

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**  
**(РУТ (МИИТ))**



Рабочая программа практики,  
как компонент образовательной программы  
высшего образования - программы бакалавриата  
по направлению подготовки  
38.03.02 Менеджмент,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ**

### **Производственная практика**

### **Технологическая (проектно-технологическая) практика**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент в международном  
транспортном бизнесе (российско-китайская  
программа)

Форма обучения: Очная

Рабочая программа практики в виде электронного  
документа выгружена из единой корпоративной  
информационной системы управления университетом и  
соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)  
ID подписи: 1054949  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Кокорев Игорь  
Анатольевич  
Дата: 11.04.2025

## 1. Общие сведения о практике.

Целями производственной практики являются:

- закрепление теоретических знаний и умений по международному транспортному бизнесу;
- приобретение практических навыков анализа деятельности предприятия;
- формирование у студентов профессиональных умений и навыков ведения самостоятельной научно-исследовательской работы.

Виды профессиональной деятельности, на которые направлена производственная практика: организационно-управленческая и предпринимательская.

Задачами производственной практики являются:

- формирование у студента общих и профессиональных компетенций;
- приобретение практического опыта работы в области международного транспортного бизнеса;
- практическая реализация знаний, умений и навыков, полученных при изучении соответствующих профессиональных модулей, в т.ч.:
- приобретение навыков сбора и обработки информации по управленческой деятельности;
- приобретение навыков аналитической работы по управленческой деятельности;
- выявление потенциала и возможных проблем, связанных с международным транспортным бизнесом,
- разработка предложений по развитию деятельности предприятия в области международного транспортного бизнеса.

## 2. Способ проведения практики:

стационарная и (или) выездная

## 3. Форма проведения практики.

Практика проводится в форме практической подготовки.

При проведении практики практическая подготовка организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

## 4. Организация практики.

Практика может быть организована:

- непосредственно в РУТ (МИИТ), в том числе в структурном подразделении РУТ (МИИТ);

- в организации, осуществляющей деятельность по профилю образовательной программы (далее - профильная организация), в том числе в структурном подразделении профильной организации, на основании договора, заключаемого между РУТ (МИИТ) и профильной организацией.

#### 5. Планируемые результаты обучения при прохождении практики.

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения при прохождении практики:

**ОПК-2** - Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;

**ОПК-3** - Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;

**ОПК-4** - Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;

**ОПК-5** - Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ;

**ОПК-6** - Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности;

**ПК-2** - Способен проводить поиск источников информации с применением современных информационно-коммуникационных технологий, а также системный анализ полученной информации для формирования списка потенциальных партнеров на внешних рынках;

**ПК-3** - Способен провести предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных внешнеторговых партнерах.;

**ПК-5** - Способен планировать и согласовывать условия транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта;

**ПК-6** - Способен в предусмотренной законодательством форме подготавливать документы, необходимые для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта;

**ПК-8** - Способен подготовить отчет по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта, используя для анализа и формирования возможных решений современные цифровые инструменты;

**ПК-9** - Способен разработать план-график контрольных мероприятий за исполнением обязательств по внешнеторговому контракту с учетом изменений внутренней и внешней среды на основе критериев устойчивого развития компании;

**ПК-10** - Способен осуществить сбор и анализ хода выполнения внешнеэкономических контрактов и подготовить предложения по мерам ответственности сторон в случае нарушения обязательств по контрактам;

**ПК-11** - Способен формировать информацию и проводить расчеты показателей производственно-экономической деятельности организации и их ресурсному обеспечению в условиях возможных колебаний конъюнктуры международных отраслевых рынков с учетом нормативных актов и на основе типовых методик;

**ПК-12** - Способен анализировать влияние изменений факторов внешней и внутренней среды на производственные и финансово-экономические показатели компании, структурных подразделений, а также разрабатывать рекомендации по внедрению мероприятий для повышения устойчивости компании;

**ПК-13** - Способен анализировать влияние изменения внешней и внутренней среды на эффективность бизнес-процессов компании и условия согласования интересов бизнес-субъектов цепочки создания ценности, оценивать уровень использования резервов потенциала компании и путей его развития.

