբեր առարկաների գնահատման եղանակների համար տարբեր նախապատվություններ ունեն:

- ✓ «Որոշ առարկաների համար, օրինակ՝ հաշվապահություն, գրավոր թեստի տարբերակն է ավելի ընդունելի, իսկ այլ/մասնագիտական առարկաների համար՝ պրոյեկտ գրելը: Վաճառքի վերաբերյալ քննություն ենք հանձնել, բայց նախընտրելի էր, որ թեստ հանձնեինք»:
- ✓ «Կիրառական առարկաների համար, օրինակ՝ թվային մարքեթինգ, պրոյեկտ գրելն է ավելի նախընտրելի, իմաստ չկա թեստ հանձնել այդ առարկայից: Հակադրապինգ թեստ ենք հանձնել, իսկ Մարքեթինգային հետազոտություններ և սոցիոլոգիա առարկայից ցանկալի է բանավոր քննություն հանձնել»:

Ինչ վերաբերում է գործնական աշխատանքներ հանձնելուն, շատ դեպքերում ուսանողները ուշացրել են այդ աշխատանքների հանձնումը, սակայն դասախոսների մեծ մասը բարյացակամորեն ընդունել են մի քանի օր ուշացումով հանձնած աշխատանքները:

Մասնագիտական պրակտիկայի արդյունավետությունը

Թեզի համադրումը պրակտիկայի հետ արդյունավետ չի եղել շատ ուսանողների համար.

- ✓ «Իմ թեզի թեման է՝ «Լոռվա մարզում սպորտի միջոցով տնտեսության զարգացումը»: Այս ուղղությամբ պրակտիկայի համապատասխան վայր չկար ինձ համար: Պրակտիկայի կարիք չի եղել իմ այս թեզը գրելու համար: Ես որոշեցի ԿԳՄՍ նախարարություն գնալ միայն որոշ տեղեկություններ ստանալու համար»:

- ✓ «Իսկ իմ թեզի թեման համապատասխանում էր իմ աշխատանքի հետ, քանի որ ես գործող մարզիչ եմ: Թեզիս թեման է՝ «Մեդիայի, գովազդի և մարքեթինգի ազդեցությունը կանանց ֆուտբոլի զարգացման վրա»: Ես շատ եմ լինում մարզերում: Ֆեդերացիայի աշխատակիցների հետ պրոպագանդում եմ կանանց ֆուտբոլը սոցիալական կայքերի, ֆեդերացիայի կայքի, Ինստագրամի և այլ միջոցներով, որովհետև շատերը չգիտեն, որ մենք ունենք կանանց ֆուտբոլ: Ես ունեմ այդ փորձը, որը համապատասխանում է հետազոտությանս հետ: Եթե չունենայի նման աշխատանք, գրեթե անհնար կլիներ պրակտիկան համատեղել թեզի շրջանակներում հետազոտության հետ: Այնուամենայնիվ, թեզի մշակման համար շատ մեծ ջանքեր ու ժամանակ է պահանջվում»:

Հարկ է նշել, որ գիտահետազոտական պրակտիկայի համար նախատեսված մեկ ամիս՝ 20 աշխատանքային օր ժամանակը անբավարար է մագիստրանտներից շատերի համար: Վերջիններս ցանկանում են պրակտիկայի ընթացքում ձեռք բերել պրակտիկ խնդիրների լուծման հմտություններ:

- ✓ «Ամբողջ կուրսի բողոքն է այն, որ թեզը գրելու համար բավարար ժամանակ չի հատկացվում: Ընդամենը 15 օր ենք ունենում թեզը գրելու համար, որը բոլորովին բավարար չի»:
- ✓ «Ես ԿԳՄՍ նախարարությունում եմ պրակտիկա անցնում, Արտաքին կապերի բաժնում: Այնտեղ ինձ համար գրեթե սովորելու բան չկա մարքեթինգի բնագավառում: Միակ առավելությունն այն է, որ այնտեղ թեզիս համար օգտակար ինֆորմացիա եմ ստանում: Եթե գնայի որևէ տեղ վաճառքի/մերչենդայզինգի բաժնում աշխատեի, ավելի շատ պրակտիկ հմտություններ կստանայի: Ուղղակի այդ աշխատանքն էլ թեզիս համար օգտակար չէր լինի»:
- ✓ «Պրակտիկայի տևողությունը կարճ էր, որպեսզի այդ ընթացքում թեզի վերաբերյալ հետազոտություն կատարեինք: Այնուամենայնիվ, ՀՀ Ֆուտբոլի ֆեդերացիան միակ տեղն էր, որտեղ ես կարող էի սպորտային միջոցառումների կազմակերպման մասին հետազոտությունս կատարել»:

Ինչ վերաբերում է ԲՈՒՀ-ն ավարտելուց հետո աշխատանքի անցնելու հեռանկարներին, շատ ուսանողներ ունեն հստակ պլանավորված ծրագրեր (օրինակ՝ դառնալ Հեծանվային մարզաձևերի ֆեդերացիայի նախագահ), միևնույն ժամանակ, կան նաև ուսանողներ, որոնք չունեն կարիերայի կոնկրետ պլաններ:

- ✓ «Հուսով եմ, որ ԲՈՒՀ-ի Կարիերայի բաժինը կամ մագիստրոսի դիպլոմս կօգնեն համապատասխան աշխատանք ունենալ, որ այս կրթությունը որ ստացանք, պիտի ինչ որ մի տեղ կիրառելի լինի»:

Առաջարկություններ դասավանդման որակի բարձրացման, ինչպես նաև Կառավարում/մարքեթինգ կրթական ծրագրի բարելավման համար

Մագիստրոսական ծրագրի ընդհանուր տևողությունը առաջարկվեց դարձնել 1.5 կամ 2 տարի, կամ՝ կրճատել առարկայացանկը:

- ✓ «Առարկաների քանակը (մոտ 20) բավականին շատ էր մեկ տարվա համար: Այս առարկայացանկով ամենաքիչը 1.5 տարի պետք է լիներ ծրագրի տևողությունը, կամ, մեկ տարվա դեպքում, վերջին 5 առարկաները կարելի էր հանել/չանցնել (արդեն բավականին հոգնել էինք ու ի վիճակի չէինք նորմալ սովորել դրանք)»:

Մոդուլային ծրագրով մեկ օրում երկու ժամից ավել տևողությամբ որևէ առարկայի դասավանդումը (օրինակ՝ երկու հատ 80 րոպե տևողությամբ դասը նույն օրում՝ ժամը 18:30-ից 21:30-ը անցնելը) անարդյունավետ է շատ ուսանողների համար: Եթե գործնական աշխատանքի դեպքում արդյունավետ է այդքան երկարատև պարապմունքը, ապա մեկ ժամից ավելի տեսական դասընթացը հոգնեցուցիչ է շատերի համար:

Առարկայացանկի և ժամաքանակի վերաբերյալ.

