

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)**

**Калужский филиал Финуниверситета
Факультет «Экономика и бизнес-технологии»
Кафедра «Менеджмент и маркетинг»**

СОГЛАСОВАНО

Калужская коммерческо- посредническая
компания «Калугаглавснаб»

(наименование организации)

генеральный директор
(должность представителя организации)

Лисичко О.А.

(подпись представителя организации) (ФИО)

«05» июля 2016 г.



«УТВЕРЖДАЮ»

Директор Калужского филиала
Финуниверситета

Т.Э. Пирогова

«05» июля 2016 г.

О.М. Орловцева
Программа учебной практики

для студентов, обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент»
профиль «Маркетинг»
(заочная форма обучения)

*Рекомендовано Ученым советом Калужского филиала Финуниверситета
(протокол №38 от 05 июля 2016 г.)*

*Одобрено кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала
Финуниверситета
(протокол № 12 от 04 июля 2016 г.)*

Калуга 2016

Программа учебной практики для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02-Менеджмент, профиль «Маркетинг».

Программа определяет перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, цели и задачи практики и требования к результатам ее прохождения. В программе представлены содержание, формы отчетности, фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по учебной практике.

Рецензенты:

Горбатов А. В. - зав. кафедрой «Экономическая безопасность» Калужского филиала Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), к.э.н.

Князева И.В. – доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.


СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора
по учебно-методической работе  /Полудникова О.В./
04 июля 2016 г.

Начальник учебного отдела  /Толстикова В.С./
04 июля 2016 г.

Начальник методического отдела  /Бекесова В.П./
04 июля 2016 г.

Заведующий библиотекой  /Бороздина Е.А./
04 июля 2016 г.

Заведующий кафедрой
«Менеджмент и маркетинг»  /Орловцева О.М./
(подпись)
04 июля 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

1. Наименование вида практики, способа и формы (форм) ее проведения
2. Цели и задачи практики
3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
4. Место практики в структуре образовательной программы
5. Объем практики в зачетных единицах и ее продолжительность в неделях либо в академических часах
6. Содержание практики
7. Формы отчетности по практике
8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике
 - 8.1 Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
 - 8.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
 - 8.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, владений, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.
 - 8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и владений, характеризующих этапы формирования компетенций
9. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики
 - 9.1 Нормативные акты
 - 9.2 Основная литература
 - 9.3 Дополнительная литература
 - 9.4 Интернет-ресурсы
10. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики
12. Приложения

1. Наименование вида практики, способа и формы (форм) ее проведения

Учебная практика.

Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков) является обязательным разделом основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент, профиль «Маркетинг» и представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование и развитие компетентности в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Учебная практика проводится дискретно, стационарным и выездным способом на базе организаций, осуществляющих коммерческую деятельность, в том числе:

- организации любых отраслей, организационно-правовых форм и форм собственности, в т.ч. совместные и иностранные предприятия на территории РФ;
- департаменты финансов, развития производственных и торговых организаций;
- финансовые отделы производственных и торговых организаций, организаций сферы услуг;
- организации, специализирующиеся на профессиональном аутсорсинге финансовой деятельности;
- экспертно-аналитические отделы, службы;
- другие организации.

Программа учебной практики основывается на теоретических знаниях и практических навыках, приобретённых студентами в процессе обучения, и является логическим завершением подготовки по блоку базовых дисциплин профессионального цикла, закрепляя знания и умения, приобретенные студентами в результате освоения теоретических дисциплин и вырабатывая практические навыки, способствующие комплексному формированию компетенций, необходимых для дальнейшей профессиональной деятельности обучающихся.

Формы проведения практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

При определении мест прохождения практики обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами учитываются рекомендации, содержащиеся в заключении психолого-медико-педагогической комиссии, или рекомендации медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером ограничений

здоровья, а также с учетом характера труда и выполняемых трудовых функций.

2. Цели и задачи практики

Целью проведения учебной практики является получение первичных профессиональных умений и навыков, закрепление и углубление теоретических, практических знаний и умений, полученных в процессе обучения.

Цель учебной практики реализуется в рамках программы и индивидуального задания, соответствующих будущей профессиональной и организационно-управленческой деятельности.