Обучение при прохождении практики предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

**Знать:**

- методы выявления проблем и задач, возникающих в рамках поставленных целей компании.
- методики формирования необходимой информации для решения управленческих задач.
- подходы к оценке социальной значимости организационно- управленческих решений.

- системы современных информационных технологий, используемых при управлении компанией.
- современные способы рекламы продукции в соответствии с особенностями рынков.
- методологию поиска источников информации о потенциальных партнерах на внешних рынках.
- методологию предварительного анализа поступающих коммерческих предложений и запросов от партнеров на внешних рынках.
- формы объективной оценки потенциальных партнеров на внешних рынках.
- систему исходных данных, необходимых для планирования и согласования транспортного-логистического внешнеторгового контракта.
- законодательные формы для подготовки документов для ТЛО внешнеторгового контракта.
- основные принципы и методологию формирования мониторинга ТЛО внешнеторгового контракта.
- порядок составления отчета по ТЛО внешнеторгового контракта.
- контрольные мероприятия по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту.
- запланированный ход выполнения внешнеэкономического контракта.
- закономерности, связывающие показатель производственно-экономической деятельности компании и их ресурсное обеспечение.
- методы анализа эффективности и согласованности деятельности структурных подразделений компании.
- способы оценки эффективности деятельности бизнес-процессов компании.

#### **Уметь:**

- выбрать оптимальные способы решения возникающих задач, исходя из правовых норм, ресурсов и ограничений.
- использовать современный инструментарий и интеллектуальные информационно-аналитические системы для решения управленческих задач в международном бизнесе.
- разработать алгоритм оценки социальной значимости организационно-управленческих решений и определить необходимую информацию.
- выбрать необходимые информационные технологии и программные продукты в соответствии с решаемыми бизнес-задачами.
- оценить эффективность выбранного способа рекламы продукции на внешних рынках.
- сформировать алгоритм выявления эффективных потенциальных партнеров.
- разработать алгоритм анализа предложений и запросов.
- сформировать систему инструментов, повышающих объективности и

- системность                      оценки                      потенциальных                      партнеров.
- согласовывать условия ТЛО внешнеторгового контракта.
  - определить необходимые данные для подготовки внешнеторгового контракта в требуемой форме.
  - сформировать требования к показателям мониторинга.
  - составить отчет и провести анализ результатов.
  - разработать план-график контрольных мероприятий.
  - оценить и ранжировать нарушения в ходе выполнения контракта.
  - сформировать алгоритм и систему экономико-математических моделей для оценки влияния на показатели колебаний конъюнктуры международных отраслевых рынков.
  - проанализировать системную согласованность подразделений.
  - согласовать интересы всех участников бизнес-цепочки создания ценности.

### **Владеть:**

- методами и экономико-математическим инструментарием анализа задач и выбора оптимального решения.
- методиками анализа необходимых данных и полученных результатов.
- инструментарием разработки организационно-управленческих решений и оценки эффективности их реализации в условиях динамичной среды.
- обоснованием выбора необходимых информационных технологий и программных продуктов.
- методами анализа эффективности рекламы и выбора способов её повышения.
- методами ранжирования потенциальных партнеров по эффективности взаимодействия с ними в условиях высокодинамичной среды
- методами предварительного анализа поступающих предложений.
- инструментарием сбора информации и её обработки для ранжирования потенциальных партнеров компании на внешнем рынке.
- методами планирования и способами согласования условий ТЛО внешнеторгового контракта.
- методологией подготовки документов, необходимых для ТЛО внешнеторгового контракта.
- анализом причин отклонений в ТЛО внешнеторгового контракта.
- методологией проведения анализа и формирования рекомендаций по выполнению ТЛО внешнеторгового контракта.
- способностью обосновать разработанный план-график, как оптимальный.
- инструментами выбора мер ответственности за нарушение обязательств по контракту.
- инструментарием оценки возможных колебаний конъюнктуры международных рынков и выбора мер повышения устойчивости работы

компании

- инструментарием для разработки рекомендаций, направленных на повышение устойчивости компании и эффективности её структурных подразделений.
  - методами организации рационального использования резервов потенциала организации.
- ?

#### 6. Объем практики.

Объем практики составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов).