- ✓ «Կարևոր/մասնագիտական առարկաները, օրինակ՝ կառավարումը, շուկայագիտությունը, մերչնդայզինգը, թվային մարքեթինգը ցանկալի կլիներ ամբողջ տարում անցնեինք, մինչև մայիս, և սեպտեմբերին քննություն հանձնեինք, իսկ ոչ առաջնային առարկաները, օրինակ՝ անտիդոպինգը կամ հաշվապահությունը, կարճ անցնեինք»:

Եղավ առաջարկություն համաչափ բաշխելու քննությունների օրերը/քանակը, որպեսզի չառաջանան թերբեռնված և գերծանրաբեռնված ուսումնական կիսամյակներ. ուսումնական տարվա սկզբում մագիստրանտների աշխատաձավալը բավականին թեթև է եղել, իսկ տարվա վերջում ուսանողները ստիպված են եղել հանձնել մի քանի քննություն մեկ շաբաթվա ընթացքում:

Ըստ հարցվածների՝ մագիստրատուրայի ուսանողների գրեթե 90 տոկոսը աշխատում են ի տարբերություն բակալավրիատի ուսանողների, և նրանց մեծ մասն աշխատում է առավոտյան ժամի 9-ից մինչև 18-ը: Հետևաբար, ԲՈՒՀ-ը ճկունություն է ցուցաբերել այս հարցում և այս մագիստրոսական ծրագրով դասապրոցեսը կազմակերպել է երեկոյան ժամը 18:30-ից, սակայն, հաճախումների խնդիրը չի լուծվել սրանով: Ցածր հաճախելիությունն բացասաբար է ազդել դասապրոցեսի վրա (ուսանողի գնահատականի ընդամենը 10 բալն է այն կազմում): Նաև առաջարկություն եղավ, որ քննությունների անցկացման համար ցանկալի է առանձին ժամեր նշանակել յուրաքանչյուր ուսանողի համար՝ տիպիկ հերթերից ու ժամանակի կորուստից (հատկապես աշխատող ուսանողների համար) խուսափելու համար: Նույնը

առաջարկվեց կազմակերպել նաև թեզերի պաշտպանության համար՝ հունիսին: Ըստ ուսանողների, նման պրակտիկա գոյություն ունի այլ ԲՈՒՀ-երում, և շատ քաղաքակիրթ տարբերակ է սա:

✓ «Եթե հնարավոր լինի, ավելի լավ է ոչ թե պրակտիկան, այլ մեր քննությունների համար գրավոր աշխատանքները համատեղվեն մեր թեզերի թեմաների հետ: Այսինքն, գրելով որևէ քննական աշխատանք՝ գրենք թեզի որևէ մասը: Օրինակ, ես մենեջմենթ եմ սովորում հիմա, և մարքեթինգ առարկայից իմ քննության գրավոր աշխատանքը որ հնարավոր լինի կապել իմ թեզի համապատասխան գլխի հետ: Եվ երկրորդ, թեզի թեման ցանկալի է ընտրել տարվա սկզբում՝ սեպտեմբերին, որպեսզի բավարար ժամանակ ունենանք դրա վրա աշխատելու համար»:

✓ «Կարելի է թիմային պրակտիկա կազմակերպել. ուսանողների տարբեր թիմեր ձևավորվեն, որոնք կաշխատեն որևէ խնդրի/առաջադրանքի վրա պրակտիկայի ընթացքում: Դա և պրակտիկայի համապատասխան կազմակերպության համար օգտակար կլինի, և մեզ համար, քանի որ փորձ ձեռք կբերենք: Հնարավոր է, որ նույնիսկ տվյալ ընկերությունից մեզ հետագայում աշխատանքի առաջարկ անեն: Օրինակ, մեր՝ ձյուդոյի ակումբի համար եթե ուսանողները մի սպորտային արշավ մտածեն/առաջարկեն, որը մեր հաճախորդների քանակը կմեծացնի ձյուդոում, դա կարող է լինել որպես պատվեր կամ գործնական աշխատանք ապագա մասնագետների համար»:

Մի ուսանող էլ նշեց, որ պահանջ է եղել, որպեսզի 60-ից 80 էջ լինի թեզի ծավալը և սա անընդունելի է ոմանց համար /նախկինում 40-60 էջ է եղել այս պահանջը/, քանի որ կախված թեմայից, թեզը երբեմն ավելի կարճ կարող է լինել:

Ինչ վերաբերում է **նոր առարկաներ** ավելացնելուն, կարծիք եղավ, որ կարելի է առարկա ավելացնել կապված տրանսֆերների՝ սպորտսմենների տեղափոխության հետ: Մեկ այլ ուսանող էլ նշեց, որ մենեջմենթի դասընթացում պրակտիկ կառավարման խնդիրներ լուծելու հմտությունների ձեռք բերմանն ուղղված դասընթացների կարիք կա:

Ավելի շատերը համաձայնեցին այն մտքի հետ, որ պետք է **համակարգչային հմտությունների՝** Microsoft office – Excel, Power Point, Project Management ուսուցման կուրսեր լինեն (նման դասընթացներ նույնիսկ բակալավրիատում չեն անցել), ինչպես նաև **օտար լեզուների խորացված ուսուցում**, սպորտային առարկաներ (այլ ոլորտներից եկած ուսանողների համար), կամ՝ սպորտային տուրիզմ, սպորտային միջոցառումների կազմակերպում: Վերջիններս կարող են լինել **ընտրովի առարկաներ**:

Քանի որ կառավարում և մարքեթինգ մասնագիտությունների առարկայացանկը մեծամասամբ նույնն է, ուսումնական պրոցեսի արդյունավետության համար (նաև ֆինանսական արդյունավետության տեսանկյունից) կարելի է միավորել այս ուսումնական խմբերը՝ առաջարկելով

համատեղ դասընթաց նույն առարկաների գծով և որոշ նեղ մասնագիտական առարկաներով կազմակերպել առանձին դասեր (Merchandising, HR, սպառողի հոգեբանություն, մարզակառույցների մասին և այլն):

Ընդհանուր առմամբ՝ այս պիլոտային ծրագիրը կարելի է արդյունավետ համարել և այն որպես հաջողված փորձ ներդնել բուհի մագիստրոսական ծրագրերում:

Գլուխ 3. ՀՖԿՄՊԻ Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրի պիլոտային փուլի դասախոսների շրջանում անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հիմնական արդյունքները

Որքանով են Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական կրթական ծրագրում դասավանդվող առարկաները համապատասխանում ուսանողների կարիքներին և գիտելիքների մակարդակին

Դասախոսներից մեկի հնչեցրած կարծիքը հաստատեց ուսանողների կողմից նշված այն մտահոգությունը, որ ծրագրում կան որոշ ոչ այնքան կարևոր/նպատակահարմար առարկաներ.

- ✓ «Ես գիտությունների դոկտոր, պրոֆեսոր եմ: Ունեմ 18 տարվա ընդհանուր ստաժ: Սա իմ երկրորդ անհաջող փորձն է այս ԲՈՒՀ-ում դասավանդելու: Փորձել եմ դասավանդել Հակադոպինգային կառավարում, որը չի ստացվել: Ես գտնում եմ, որ անիմաստ է իմ առարկան ուսանողներին դասավանդել, քանի որ նրանց պետք չի դա: Հակադոպինգային գործունեությունը ընդհանրապես ոչ մեկին պետք չի:

Դասախոսները համամիտ էին նաև ուսանողների այն մտահոգության հետ, որ այս մագիստրոսական ծրագրում (և այլ մագիստրոսական ծրագրերում նույնպես) բավականին խիտ են դասավանդվող առարկաները, սակայն նշեցին, որ ուսանողների կողմից քրտնաջան և հետևողական աշխատանքը կարող է արդյունքի բերել.

- ✓ «Այո, իրականում խիտ են մագիստրատուրայի առարկաները, բայց ուսանողների ցանկությունն է բացակայում՝ վերցնելու իրենց համար օգտակարը, այն, ինչը պետք է իրենց: ԲՈՒՀ-ի բակալավրիատում նրանց մեծ մասը շատ հանգիստ, միապաղաղ ուսուցման պրոցես են տեսել, ակտիվություն չի եղել: Եվ հանկարծ նրանք հայտնվում են այսպիսի ինտենսիվ ուսուցման պրոցեսում, որին գումարվում է կորոնավիրուսի համաճարակն ու պատերազմը, և իրենց թվում է, թե դա ինտենսիվ կուրս է: Յաճոր հաճախումները ծրագրում վկայում են այն մասին, որի շատերի մոտ սովորելու ցանկությունն է պարզապես բացակայում»:
- ✓ «Այո, ես համամիտ եմ այն մտքի հետ, որ մեր ուսանողները դեռ չեն հասունացել, որ վերցնեն այն ամենը, ինչը ԲՈՒՀ-ում տալիս են նրանց»:

Դասերի հաճախումները բարձր են եղել կորոնավիրուսի համաճարակից և պատերազմից առաջ.

- ✓ «Իմ առարկայի դասերին (Սպորտի կառավարում) սկզբում լավ հաճախում էին, հետաքրքրված էին, ուրախ էին: Պատերազմը և կորոնավիրուսի

համաճարակը շատ ազդեց նրանց վրա: Առցանց դասավանդման անցնելը նույնպես իջեցրեց սովորելու մոտիվացիան»:

- ✓ «Իմ առարկայի դասերին (Սպորտի մարքեթինգ) նույնպես լավ հաճախում էին մինչև սեպտեմբերի 27-ը (պատերազմի սկիզբը): Լսարանը գրեթե միշտ լիքն էր: Դասերը, հաճախումները, ակտիվությունը բարձր էին: Զգացվում էր, որ իմ առարկան իրենց համար նորություն էր ու հետաքրքիր էր: Հետո իհարկե փոխվեց դա. կորոնովիրուսից հետո առցանց դասերին քչերն էին մասնակցում՝ 3-4 ուսանող, մաքսիմում 10 ուսանող է մասնակցել առցանց դասերին»:
- ✓ «Ես դասավանդել եմ և պատերազմի ժամանակ՝ 2020թ աշնանը (Վաճառքի կառավարում և բանակցություններ), և այս տարվա՝ 2021թ գարնանը (Իրադարձությունների կառավարում), և պատկերը նույնն էր. 18 ուսանողից ամենաշատը 4-5 հոգի են միացել առցանց դասերին»:

Ըստ դասախոսների՝ այս **մագիստրոսական ծրագրում ուսուցման արդյունավետության վրա բացասաբար է ազդել այն փաստը, որ ՀՖԿՍՊԻ բակալավրիատի շրջանավարտները չեն ստացել/ստանում հիմնարար տնտեսագիտական, ինչպես նաև օտար լեզուների և համակարգչային գիտելիքներ.**

- ✓ «Այս ԲՈՒՀ-ի բակալավրիատի շրջանավարտները չունեն հիմնարար գիտելիքներ տնտեսագիտությունից, կառավարումից և մարքեթինգից: Դա մեզ համար ամենամեծ խնդիրն է, քանի որ մեզանից ոմանք տնտեսագիտական ԲՈՒՀ-երից են այստեղ եկել, որտեղ նման խնդիր չի եղել: Հետևաբար, այս ԲՈՒՀ-ի բակալավրիատի շրջանավարտներին մագիստրոսական կրթական ծրագրում կառավարում և մարքեթինգ դասավանդելը խնդրահարույց է եղել»:

Այնուամենայնիվ, **այն ուսանողները, ովքեր մեծ ջանքեր են գործադրել, հասել են հաջողության:** Նշվեց, որ ծրագրում կան այդպիսի լավ 4-5 ուսանողներ, որոնք այս ծրագրի կորիզն են: Կան ուսանողներ էլ, որոնք դեռ մինչև մայիսի 31-ը լուծարքներ են հանձնելու, և հնարավոր է, որ 4 հոգի նույնիսկ դուրս մնան ԲՈՒՀ-ից: Նրանցից ոմանք աշխատելու պատճառով չեն կարողացել նորմալ հաճախել ու սովորել, ուրիշները՝ հավաքականի մարզումներում ընդգրկված լինելու պատճառով:

- ✓ «Որոշ կարգային մարզիկներ նորմալ չեն հաճախել/սովորել՝ պատճառաբանելով հավաքականի մրցումներին իրենց մասնակցությամբ, բայց, սա խնդիր չպիտի լիներ սովորել ցանկացողի համար: Ծրագրում կա նույնիսկ ֆիզիկական սահմանափակումներով ուսանող՝ Հովհաննեսը, որը նաև աշխատում է ԱԻՆ-ում որպես վարչության պետ, և շատ պարտաճանաչորեն հաճախել է բոլոր դասերին և սովորել»:

- ✓ «Այո: Ոմանք նույնիսկ աշխատանքի վայրից էին միանում առցանց դասերին, որքան էլ որ դա դժվար լիներ նրանց համար»:
- ✓ «Մոդուլային դասավանդման տրամաբանությունն այն է, որ ուսանողը դասերի ընթացում անընդհատ պիտի սովորի/աշխատի, այլ ոչ թե ամեն բան թողնի վերջում անելու համար: Չնայած մեկ-երկու ամսում ինտենսիվ են անցնում որևէ առարկա, բայց վերջում գիտելիքը թարմ է լինում քննություններ հանձնելու համար»:
- ✓ «Ուսանողները հաճույքով էին մասնակցում պրակտիկ առարկաների դասերին, որոնք հաճույք էին պատճառում նրանց, իսկ ավելի բարդ ու տեսական առարկաներից /օրինակ՝ Սպորտի իրավունք, Ֆինանսներ և վարկ/ նեղվում էին: Վերջինիս պատճառը այդ առարկաների ոլորտում նախնական գիտելիքների պակասն էր և շատ դասախոսներ նույնիսկ պատրաստակամություն են հայտնել զրոյից դասավանդել նման առարկաները, ավելացնել իրենց ժամաքանակը»:

Նույնը նաև անգլերեն լեզվի դասավանդմանն է վերաբերում, ֆինանսներին, կառավարմանը, նախագծերին, գրեթե բոլոր առարկաներին: Դասախոսները ուսանողների հետ համամիտ էին, որ հայերեն լեզվով մասնագիտական գրականություն ԲՈՒՀ-ում գրեթե չկա. հիմնականում ռուսերեն և անգլերեն լեզուներով է: Լեզվի պահանջի հետ կապված, որոշ դասախոսներ ստիպված են եղել հայերեն թարգմանել իրենց պրեզենտացիաների նյութերը: Որոշ առարկաների ժամաքանակի ավելացման վերաբերյալ ամբիոնի վարիչը հետևյալ առարկուով հանդես եկավ.

- ✓ «Այն, որ ուսանողները ցանկություն են հայտնել որոշ առարկաներ մի ամբողջ կիսամյակ անցնել, նրանք պետք է հասկանան, որ կրեդիտ հավաքելու համար լսարանում անցկացրած ժամերը բավական չեն: Նրանք պետք է նաև ինքնուրույն աշխատանք կատարեն: Իսկ մեր ուսանողների համար սա շատ բարդ բան է»:

Ոմանց համար էլ պարզվեց, որ անհնար է ավելի երկար դասավանդումը.

- ✓ «Այո, մեր ուսանողները ստիպված են ավելի շատ ինքնուրույն աշխատել: Մենք պետք է նրանց հետ ավելի շատ գործնական աշխատանք կատարենք: Նույնիսկ մեզանից շատերի համար անհնար կլինի ավելի երկար /6-7 ամիս/ դասավանդելը՝ մեր զբաղվածության պատճառով»:

Բացի այդ, նշվեց, որ ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում **մագիստրոսական կրթական ծրագրի մրցունակությունը պայմանավորված է նաև այսպիսի կարճ (մեկ տարի) տևողությամբ.**

- ✓ «Մեր ծրագիրը մրցունակ չի լինի այլ ԲՈՒՀ-երի հետ, եթե երկու տարի լինի ուսուցումը այս մագիստրոսական ծրագրում: Մարդիկ ուզում են արագ ավարտել, քիչ վարձ մուծել»:

Պարզվեց, որ այս ուսումնական տարում մագիստրոսական ծրագրի ընդունելությունը եղել է հարցազրույցով, որը փաստորեն արդյունավետ չի եղել այս մագիստրոսական ծրագիրը լավագույն ուսանողներով համալրելու համար: Մյուս կողմից, կարծիք հնչեց այն մասին, որ ավելի խիստ ընդունելության չափանիշների կիրառման դեպքում (օրինակ՝ օտար լեզուների, համակարգչային գրագիտության, տնտեսագիտության հիմունքների, սպորտի բնագավառում փորձի կամ կրթության պահանջի դեպքում) ԲՈՒՀ-ի այս մագիստրոսական ծրագիրը բավարար քանակի ուսանողներով չի համալրվի:

- ✓ «Կարելի է նաև մինչև ընդունվելը ինտենսիվ նախապատրաստական ուսումնական ծրագիր կազմակերպել, ինչպես մի ժամանակ Հայաստանի Ամերիկյան համալսարանն էր անում, որպեսզի պատրաստվեն այս ծրագրի համար»:

Ինչ վերաբերում է **թեզի համադրմանը մասնագիտական պրակտիկայի հետ**, դասախոսները նշեցին, որ շատ ուսանողներ ընտրել են իրենց թեզի թեման՝ առանց պատկերացնելու, թե որտեղ են պրակտիկան անցնելու, որպեսզի աշխատեն այդ թեզի վրա:

- ✓ «Ֆրանսիական համալսարանում, օրինակ, ուսանողը գործատուի հետ համատեղ քննարկմամբ է որոշում իր թեզի թեման: Ընտրում է այնպիսի թեմա, որը հետաքրքիր կլինի նաև գործատուի համար: Մեր ուսանողները այլ մոտեցում ունեն. նրանք իրենց սեփական հետաքրքրություններին են միայն նայում, առանց գործատուի շահերը/հետաքրքրությունները հաշվի առնելու»:
- ✓ «Մեր ուսանողները այդքան արդյունավետ չեն աշխատել գործատուների հետ պրակտիկայի շրջանակներում: Մենք դժվարությամբ ենք յուրաքանչյուրի համար համապատասխան պրակտիկայի վայր գտել. ուսանողները ընտրեցին իրենց թեմաները, բայց հետո դժվար էր պատկերացնել, թե այդ ուղղությամբ ով, որ գործատուի հետ ինչպես պիտի աշխատեր թեզը գրելու համար»:

Այսպիսով պարզվեց, որ մագիստրոսական թեզ գրելը պրակտիկայի շրջանակներում բարդ խնդիր է եղել: Ուսանողներից քչերն են մասնակցել ԲՈՒՀ-ում գիտահետազոտական մեթոդաբանական դասընթացին, որը նաև ցույց է տալիս, որ շատ ուսանողներ անլուրջ են վերաբերվել այս ամենին, ինչպես նաև գործնական աշխատանքներին»:

- ✓ «Գործնական աշխատանքների հանձնման համար պետք է ավելի խստապանջ լինեինք, որ ոչ թե թույլ տայինք մի աշխատանքը հանձնել մյուսի հետ միասին՝ մյուս վերջնաժամկետին, այլ՝ յուրաքանչյուր աշխատանքի համար պահպանեինք իր վերջնաժամկետը, և խախտելու համար պատժամիջոց կիրառվեր, այլ ոչ թե միշտ զիջեինք նրանց»:

Ինչ վերաբերում է **գնահատման մեթոդներին**, նշվեց, որ այս պիլոտային ծրագրի շրջանակներում գնահատման մեթոդները ավանդական հարցաշարերի համեմատությամբ ավելի արդյունավետ են եղել:

- ✓ «Այստեղ ուսանողները սովորում են ինքնուրույն մտածել, պաշտպանել իրենց գաղափարները, պնդել իրենց կարծիքը դասախոսի մոտ, այլ ոչ թե անգիր սովորել ինչ որ նյութ և հարցաշարով պատասխանել: Հարցաշարը միզուցե բակալավրիատում իմաստ ունի, քանի որ այնտեղ ինչ որ տեղ անգիր անելու կարիք կա, քանի որ գիտելիքի հիմքն է ստեղծում դա: Մագիստրատուրայում ուսանողը արդեն գրեթե մասնագետ է և պետք է իրեն դրսևորի: Եվ մագիստրատուրայում ուսուցումը ավելի շատ գործնական պետք է լինի (քեյսերի քննարկմամբ), քան թե տեսական»:

Դասախոսները միաձայն համաձայն էին այն մտքի հետ, որ իրենց ուսանողների մեծ մասը չի տիրապետում **համակարգչային ծրագրերի** (Word, Excel, Power Point), որն ըստ իրենց, բակալավրիատից եկող խնդիր է: Ուսանողներից շատերը նույնիսկ ԲՈՒՀ-ի տրամադրած էլ.փոստից (sportedu) չեն օգտվում: Ավելի հաճախ Facebook messenger-ով են դասախոսները կապ պահպանել ուսանողների հետ, կամ՝ նրանց անձնական էլ.փոստի միջոցով (ուսանողները հաճախ չեն նայում նույնիսկ իրենց անձնական էլ.փոստը):

Դասախոսները նաև հաստատեցին ծրագրի նախկին շրջանավարտների բարձրացրած այն մտահոգությունը, որ **ՀՖԿՄՊԻ-ն այսօր իր երբեմնի հեղինակության վերականգնման խնդիր ունի**.

- ✓ «Ինստիտուտն այսօր լուրջ խնդիր ունի իր երբեմնի հեղինակության վերականգնման համար, քանզի տարիներ շարունակ կոռուպցիոն մեխանիզմների կիրառմամբ ընդունվել և ավարտել են վատ սովորող շատ ուսանողներ»:
- ✓ «Այո: ԲՈՒՀ-ն իրոք ունի հեղինակության խնդիր այսօր: Եթե տիկին Հայրապետյանը չլիներ, ես երբեք չէի գա այստեղ դասավանդելու:

Ամբիոնի վարիչն էլ հաստատեց ներկայիս ուսանողների այն կարծիքը, որ՝

- ✓ «Այսօր մեր այս ծրագրում ունենք հիանալի պրակտիկ մասնագետներ, և շատ մասնագիտական բուհեր ևս ցանկանային իրենց դասախոսական կազմում ունենալ այսպիսի մասնագետներ»:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Սույն հետազոտությամբ պարզվեց, որ ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրի ներկայիս՝ պլիտոյաին փուլը հիմնականում հաջող է ստացվել. ծրագրում ներգրավվել են շատ պրակտիկ և հմուտ մասնագետներ, թարմացվել է առարկայացանկը (ըստ միջազգային չափորոշիչների), ներդրվել է մոդուլային ուսուցում և նոր գնահատման մեթոդներ, որոնք ընդունելի են ուսանողների համար:

Գիտահետազոտական պրակտիկան, որոշակի դժվարություններով հանդերձ (պրակտիկան թեզի հետազոտության հետ համադրման, համապատասխան պրակտիկայի վայրի ընտրության, ինչպես նաև թեզերի թեմաների ուշ ընտրության/հաստատման հետ կապված), նույնպես կարելի է հաջողված համարել:

Կորոնավիրուսային համաճարակով պայմանավորված՝ առցանց դասավանդումը նույնպես ստեղծել է որոշակի դժվարություններ, գրանցվել է հաճախումների ցածր ցուցանիշ, սակայն, ինչպես ծրագրի դասախոսներն են նշել, աշխատասեր ու մոտիվացված ուսանողները ամեն դեպքում կարողացել են հասնել ուսման մեջ հաջողությունների, իսկ կրթությանը անլրջորեն վերաբերվող ուսանողները միշտ փորձել ու փորձում են գտնել արդարացումներ (օրինակ՝ աշխատանքով, կամ սպորտային մարզումներով/մրցումներով զբաղված լինելը):

Ծրագրի վերը նշված դրական կողմերին զուգահեռ, անհրաժեշտ ենք համարում առանձնացնել որոշ դիտողություններ և առաջարկություններ կապված ինչպես այս մագիստրոսական ծրագրի, այնպես էլ բուհի գործունեության հետ.