Задачами учебной практики являются:

- закрепление на практике теоретических знаний, умений и навыков, приобретённых студентами в период теоретического обучения;
- формирование представлений о специфике работы менеджеров, принципах формирования организационной и управленческой структуры организации, должностных полномочиях и функциях управленческого персонала;
- сбор, и анализ информации о факторах внешней и внутренней среды организации;
- приобретение практического опыта работы в команде при осуществлении конкретных видов деятельности, проектов и работ;
- подготовка студентов к прохождению производственной, в т.ч. преддипломной практики и выполнению выпускной квалификационной работы.

3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Учебная практика обеспечивает формирование следующих профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент профиль «Маркетинг» (заочная форма обучения).

Код компетенции	Наименование компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции
ПКН – 1	Владение основными научными понятиями и категориями экономики и управленческой науки и способность к их применению при решении профессиональных задач	<p>Знать: основных направлений развития научно-практической мысли специалистов в области финансового менеджмента; основных принципов и методов организации финансовой работы, базовых методов и стандартных инструментов управления финансами в коммерческих организациях</p> <p>Уметь: собрать, используя отечественные и зарубежные источники</p>

		<p>информации, критически осмыслить, проанализировать исходные данные, необходимые для расчета различных финансовых показателей;</p> <p>формулировать практические задачи, связанные с реализацией в организации профессиональных функций финансового менеджера;</p> <p>применять современное программное обеспечение для принятия решений в области финансового управления</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - профессиональными навыками работы и решения практических задач; - умением применять профессиональные знания для обсуждения проблем в области финансового менеджмента с аудиториями разного уровня финансовой грамотности.
ПКП - 2	Способность проводить маркетинговые исследования, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка, интерпретировать полученные результаты и использовать их для принятия управленческих решений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия, сущность и основные методы проведения маркетингового исследования современного поведения потребителей; - цели, задачи, виды и направления современного поведения потребителей; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать традиционные методы маркетинговых исследований потребительского поведения; - эффективно использовать инструменты и методы маркетинговых исследований при изучении поведения потребителей; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными способами проведения маркетингового исследования; - методами проведения маркетинговых исследований в данной сфере.
ПКП - 4	Способность разрабатывать сбытовую политику организации, формировать каналы распределения и систему товародвижения, выбирать современные методы продажи товаров и оказания услуг	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные элементы процесса восприятия потребителем информации; - основные характеристики мотивации потребителя к покупке; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать характеристики механизма принятия решения потребителем о покупке; 7 - использовать основные методы и инструменты по формированию сбытовой политики организации; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийным аппаратом в области восприятия потребителем информации о товаре; - навыками формирования маркетинговой стратегии организации в области сбыта продукции.

4. Место практики в структуре образовательной программы

По направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг» учебная практика для студентов заочной формы обучения (год набора 2016) относится к Блоку 2 «Практика и НИР».

Для прохождения учебной практики обучающиеся должны обладать знаниями по следующим дисциплинам: «Стратегический менеджмент», «основы бизнеса», «Маркетинг», «Управление денежными потоками», «Управление оборотным капиталом», «Финансирование бизнеса», «Основы

финансового риск – менеджмента»; дисциплины вариативной части «Инструменты маркетинговых исследований в организации», «Управление финансовым оздоровлением организации», «Финансовая среда предпринимательства в России», «Закупочная логистика», «Методы принятия финансовых решений», «Управление структурой капитала», «Финансовый маркетинг», «Оценка стоимости бизнеса» и другие предполагающие проведение лекций и семинаров с обязательным итоговым контролем в форме экзамена или зачета.

5. Объем практики в зачетных единицах и ее продолжительность в неделях либо в академических часах

Конкретные сроки прохождения учебной практики устанавливаются Приказом по филиалу в соответствии с Рабочим учебным планом.

Вид промежуточной аттестации - дифференцированный зачет, проводимый в форме защиты отчета по учебной практике.