#### 7. Содержание практики.

Обучающиеся в период прохождения практики выполняют индивидуальные задания руководителя практики.

| №<br>п/п | Краткое содержание |
|----------|--------------------|
|----------|--------------------|

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | <p>Практическая подготовка — форма организации образовательной деятельности при освоении образовательной программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю соответствующей образовательной программы.</p> <p>Содержание практики соотносится с видом и задачами профессиональной деятельности, определяемой СУОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) программы «Менеджмент в международном транспортном бизнесе (Российско-Китайская программа)» и направлено на изучение и анализ управленческой деятельности организаций различных форм собственности, на приобретение умений и навыков разработки и реализации корпоративной и конкурентной стратегии организации, а также функциональных стратегий (маркетинговой, финансовой, кадровой), разработки и реализации комплекса мероприятий операционного характера в соответствии со стратегией организации; планирования деятельности организации и подразделений; формирования организационной и управленческой структуры организаций, организации работы исполнителей (команды исполнителей) для осуществления конкретных проектов, видов деятельности, работ, разработки и реализации проектов, направленных на развитие организации, контроля деятельности подразделений, команд (групп) работников, мотивирования и стимулирования персонала организации, направленное на достижение стратегических и оперативных целей, навыков в урегулировании организационных конфликтов на уровне подразделения и рабочей команды (группы).</p> <p>Область профессиональной деятельности обучающихся в период прохождения практики включает: организации различной организационно-правовой формы (коммерческие, некоммерческие) и органы государственного и муниципального управления, в которых обучающиеся работают в качестве исполнителей и координаторов по проведению организационно-технических мероприятий и администрированию реализации оперативных управленческих решений. Объектами профессиональной деятельности обучающихся в период прохождения практики являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организационно-управленческие задачи;</li> <li>- предпринимательские задачи.</li> </ul> <p>Этапы технологической (проектно-технологической) практики</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовительный этап. (Контактная работа - консультации с руководителем практики от Университета). Знакомство с программой практики и требованиями к оформлению ее результатов. Получение направления на практику, индивидуального задания, совместного графика (плана) проведения практики. Решение организационных вопросов.</li> <li>2. Основной этап. Выполнение индивидуального задания в Профильной организации под контролем руководителя практики от Профильной организации. Сбор, анализ и обработка фактического материала в Профильной организации.</li> </ol> |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| №<br>п/п | Краткое содержание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>3. Заключительный этап. (Контактная работа - консультации с руководителем практики от Университета) Формирование отчетной документации; в том числе защита отчета по практике (зачет с оценкой).</p> <p>Содержание технологической (проектно-технологической) практики определяется требованиями к составу организационно-управленческих и предпринимательских задач, которые необходимо выполнить обучающемуся за время прохождения практики.</p> <p>Технологическая (проектно-технологическая) практика нацелена на применение теоретических знаний, полученных в период обучения в университете.</p> |

8. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при прохождении практики.

| №<br>п/п | Библиографическое описание                                                                                                                                                                                                                                                                | Место доступа                                                    |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1        | Управление человеческими ресурсами : учебник и практикум для вузов / О. А. Лапшова [и др.] ; под общей редакцией О. А. Лапшовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 406 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8761-4. — Текст : электронный                                    | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |
| 2        | Кремер, Н. Ш. Математический анализ в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин ; ответственный редактор Н. Ш. Кремер. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 244 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02017-5. — Текст : электронный | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |
| 3        | Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08792-5. — Текст : электронный                                      | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |
| 4        | Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 434 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13672-2. — Текст : электронный                         | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |
| 5        | Производственный менеджмент : учебник и практикум для вузов / Л. С. Леонтьева [и др.] ; под редакцией Л. С. Леонтьевой, В. И. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 305 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02469-2. — Текст : электронный                            | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 6 | Международный менеджмент : учебник для бакалавров / Е. П. Темнышова [и др.] ; под редакцией Е. П. Темнышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 456 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2424-4. — Текст : электронный            | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |
| 7 | Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14389-8. — Текст : электронный | ЭБС "Юрайт"<br><a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a> |

9. Форма промежуточной аттестации: Дифференцированный зачет в 6 семестре

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

доцент, доцент, к.н. кафедры  
«Международный бизнес»

А.М. Смолина

Согласовано:

и.о. заведующего кафедрой МБ

И.А. Кокорев

Председатель учебно-методической  
комиссии

В.В. Васильчев