Առարկայացանկի վերաբերյալ

Ֆես քննարկումների միջոցով պարզվեց, որ այս մագիստրոսական կրթական ծրագրում կան դասավանդվող նոր, մասնագիտական առարկաներ, ինչպիսիք են «Սպորտի իրավունքը», «Ֆինանսներ և վարկ», և այլ առարկաներ, որոնք նախատեսված են համապատասխան կրթական բազա ունեցողների համար և վերջիններս որոշակի դժվարություններ են առաջացրել ՀՖԿՍՊԻ ուսանողների մոտ, քանի որ ՀՖԿՍՊԻ բակալավրիատի ուսանողները չունեն բավարար հիմքեր և գիտելիքներ նման առարկաները յուրացնելու համար: Հետևաբար, չնայած այն բանին, որ նշված առարկաները միջազգային պրակտիկայում ընդունված սպորտի բնագավառում Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրերի բաղկացուցիչ մասն են կազմում, հաշվի առնելով մեր երկրում, մասնավորապես՝ ՀՖԿՍՊԻ բակալավրիատում այդ առարկաների գծով անհրաժեշտ կրթական բազայի պակասը, անհրաժեշտ է վերամշակել այդպիսի նոր/դժվար առարկաների ուսումնական ծրագրերը և նյութերը՝ հարմարեցնելով դրանք մեր ուսանողների կարիքներին, գիտելիքների մակարդակին և ունակություններին:

Կարելի է ընտրովի առարկաներ ավելացնել, հատկապես նրանց համար, ովքեր այլ ԲՈՒՀ-երից են եկել ու չեն անցել սպորտի բնագավառում բակալավրիատ, կամ, ովքեր չունեն տնտեսագիտական, բիզնեսի, օտար լեզուների, կամ համակարգչային բավարար գիտելիքներ:

Կրթության որակի և բուհի հեղինակության բարձրացման անհրաժեշտության վերաբերյալ

Հաշվի առնելով այն փաստը, որ ՀՖԿՍՊԻ-ն սպորտի ոլորտում հանրապետության միակ ԲՈՒՀ-ն է այսօր, անհրաժեշտ է միջոցներ ձեռնարկել, որպեսզի այն վերականգնի և պահպանի այս ոլորտում ունեցած իր երբեմնի համբավն ու հեղինակությունը (դրանով իսկ նպաստելով այս մագիստրոսական բաժնի հեղինակության բարձրացմանը): Վերջինիս համար անհրաժեշտ է.

ա) վերանայել ԲՈՒՀ-ի բակալավրիատի և մագիստրատուրայի ընդունելության կարգերը՝ բացառելով ցածր գիտելիքների/ունակությունների տեր դիմորդների մուտքը դեպի ՀՖԿՍՊԻ:

ՀՖԿՍՊԻ Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում նույնպես կարիք կա վերանայելու/խստացնելու ընդունելության պայմաններն ու կարգը՝ առավել կիրթ, մոտիվացված և մասնագիտությանը համապատասխանող ուսանողներ ներգրավելու համար: Այսպիսի ուսանողներ կարելի է ներգրավել նաև դուալ կրթության հնարավորություն տալով սպորտային ոլորտի պրակտիկ մասնագետներին, ինչպես նշեցին հարցված դասախոսները:

Պրոֆեսիոնալ մարզիկներին, ինչպես նաև աշխատող երիտասարդներին ԲՈՒՀ-ում կրթության մեջ ներգրավելու համար անհրաժեշտ է առավել ճկուն ուսուցման և քննական համակարգերի ներդրում՝ առցանց, ինչպես նաև երեկոյան դասավանդման և քննման հնարավորություններ:

բ) Անհրաժեշտ է խստացնել ԲՈՒՀ-ի բակալավրիատի և մագիստրատուրայի քննական համակարգերը՝ ինչպես նաև վերանայել ուսանողների հանդեպ դասախոսների և վարչակազմի կողմից չափազանց զիջողական վերաբերմունքի դրսևորումները:

✓ «*Լուծարքները վճարովի դարձնելը կարող է խթանել հաճախումները, լավ սովորելը և ժամանակին գործնական աշխատանքների հանձնումը: Տեղական շափ բուհեր (Երևանի պետական բժշկական համալսարան, Հայաստանում ֆրանսիական համալսարան) բուհեր ունեն նման պրակտիկա: Այսպիսի բուհերում բացակայությունների թվի սահմանափակում կա, որն անցնելիս կարող են ուսանողին հեռացնել բուհից»:*

գ) Անհրաժեշտ է թարմացնել դասախոսական կազմն ու վերջիններիս գիտելիքները՝ առաջարկելով վերապատրաստման (նաև արտերկրում) հնարավորություններ,