	заочная форма направление 38.03.02 - Менеджмент профиль «Маркетинг»
Объем практики в зачетных единицах	3 з.е. (в академических часах – 108 часов)
Продолжительность преддипломной практики в неделях	2
Вид промежуточной аттестации	9 семестр дифференцированный зачет

6. Содержание практики

Учебная практика состоит из следующих видов деятельности основных задач для решения профессиональных задач

Виды деятельности	Виды работ	Количество часов (недель)
1	2	3
Организационный этап	Проведение консультаций с обучающимися по вопросам организации и проведения практики, знакомство с программой учебной практики, индивидуальным заданием, графиком прохождения практики, требованиями к оформлению и защите отчета по практике	6 часов

Основной этап	Сбор и обобщение информации в соответствии с индивидуальным заданием для прохождения учебной практики обучающегося, изучение последних изменений нормативно-правовых актов Российской Федерации, научных трудов различных исследователей, программных продуктов, необходимых для решения поставленных профессиональных задач и проведения сравнительного анализа разных точек зрения на решение современных экономических проблем.	70 часов
Заключительный	Анализ и систематизация полученной информации для написания отчета по учебной практике, подготовка и подписание графика прохождения практики	24 часа
	Подготовка и написание отчета по практике	8 часов
Итого		108 часов

Ответственность за организацию и проведение учебной практики и учебно-методическое руководство осуществляет кафедра «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финуниверситета.

В процессе прохождения учебной практики обучающийся должен изучить:

1. учебно-методическую литературу, раскрывающую основные этапы прохождения учебной практики;
2. учебники и учебные пособия, научные статьи в периодических изданиях, раскрывающие теоретические аспекты организации системы управления деятельностью хозяйствующего субъекта, в т.ч. по отдельным составляющим;
3. информационные ресурсы и программные продукты, необходимые для решения поставленных профессиональных задач;
4. бухгалтерскую (финансовую) отчетность организаций различных форм собственности;
5. финансово-экономические показатели о состоянии отрасли, экономики региона и другие статистические данные.

Собранная обучающимися указанная информация обобщается и излагается в отчете по учебной практике.

Для руководства практикой обучающихся назначаются руководители практики от Калужского филиала Финуниверситета (преподаватели кафедры «Менеджмент и маркетинг»). Формируется Приказ о направлении обучающихся для прохождения практики и назначении руководителей практики от кафедр.

Заведующим кафедрой осуществляется непосредственное организационное руководство учебной практикой студентов.

Перед прохождением учебной практики студент должен иметь

следующий пакет документов:

1. индивидуальное задание для прохождения учебной практики (ПРИЛОЖЕНИЕ 1);
2. календарный план прохождения учебной практики (ПРИЛОЖЕНИЕ 2);
3. программу учебной практики.

Индивидуальное задание разрабатывается руководителем практики от кафедры. В нем раскрывается: место и сроки прохождения практики, цель и задачи практики, материалы, необходимые для прохождения практики, перечень вопросов, подлежащих изучению.

Календарный план составляется на основе приказа о сроках прохождения учебной практики индивидуально для каждого студента. В плане указываются: перечень планируемых видов работ, сроки их выполнения.

В процессе прохождения практики студент обязан:

- прибывать на место прохождения практики в строго установленные сроки;
- соблюдать календарные сроки прохождения практики;
- выполнять работы, предусмотренные содержанием практики;
- собрать, систематизировать и обобщить материал, необходимый для составления отчета по практике;
- защитить отчет по практике (в соответствии с графиком защиты).

7. Формы отчетности по практике

Отчетность по итогам прохождения учебной практики включает в себя:

- календарный план (ПРИЛОЖЕНИЕ 2);
- индивидуальное задание для прохождения учебной практики (ПРИЛОЖЕНИЕ 1);
- отчет прохождения практики.

По окончании практики календарный план подписывается руководителем практики, назначенным из числа профессорско-преподавательского состава кафедры. Без календарного плана практика не засчитывается.

Отчет является итоговым документом, который включает данные выполненного индивидуального задания, данные по тематическим разделам и содержанию практики, выводы.

Титульный лист должен быть оформлен в соответствии с требованиями и включать следующие элементы (ПРИЛОЖЕНИЕ 3): название вуза, факультета, кафедры, вид работы, фамилию, имя, отчество исполнителя, курс и группу, в которой он учится, фамилию, имя, отчество руководителя от Калужского филиала Финуниверситета, его научную степень и звание, место и год выполнения работы.

Вся отчетная документация должна быть оформлена в соответствии с Методическими рекомендациями по оформлению курсовых и выпускных квалификационных (дипломных) работ. Объем отчета составляет 15 - 20 страниц машинописного текста (полуторный интервал). Приложения к отчету не включаются в общий объем работы. Количество Приложений не ограничено.

Рекомендуемая структура отчета:

Введение

Описание основного этапа исследования.

Заключение.

Приложения.

Календарный план

Индивидуальное задание

Отзыв руководителя практики (от кафедры) (ПРИЛОЖЕНИЕ 4).

Отчет о прохождении практики студент обязан предоставить на кафедру для проверки и последующей защиты в соответствующие сроки, определенные графиком учебного процесса на соответствующий учебный год.

Конкретные даты начала учебной практики, сроки защиты отчета по практике определяются приказом Ректора Финансового университета и проводится в соответствии с графиком проведения учебного процесса в Калужском филиале Финуниверситета.

8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

8.1. Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Перечень компетенций формируемых в процессе практики содержится, в разделе 3 «Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы».

8.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показателями оценивания компетенций являются наиболее значимые знания, умения и владения, которые формирует данный вид практики.

В качестве шкалы оценивания предлагаются три уровня освоения компетенций (пороговый, продвинутый, высокий), каждый из которых описывается посредством критериев оценивания.

Критерии оценивания определяются в соответствии со шкалами оценивания:

оценка 5 «отлично» и «зачтено» соответствует высокому уровню сформированное компетенции;

оценка 4 «хорошо» и «зачтено» соответствует продвинутому уровню сформированное компетенции;

оценка 3 «удовлетворительно» и «зачтено» соответствует пороговому уровню сформированное компетенции;

оценка 2 «неудовлетворительно» и «незачтено» - компетенция не сформирована.

ПКН – 1 Владение основными научными понятиями и категориями экономики и управленческой науки и способность к их применению в различных сферах деятельности

Оценка уровня сформированности компетенции

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
<p>Знать: основные направления развития научно-практической мысли специалистов в области финансового менеджмента; основные принципы и методы организации финансовой работы; базовые методы и стандартные инструменты управления финансами в коммерческих организациях Уметь: собрать, используя отечественные и зарубежные источники информации, критически осмыслить, проанализировать исходные данные, необходимые для расчета различных финансовых показателей; формулировать практические задачи, связанные с реализацией в организации профессиональных функций финансового менеджера; применять современное программное обеспечение для принятия решений в области финансового управления Владеть умением демонстрировать профессиональные навыки работы и решения практических задач. способностью применяет профессиональные знания для обсуждения проблем в области финансового менеджмента с аудиториями разного уровня финансовой грамотности.</p>	<p>Знать: основные направления развития научно-практической мысли специалистов в области финансового менеджмента; Уметь: собрать, используя отечественные и зарубежные источники информации, критически осмыслить, проанализировать исходные данные, необходимые для расчета различных финансовых показателей; Владеть умением демонстрировать профессиональные навыки работы и решения практических задач.</p>	Пороговый уровень – 20 баллов
	<p>Знать: основные направления развития научно-практической мысли специалистов в области финансового менеджмента; основные принципы и методы организации финансовой работы; Уметь: собрать, используя отечественные и зарубежные источники информации, критически осмыслить, проанализировать исходные данные, необходимые для расчета различных финансовых показателей; формулировать практические задачи, связанные с реализацией в организации профессиональных функций финансового менеджера; Владеть умением демонстрировать профессиональные навыки работы и решения практических задач.</p>	Продвинутый уровень - 40 баллов
	<p>Знать: основные направления развития научно-практической мысли специалистов в области финансового менеджмента; основные принципы и методы организации финансовой работы; базовые методы и стандартные инструменты управления финансами в коммерческих организациях Уметь: собрать, используя отечественные и зарубежные источники информации, критически осмыслить, проанализировать исходные данные, необходимые для расчета различных финансовых показателей; формулировать практические задачи, связанные с реализацией в организации профессиональных функций финансового менеджера; применять современное программное обеспечение для принятия решений в области финансового управления Владеть умением демонстрировать профессиональные навыки работы и решения практических задач. способностью применяет профессиональные знания для обсуждения проблем в области финансового менеджмента с аудиториями разного уровня финансовой грамотности.</p>	Высокий уровень – 60 баллов

ПКП – 2 Способность проводить маркетинговые исследования , изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка, интерпретировать полученные результаты и использовать их для принятия управленческих решений

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
-----------------------	---------------------------------	------------------

<p>Знать: основные направления - основные понятия, сущность и основные методы проведения маркетингового исследования современного поведения потребителей;</p> <p>– цели, задачи, виды и направления современного поведения потребителей;</p> <p>Уметь: - использовать традиционные методы маркетинговых исследований потребительского поведения;</p> <p>– эффективно использовать инструменты и методы маркетинговых исследований при изучении поведения потребителей;</p> <p>Владеть - основными способами проведения маркетингового исследования;</p> <p>– методами проведения маркетинговых исследований в данной сфере.</p>	<p>Знать: основные направления - основные понятия, сущность и основные методы проведения маркетингового исследования современного поведения потребителей;</p> <p>Уметь: - использовать традиционные методы маркетинговых исследований потребительского поведения;</p> <p>Владеть - основными способами проведения маркетингового исследования;</p>	<p>Пороговый уровень – 20 баллов</p>
	<p>Знать: основные направления - основные понятия, сущность и основные методы проведения маркетингового исследования современного поведения потребителей;</p> <p>– цели, задачи, виды и направления современного поведения потребителей;</p> <p>Уметь: - использовать традиционные методы маркетинговых исследований потребительского поведения;</p> <p>– эффективно использовать инструменты и методы маркетинговых исследований при изучении поведения потребителей;</p> <p>Владеть - основными способами проведения маркетингового исследования;</p>	<p>Продвинутый уровень - 40 баллов</p>
	<p>Знать: основные направления - основные понятия, сущность и основные методы проведения маркетингового исследования современного поведения потребителей;</p> <p>– цели, задачи, виды и направления современного поведения потребителей;</p> <p>Уметь: - использовать традиционные методы маркетинговых исследований потребительского поведения;</p> <p>– эффективно использовать инструменты и методы маркетинговых исследований при изучении поведения потребителей;</p> <p>Владеть - основными способами проведения маркетингового исследования;</p> <p>– методами проведения маркетинговых исследований в данной сфере.</p>	<p>Высокий уровень – 60 баллов</p>

ПКН – 4 Способность разрабатывать сбытовую политику организации, формировать каналы распределения и систему товародвижения, выбирать современные методы продажи товаров и оказания услуг

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
<p>Знать: – основные элементы процесса восприятия потребителем информации; – основные характеристики мотивации потребителя к покупке;</p> <p>Уметь: – использовать характеристики механизма принятия решения потребителем о покупке; – использовать основные методы и инструменты по формированию сбытовой политики организации;</p> <p>Владеть - понятийным аппаратом в области восприятия потребителем информации о товаре;</p> <p>– навыками формирования маркетинговой стратегии организации в области сбыта продукции.</p>	<p>Знать: основные элементы процесса восприятия потребителем информации;</p> <p>Уметь: использовать характеристики механизма принятия решения потребителем о покупке;</p> <p>Владеть понятийным аппаратом в области восприятия потребителем информации о товаре;</p>	<p>Пороговый уровень – 20 баллов</p>
	<p>Знать: основные элементы процесса восприятия потребителем информации; основные характеристики мотивации потребителя к покупке;</p> <p>Уметь: использовать характеристики механизма принятия решения потребителем о покупке; использовать основные методы и инструменты по формированию сбытовой политики организации;</p> <p>Владеть - понятийным аппаратом в области восприятия потребителем информации о товаре.</p>	<p>Продвинутый уровень - 40 баллов</p>
	<p>Знать: – основные элементы процесса восприятия потребителем информации; – основные характеристики мотивации потребителя к покупке;</p> <p>Уметь: – использовать характеристики механизма принятия решения потребителем о покупке; – использовать основные методы и инструменты по формированию сбытовой политики организации;</p> <p>Владеть - понятийным аппаратом в области восприятия потребителем информации о товаре;</p> <p>– навыками формирования маркетинговой стратегии организации в области сбыта продукции.</p>	<p>Высокий уровень – 60 баллов</p>

Зачет (дифференцированный) по практике выставляется студенту при условии сформированности по каждой компетенции как минимум порогового уровня.

8.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, владений, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Формой промежуточного контроля является зачет. Оценка знаний студентов осуществляется с учетом:

- оценки за работу в процессе практики;
- оценки итоговых знаний в ходе зачета.

Перечень вопросов к зачету

1. Менеджмент и управление. Основные категории и понятия.
2. Классификация подходов к определению понятия менеджмент.
3. Важнейшие функции менеджмента: общая характеристика.
4. Основные цели и задачи менеджмента.
5. Важнейшие элементы управленческого процесса.
6. Классификация форм управленческого труда.
7. Общая характеристика эволюции управленческой мысли.
8. Управленческие революции.
9. Школа научного управления и ее современные последователи.
10. Развитие теории управления в работах основных представителей классической (административной) школы менеджмента.
11. Школа «человеческих отношений» и развитие теории менеджмента.
12. Особенности теоретических взглядов представителей поведенческой школы менеджмента.
13. Новые тенденции в развитии современной теории менеджмента.
14. Характеристика российской теории и практики управления.
15. Роль управления в развитии экономики, предпринимательства, общества.
16. Необходимость управления в экономических системах.
17. Принципы менеджмента, их историческое развитие.
18. Классификации методов управления и их значение в реальной экономике.
19. Классическая (административная) школа и ее представители.
20. Школа «Человеческих отношений» и бихевиоризм.
21. Обоснование необходимости совершенствования управления в условиях организационных изменений.
22. Возможности использования зарубежного опыта для совершенствования управления.
23. Значение лидерства для эффективной деятельности организации.
24. Концепции лидерства.
25. Лидерство и стиль управления.
26. Формальное и неформальное управление.

27. Неэкономические способы стимулирования в современных организациях.
28. Классификация содержательных теорий мотивации.
29. Понятие власти. Власть как совокупность полномочий, компетенции и лидерства.
30. Понятие и классификация стилей руководства.
31. Система показателей эффективности менеджмента.
32. Проявление социальной эффективности менеджмента.
33. Значение стратегического управления, основные виды стратегии.
34. Управление организационными изменениями.
35. Особенности современной институциональной среды бизнеса.
36. Финансовые аспекты современного бизнеса.
37. Финансовые модели фирмы.
38. Роль стоимости/ценности бизнеса в системе стратегических целей фирмы.
39. Сущность финансового механизма фирмы.
40. Роль финансовой механизма обеспечения эффективного развития организации.
41. Роль финансовой отчетности в стратегическом управлении фирмой.
42. Взаимосвязь стратегических и тактических финансовых показателей.
43. Ключевые финансовые мультипликаторы.
44. Интегральные критерии оценки эффективности бизнеса.
45. Стратегия устойчивого роста фирмы.
46. Факторные модели финансового анализа.
47. Прогнозирование финансовых показателей.
48. Финансовая политика фирмы.
49. Формирование и разработка стратегии роста стоимости фирмы.
50. Управление эффективностью бизнеса.
51. Виды финансового риска.
52. Подходы к управлению рисками.
53. Операционный и финансовый рычаг.
54. Систематический и несистематический риск.
55. Финансовая стратегия и политика фирмы.
56. Факторы, влияющие на выбор источников финансирования.
57. Методика «анализ EBIT-EPS».
58. Сущность и виды агентских конфликтов в фирме.
59. Агентские издержки, их влияние на стоимость фирмы.
60. Традиционные финансовые методы стимулирования и вознаграждения.
61. Модели мотивации, ориентированные на финансовый результат.

8.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и владений, характеризующих этапы формирования компетенций

Соответствующие приказы, распоряжения ректората о контроле уровня сформированности компетенций студентов в процессе прохождения практики.

9. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых для проведения практики

9.1 Нормативные акты

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (с дополн. и измен.)
2. Налоговый кодекс (часть первая, часть вторая) (с дополн. и измен.)
3. Федеральный закон РФ от 26.12.1995 г. № 218-ФЗ «Об акционерных обществах» (с дополн. и измен.)
4. Федеральный закон РФ от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с дополн. и измен.)
5. Федеральный закон от 25.02.1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с дополн. и измен.)
6. Федеральный закон РФ от 16.10.2002г., № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с дополн. и измен.)
7. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Министерство финансов Российской Федерации. Приказ от 6 мая 1999 г. № 32н.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Министерство финансов Российской Федерации. Приказ от 6 мая 1999 г. № 33н.

9.2 Основная литература

1. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. — М.: КноРус, 2016. — 437 с.
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник/ И.Я. Лукасевич: М-во образ. и науки РФ - 3-е изд. испр. — М.: Национальное образование, 2013.-768с.
3. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.:Юрайт, 2016

9.3 Дополнительная литература

1. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 400 с.

2. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. — М.: Дашков и К, 2016. — 484 с.
3. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 332 с.
4. Инвестиционный менеджмент: Учебник/С.Е.Метелев, В.П.Чижик, С.Е. Елкин - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с.
5. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / В.В. Мищенко под ред. и др. — М.: КноРус, 2015. — 392 с.

9.4 Интернет - ресурсы

1. «Клерк.Ру» - нормативная информация и мониторинг изменений законодательства, статьи из свежих выпусков бухгалтерских журналов и мн. др. - <http://www.klerk.ru/buh/>
2. <http://elibrary.ru> – сайт научной электронной библиотеки.
3. <http://www.consultant.ru> – сайт справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
4. <http://www.garant.ru> – сайт справочно-правовой системы «Гарант».
5. www.afdanalyse.ru

10. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

1. Система профессионального анализа рынка и компаний СПАРК - <http://www.spark-interfax.ru/>
2. Система комплексного раскрытия информации «СКРИН» - <http://www.skrin.ru/>
3. Портал «Технологии корпоративного управления ITeam» - <http://www.iteam.ru>
4. Информационные технологии в финансах - www.it-finance.com
5. Сайт компании Bloomberg - <http://www.bloomberg.com/>
6. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг: <http://www.rbk.ru>

11. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Для осуществления образовательного процесса по практике используются:

- специализированная аудитория (ауд. №304);
- мультимедийные технологии: проекторы, ноутбуки, комплекты презентаций;

- дистанционная форма консультаций во время прохождения конкретных этапов практики и подготовки отчета, которая обеспечивается: выходом в глобальную сеть Интернет, поисковыми системами Яндекс, Мейл, Гугл, системами электронной почты.
- компьютерные технологии и программные продукты: Электронная-библиотечная система (ЭБС) i-books.ru (Айбукс-ру); Консультант плюс; Гарант; Наличие базы данных электронного каталога – АИБCLiberMedia; Windows7; Office2010.

Цель прохождения практики:

Задачи практики:

1. Материалы, необходимые для прохождения практики:

2. Перечень вопросов, подлежащих изучению:

Руководитель практики:

(Ф.И.О., должность, ученая степень и звание)

(подпись)

« _____ » _____ 20____ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
прохождения учебной практики
студента(ки) ___ курса направления подготовки _____

(Ф.И.О. студента)

в период с:

« ___ » _____ 20__ г. по « ___ » _____ 20__ г.

Содержание выполняемой работы	Календарные сроки	Рабочее место

« ___ » _____ 20__ г.

 (указать руководителя
 практики от кафедры)

 (подпись)

 (Ф.И.О.)

Образец оформления титульного листа отчета по практике
Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»
(Финуниверситет)
Калужский филиал Финуниверситета
Факультет «Экономика и бизнес-технологий»
Кафедра «Менеджмент и маркетинг»**

ОТЧЕТ

о прохождении учебной практики

(Ф.И.О. студента)

_____ курс обучения

учебная группа _____

Место прохождения практики _____

Срок прохождения практики с: «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Руководители практики:

От вуза _____
(Ф.И.О., должность)

Образец отзыва руководителя практики от кафедры

ОТЗЫВ

**РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ ОТ КАФЕДРЫ «МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ»
о работе студента в период прохождения практики**

(навыки, активность, дисциплина, помощь организации, качество и достаточность собранного материала для отчета, поощрения и т.п. Варианты оценки за практику: «отлично», «хорошо», «удовл.», «неудовл.»)

Студент _____ (Ф.И.О.) проходил
_____ практику в период с по 20...г.

За время прохождения практики _____ (Ф.И.О. студента)
поручалось решение следующих задач:

.....
Результаты работы _____ (Ф.И.О. студента) состоят в
следующем:

Индивидуальное задание выполнено, материал собран полностью.

Во время практики _____ (Ф.И.О. студента) проявил себя
как

Считаю, что прохождение практики студентом _____ (Ф.И.О.
студента) заслуживает оценки _____.

_____/_____
(Ф.И.О., должность руководителя практики от кафедры) (подпись)

«__» _____ 20__ г.