- դ) Անհրաժեշտ է վերանայել դասախոսական և վարչական կազմի վարձատրության համակարգը՝ առաջարկելով շուկայում մրցունակ աշխատավարձ, ինչպես նաև պարգևատրումներ և այլ սոցիալական երաշխիքներ (առողջության ապահովագրություն, մարզասրահներից օգտվելու զեղչեր, և այլն),
- ե) Անհրաժեշտ է ԲՈՒՀ-ի գրադարանը համալրել անհրաժեշտ, ժամանակակից մասնագիտական գրականությամբ, ինչպես նաև էլեկտրոնային ռեսուրսներով ու համակարգիչներով,
- զ) Անհրաժեշտ է վերանայել մասնագիտական պրակտիկայի նպատակները, տևողությունը, գիտահետազոտական թեզի հետ համադրման նպատակահարմարությունը, ինչպես նաև ընդունող կազմակերպությունների հետ համագործակցության կարգը (որպեսզի պրակտիկան փոխշահավետ լինի այն և՛ ուսանողի, և՛ այդ կազմակերպության համար),
- է) Անհրաժեշտ է կազմակերպել և մասնակցել բազմաթիվ միջոցառումների՝ կոնֆերանսներ, էքսպոներ, ինչպես նաև առցանց մարքեթինգային/PR ակցիաներ, որոնք կբարձրացնեն բուհի և Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական ծրագրի վերաբերյալ հանրային իրազեկվածությունը քնակչության իրազեկվածությունը:

Հավելված 1. Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական ծրագրի 2016-2020 թ.թ. շրջանավարտների հետ ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշարը

1. Ասացեք խնդրեմ՝ որո՞նք են եղել Ձեր շարժառիթները այս մասնագիտության՝ Մարքեթինգ/ Կառավարում և ԲՈՒՀ-ի՝ ՀՖԿՍՊԻ ընտրության հետ կապված: Ի՞նչ ակնկալիքներ ունեիք ՀՖԿՍՊԻ-ում առաջարկվող այս մասնագիտությունը ընտրելիս:
2. Կարո՞ղ եք ասել, որ իրականացան Ձեր սպասումները /լիովին, մասամբ, ոչ/: Եթե ոչ/մասամբ, ապա ինչու՞:
3. Մինչ այս մագիստրոսական կրթական ծրագրում ընդգրկվելը որտե՞ղ/ի՞նչ մասնագիտություն եք սովորել:
4. Այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում դասավանդվող առարկաները համապատասխանո՞ւմ են Ձեր կարիքներին, գիտելիքների մակարդակին:
5. Որո՞նք էին ամենից արդյունավետ և ամենից անարդյունավետ դասընթացները: Ինչո՞ւ:
6. Ի՞նչ հավելյալ գիտելիքներ կամ հմտություններ կցանկանայիք ստանալ այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում, որոնք չեք ստացել:
7. Ծրագրում դասավանդող դասախոսներն ըստ Ձեզ արհեստավա՞րժ էին:
8. Որտե՞ղ եք անցկացրել Ձեր պրակտիկան: Արդարացա՞ն պրակտիկայից Ձեր ակնկալիքները: Ինչու՞: Ի՞նչ տվեց Ձեզ պրակտիկան:
9. Ավարտելուց հետո բուհում ստացած գիտելիքներն ու ձեռք բերած կարողությունները օգնե՞լ են մասնագիտական ոլորտում աշխատանքի անցնել: Եթե ոչ, ինչպիսի՞ դժվարություններ եք ունեցել:
10. Ընդհանուր առմամբ, ի՞նչն է հարկավոր փոփոխել Մենեջմենթ / Մարքեթինգ կրթական ծրագրերում, որպեսզի ուսանողներին հնարավորություն տրվի ստանալու գործնական և կիրառական հմտություններ:

Հավելված 2. Մարքեթինգ/Մենեջմենթ մագիստրոսական ծրագրի 2020-2021 ուսումնական տարվա ուսումնառողների հետ ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշարը

1. Ասացեք խնդրեմ՝ որո՞նք են եղել Ձեր շարժառիթները այս մասնագիտության՝ Մարքեթինգ/ Կառավարում և ԲՈՒՀ-ի՝ ՀՖԿՍՊԻ ընտրության հետ կապված: Ի՞նչ ակնկալիքներ ունեիք ՀՖԿՍՊԻ-ում առաջարկվող այս մասնագիտությունը ընտրելիս:
2. Հիմա, երբ արդեն ավարտում եք ՀՖԿՍՊԻ-ում Ձեր Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագիրը, կարո՞ղ եք ասել, որ իրականացան Ձեր սպասումները /լիովին, մասամբ, ոչ/: Եթե ոչ/մասամբ, ապա ինչու՞:
3. Մինչ այս մագիստրոսական կրթական ծրագրում ընդգրկվելը որտե՞ղ/ի՞նչ մասնագիտություն եք սովորել:
4. Այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում դասավանդվող առարկաները համապատասխանում էին Ձեր կարիքներին և գիտելիքների մակարդակին:
5. Որո՞նք էին ամենից արդյունավետ և ամենից անարդյունավետ դասընթացները: Ինչու՞:
6. Ի՞նչ հավելյալ գիտելիքներ կամ հմտություններ կցանկանայիք ստանալ այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում, որոնք չէք ստացել:
7. Հաշվի առնելով այն փաստը, որ 2020թ. մարտից Հայաստանում կորոնավիրուսի համաճարակ է սկսվել, որի պայմաններում ԲՈՒՀ-երը ստիպված են եղել անցնելու առցանց դասավանդման ռեժիմի, կասեի՞ք, որ առցանց ուսումը /Zoom/ բավարարել է Ձեր պահանջները: Ինչու՞:
8. Կարողացե՞լ եք մասնակցել առցանց դասերի, սեմինարների և գործնական աշխատանքների *մշտապես/հիմնականում/երբեմն*: Եթե ոչ մշտապես՝ ինչու՞:
9. Կարողացե՞լ եք միշտ, ժամանակին և պատշաճ կերպով պատրաստել ու հանձնել Ձեր գործնական աշխատանքները: Եթե ոչ, ինչու՞:
10. Գնահատման մեթոդները՝ առաջադրանք, թեսթ, նախագծային աշխատանք, ի տարբերություն ավանդական հարցաշարերի, արդյունավետ էին: Ինչու՞:
11. Ծրագրում դասավանդող դասախոսներն ըստ Ձեզ արհեստավա՞րժ էին:
12. Ծրագրի մոդուլների տևողությունը բավարա՞ր էր, որպեսզի յուրացնեիք պահանջվող նյութերը: Ո՞ր առարկան: Ինչու՞:

13. Իսկ մոդուլային դասավանդումն արդյունավետ էր (մեկ օր – մեկ առարկա, քննություն մոդուլի ավարտին):
14. Իսկ դասապրոցեսի կազմակերպման այլընտրանքային ժամանակացույցը՝ /դասերի սկիզբը՝ 18:30-21:30/:
15. Ինչպե՞ս եք կապ պահպանել ԲՈՒՀ-ի վարչական աշխատակիցների, դասախոսների, և մյուս ուսանողների/դասընկերների հետ (էլ.փոստ, հեռախոս, Ֆեյսբուք/մեսենջեր, Վայբեր և այլն): Օգտվե՞լ եք ՀՖԿՍՊԻ-ի կողմից Ձեզ տրամադրված էլ. փոստից: Ինչո՞ւ ոչ/ինչպե՞ս:
16. Որտե՞ղ եք անցկացրել Ձեր պրակտիկան: Ի՞նչ ակնկալիքներ ունեիք գիտահետազոտական պրակտիկայից: Արդարացա՞ն պրակտիկայից Ձեր ակնկալիքները: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ տվեց Ձեզ պրակտիկան:
17. Մագիստրոսական թեզի թեմայի հետազոտումը պրակտիկայի շրջանակում իրականացնելը արդյունավետ ձևաչափ էր: Ինչո՞ւ:
18. Ընդհանուր առմամբ, ի՞նչը կփոխեիք այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում, որպեսզի Ձեզ՝ ուսանողներիդ հնարավորություն տրվի ստանալու գործնական, արժեքավոր և պիտանի գիտելիքներ ապագայում աշխատանքի մեջ կիրառելու համար:
19. Ո՞ր բնագավառներում/կազմակերպություններում եք պլանավորում աշխատանքի անցնել ԲՈՒՀ-ն ավարտելուց հետո: Ինչո՞ւ:

Հավելված 3. Մարքեթինգ/Կառավարում մագիստրոսական ծրագրի պիլոտային փուլի (2020-2021 ուստարի) դասախոսների հետ անցկացված ֆոկուս խմբային քննարկման հարցաշարը

1. Ի՞նչ շարժառիթներով են Ձեր ուսանողներն ընտրել այս մասնագիտությունը՝ Մարքեթինգ/ Կառավարում և ԲՈՒՀ-ը՝ ՀՖԿՍՊԻ-ն:
2. Մինչ այս մագիստրոսական կրթական ծրագրում ընդգրկվելը որտե՞ղ/ի՞նչ մասնագիտություն են սովորել Ձեր ուսանողները:
3. Այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում դասավանդվող առարկաները համապատասխանում էին Ձեր ուսանողների կարիքներին և գիտելիքների մակարդակին:
4. Որո՞նք էին ամենից արդյունավետ և ամենից անարդյունավետ դասընթացները: Ինչո՞ւ:
5. Ի՞նչ հավելյալ գիտելիքներ կամ հմտություններ կցանկանայիք, որ Ձեր ուսանողները ստանային այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում, որոնք չեն ստացել:
6. Հաշվի առնելով այն փաստը, որ 2020թ մարտից Հայաստանում կորոնավիրուսի համաճարակ է սկսվել, որի պայմաններում ԲՈՒՀ-երը ստիպված են եղել անցնելու առցանց դասավանդման ռեժիմի, կասեի՞ք, որ առցանց ուսումը /Zoom/ արդյունավետ է եղել: Ինչո՞ւ:
7. Կարողացե՞լ են Ձեր ուսանողները մասնակցել առցանց դասերի, սեմինարների և գործնական աշխատանքների: Եթե ոչ միշտ՝ ինչո՞ւ:
8. Կարողացե՞լ են նրանք միշտ, ժամանակին և պատշաճ կերպով պատրաստել ու հանձնել գործնական աշխատանքները: Եթե ոչ, ինչո՞ւ:
9. Գնահատման մեթոդները՝ առաջադրանք, թեսթ, նախագծային աշխատանք, ի տարբերություն ավանդական հարցաշարերի, արդյունավետ էին: Ինչո՞ւ:
10. Ծրագրի մոդուլների տևողությունը բավարա՞ր էր, որպեսզի ուսանողները յուրացնեին պահանջվող նյութերը: Ո՞ր առարկան: Ինչո՞ւ:
11. Իսկ մոդուլային դասավանդումն արդյունավետ էր (մեկ օր – մեկ առարկա, քննություն մոդուլի ավարտին):
12. Իսկ դասապրոցեսի կազմակերպման այլընտրանքային ժամանակացույցը՝ /դասերի սկիզբը՝ 18:30-21:30/:

13. Ինչպե՞ս եք կապ պահպանել ուսանողների հետ (էլ.փոստ, հեռախոս, Ֆեյսբուք/մեսենջեր, Վայբեր և այլն): Օգտվե՞լ են նրանք ՀՖԿՍՊԻ-ի կողմից տրամադրված էլ. փոստից: Ինչու՞ ոչ/ինչպե՞ս:
14. Որտե՞ղ եք Ձեր ուսանողները անցկացրել իրենց պրակտիկան: Ի՞նչ ակնկալիքներ ունեին նրանք մասնագիտական պրակտիկայից: Արդարացա՞ն պրակտիկայից Ձեր և նրանց ակնկալիքները: Ինչու՞: Ի՞նչ տվեց նրանց պրակտիկան:
15. Մագիստրոսական թեզի թեմայի հետազոտումը պրակտիկայի շրջանակում իրականացնելը արդյունավե՞տ ձևաչափ էր: Ինչու՞:
16. Ընդհանուր առմամբ, ի՞նչը կփոխեիք այս Մարքեթինգ/ Կառավարում մագիստրոսական կրթական ծրագրում, որպեսզի Ձեր ուսանողներին հնարավորություն տրվի ստանալու գործնական, արժեքավոր և պիտանի գիտելիքներ ապագայում աշխատանքի մեջ կիրառելու համար:
17. Ո՞ր բնագավառներում/կազմակերպություններում են պլանավորում աշխատանքի անցնել Ձեր ուսանողներըը ԲՈՒՀ-ն ավարտելուց հետո: Ինչու՞: