

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Факультет «Экономики и управления»  
Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**  
Направленность: «Интернет-маркетинг»

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан факультета «Экономики и  
управления»

\_\_\_\_\_ А.Л. Карпова

Подпись

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

**ГРАФИК (ПЛАН)  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

обучающегося группы ОЗБМ-24061с-2  
Шифр и № группы

Галата Анны Андреевны  
Фамилия, имя, отчество обучающегося

**Содержание практики**

<b>Этапы практики</b>	<b>Вид работ</b>	<b>Период выполнени я</b>
организационно - ознакомительны й	Проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none"> <li>- с целями и задачами предстоящей практики,</li> <li>- с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;</li> <li>- с заданием на практику и указаниями по его выполнению;</li> <li>- со сроками представления в деканат отчетной документации и проведения зачета;</li> <li>- со структурными подразделениями организации;</li> <li>- с особенностями управленческой деятельности;</li> <li>- с функциями управления при принятии организационно-управленческих решений.</li> </ul>	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнение индивидуального задания, согласно вводному инструктажу;</li> <li>- сбор, обработка и систематизация собранного материала;</li> <li>- анализ полученной информации;</li> <li>- подготовка проекта отчета по практике;</li> <li>- подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики;</li> <li>- устранение замечаний руководителя практики.</li> </ul>	
отчетный	<ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизация собранного нормативного и фактического материала;</li> <li>- оформление дневника и отчета о прохождении практики;</li> <li>- защита отчета по практике на оценку.</li> </ul>	

Руководитель практики от Института  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

*Должность, ученая степень, ученое звание*

Подпись

И.О. Фамилия

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Руководитель практики от профильной организации Генеральный директор

должность



Подпись

Агаджанян Сейран Карленович

И.О. Фамилия

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Ознакомлен

\_\_\_\_\_

Подпись

Галата Анна Андреевна

И.О. Фамилия обучающегося

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Otchet-studenta

**Образовательная автономная некоммерческая организация  
высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

---

Факультет «Экономики и управления»  
Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**  
Направленность: «Интернет-маркетинг»

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан факультета «Экономики и  
управления»

\_\_\_\_\_ А.Л. Карпова

Подпись

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ  
НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ**

обучающегося группы ОЗБМ-24061с-2  
шифр и № группы

Галата Анны Андреевны  
фамилия, имя, отчество обучающегося

Место прохождения практики:

ООО "Бакс Групп"

(полное наименование организации)

Срок прохождения практики: с « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. по « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

**Содержание индивидуального задания на практику, соотнесенное с  
планируемыми результатами обучения при прохождении практики: Вторая часть  
производственной практики проводится в 6 семестре:**

**Содержание индивидуального задания**

**2-й этап прохождения практики (6-й семестр):**

- Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;
- ознакомиться с факторами внешней и внутренней среды, оказывающими влияние на компанию;
- охарактеризовать конкурентоспособность организации;
- участвовать в процессах текущего и стратегического планирования и контроля в организации;
- подготовить отчет о прохождении производственной практики, включающий следующие приложения: копии документов, краткую характеристику деятельности компании, аналитическую записку, содержащую выводы и предложения по развитию стратегического планирования и контроля в организации.
- Подготовить аналитическую записку:
  - анализ внутренних и внешних факторов;
  - анализ конкурентоспособности;
  - анализ текущего и стратегического планирования и контроля

Руководитель практики от Института

Заведующий  
кафедрой \_\_\_\_\_

Должность, ученая степень, ученое звание

Подпись

И.О. Фамилия

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Руководитель практики от профильной организации Генеральный директор

должность



Подпись

Агаджанян Сейран Карленович

И.О. Фамилия

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Ознакомлен

Галата Анна Андреевна

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Otchet-studenta

# ОТЧЕТ

## о прохождении производственной практики

обучающимся группы ОЗБМ-24061с-2  
(код и номер учебной группы)

Галата Анны Андреевны  
(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:  
ООО "Бакс Групп"  
(полное наименование организации)

Руководители производственной практики:

от Института:

(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации: Агаджанян Сейран Карленович

(фамилия, имя, отчество)

Генеральный директор

(должность)

### 1. Индивидуальный план-дневник производственной практики

Индивидуальный план-дневник практики составляется обучающимся на основании полученного задания на практику в течение организационного этапа практики (до фактического начала выполнения работ) с указанием запланированных сроков выполнения этапов работ.

Отметка о выполнении (слово «Выполнено») удостоверяет выполнение каждого этапа практики в указанное время. В случае обоснованного переноса выполнения этапа на другую дату, делается соответствующая запись («Выполнение данного этапа перенесено на... в связи с...»).

Таблица индивидуального плана-дневника заполняется шрифтом TimesNewRoman, размер 12, оформление – обычное, межстрочный интервал – одинарный, отступ первой строки абзаца – нет.

№ п/п	Содержание этапов работ, в соответствии с индивидуальным заданием на практику	Дата выполнения этапов работ	Отметка о выполнении
1	Определиться с местом прохождения практики		Выполнено
2	Ознакомиться с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.02«Менеджмент»		Выполнено
3	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.		Выполнено
4	Ознакомиться с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность организации.		Выполнено
5	Охарактеризовать конкурентоспособность организации на рынке.		Выполнено

6	Проанализировать текущее и стратегическое планирование, а также контроль на предприятии		Выполнено
7	Оформление отчета (текст, рисунки, схемы).		Выполнено
8	Сдача отчета.		Выполнено

« » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Обучающийся \_\_\_\_\_  
(подпись)

Галата Анна Андреевна \_\_\_\_\_  
И.О. Фамилия

Отчет-Studenta

## 2. Дневник производственной практики:

Дата	Краткое содержание работы, выполненное обучающимся, в соответствии с индивидуальным заданием	Отметка руководителя практики от организации (подпись)
	Определение с местом прохождения практики	
	Знакомство с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.02«Менеджмент»	
	Пройден инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.	
	Знакомство с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность организации.	
	Характеристика конкурентоспособности организации на рынке.	
	Анализ текущего и стратегического планирования, а также контроля на предприятии	
	Оформление отчета (текст, рисунки, схемы).	
	Сдача отчета.	

### 3. Аналитическая записка

(характеристика проделанной обучающимся работы, выводы по результатам практики)

#### 2-й этап прохождения практики (6-й семестр)

##### 1. Анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность организации:

Объектом исследования является ООО «Бакс Групп».

Основной вид деятельности по ОКВЭД: 46.15.9 - Деятельность агентов по оптовой торговле прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки.

Юридический адрес предприятия: Московская область, Чехов р-н, г Чехов, Комсомольская ул, влд. 22 стр. 1, этаж 2 офис 9.

Компания специализируется на оптовых продажах бытовой техники известных мировых производителей, в настоящий момент является одной из ведущих российских компаний на рынке оптовой торговли бытовой техникой.

ООО «Бакс Групп» является официальным дилером всемирно известных производителей бытовой техники - Philips, группы компаний SEB, группы компаний BSH, Remington, Russell Hobbs, на территории Российской Федерации.

В ассортименте компании широко представлены: малая бытовая техника, посуда и кухонные аксессуары. Ассортиментный портфель компании постоянно растет. На сегодняшний день уже более 20 брендов, в том числе 5 эксклюзивных. Эксклюзивные бренды: Tudor England, Eley, Pensofal, Rohaus, Black Cube.

Компания завоевала доверие дилеров, среди которых федеральные и региональные розничные торговые сети, оптовые предприятия, розничные магазины, а также интернет-магазины, телемагазины. Компания активно работает с регионами: более 80% дилеров компании — это наши региональные партнеры.

##### 2. Анализ конкурентоспособности организации:

ООО «Бакс Групп» выигрывает у большинства конкурентов за счет стажа и веса уставного капитала. Это создает образ «солидного игрока».

Однако компания проигрывает по чистоте бизнес-истории. Большинство конкурентов в этой нише стараются не допускать передачи дел судебным приставам. Для повышения конкурентоспособности «Бакс Групп» необходимо сфокусироваться на управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, чтобы исключить судебные иски, которые видны всем потенциальным партнерам в сервисах проверки контрагентов.

##### 3. Анализ текущего и стратегического планирования и контроля:

Целями деятельности Общества, в соответствии с уставом, являются расширение рынка услуг, а также извлечение прибыли.

Каждый год компания ставит перед собой ряд задач, которые необходимо выполнять для достижения цели. Задачи ООО «Бакс Групп» на 2026 год:

- Увеличение объемов продаж.
- Продвижение в сети интернет.
- Организация инновационной деятельности компании путём создания инновационного отдела.
- Выполнение ежемесячного плана продаж.

##### 4. Выводы и предложения по оптимизации планирования и контроля в организации

Для развития фирмы была разработана стратегия развития, включающая следующие мероприятия:

1. Развитие маркетинговой деятельности
2. Внедрение программ обучения сотрудников
3. Внедрение информационных технологий в деятельность компании

4. Расширение каналов сбыта.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

\_\_\_\_\_   
подпись

Галата Анна Андреевна  
И.О. Фамилия обучающегося

Otchet-studenta

#### 4.Краткий отчет о практике

(краткая характеристика проделанной обучающимся работы, краткие выводы по результатам практики)

Объектом исследования является ООО «Бакс Групп».

Основной вид деятельности по ОКВЭД: 46.15.9 - Деятельность агентов по оптовой торговле прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки.

Юридический адрес предприятия: Московская область, Чехов р-н, г Чехов, Комсомольская ул, влд. 22 стр. 1, этаж 2 офис 9.

Компания специализируется на оптовых продажах бытовой техники известных мировых производителей, в настоящий момент является одной из ведущих российских компаний на рынке оптовой торговли бытовой техникой.

ООО «Бакс Групп» является официальным дилером всемирно известных производителей бытовой техники - Philips, группы компаний SEB, группы компаний BSH, Remington, Russell Hobbs, на территории Российской Федерации.

В ассортименте компании широко представлены: малая бытовая техника, посуда и кухонные аксессуары. Ассортиментный портфель компании постоянно растет. На сегодняшний день уже более 20 брендов, в том числе 5 эксклюзивных. Эксклюзивные бренды: Tudor England, Eley, Pensofal, Rohaus, Black Cube.

Компания завоевала доверие дилеров, среди которых федеральные и региональные розничные торговые сети, оптовые предприятия, розничные магазины, а также интернет-магазины, телемагазины. Компания активно работает с регионами: более 80% дилеров компании — это наши региональные партнеры.

Также в ассортименте компании представлена техника для строительства.

Для оперативного и бесперебойного обеспечения покупателей товаром, компания использует партнерские отношения с российскими транспортными организациями, а также использует собственный транспортный парк.

ООО «Бакс Групп» имеет линейно-функциональную организационную

структуру (рис. 1). При данном типе структуры роль функциональных служб состоит в подготовке данных для линейного руководителя в целях компетентного решения им возникающих производственных и управленческих задач.



Рисунок 1 - Организационная структура ООО «Бакс Групп»

Непосредственно руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом - генеральным директором.

Рассмотрим профессиональные компетенции генерального директора.

На директора предприятия возлагаются следующие функции:

1. Общее руководство хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия.
2. Организация взаимодействия всех структурных подразделений.
3. Обеспечение выполнения всех принимаемых предприятием обязательств, включая обязательства перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами, а также по договорам.
4. Создание условий для внедрения новейшей техники и технологии, прогрессивных форм управления и организации труда.
5. Принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда на предприятии.

6. Контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации в деятельности всех служб.

7. Защита имущественных интересов предприятия в суде, органах государственной власти.

Для выполнения возложенных на него функций директор предприятия обязан:

1. Руководить в соответствии с законодательством Российской Федерации хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

2. Организовывать работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направлять их деятельность на развитие и совершенствование предприятия с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности продукции, ее соответствие мировым стандартам в целях завоевания отечественного и зарубежного рынка и удовлетворения потребностей населения в соответствующих видах отечественной продукции.

3. Обеспечивать выполнение предприятием всех обязательств перед федеральным, региональным и местным бюджетами, государственными внебюджетными социальными фондами, поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая учреждения банка, а также хозяйственных и трудовых договоров (контрактов) и бизнес-планов.

4. Организовывать хозяйственную деятельность на основе широкого использования новейшей техники и технологии, прогрессивных форм управления и организации труда, научно обоснованных нормативов материальных, финансовых и трудовых затрат, изучения конъюнктуры рынка и передового опыта (отечественного и зарубежного) в целях всемерного повышения технического уровня и качества продукции

(услуг), экономической эффективности ее деятельности, рационального использования резервов и экономного расходования всех видов ресурсов.

5. Принимать меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, рациональному использованию и развитию их профессиональных знаний и опыта, созданию безопасных и благоприятных для жизни и здоровья условий труда, соблюдению требований законодательства об охране окружающей среды.

6. Обеспечивать правильное сочетание экономических и административных методов руководства, единоначалия и коллегиальности в обсуждении и решении вопросов материальных и моральных стимулов повышения эффективности предприятия, применение принципа материальной заинтересованности и ответственности каждого работника за порученное ему дело и результаты работы всего коллектива, выплату заработной платы в установленные сроки.

7. Совместно с трудовыми коллективами и профсоюзными организациями обеспечивать на основе принципов социального партнерства разработку, заключение и выполнение коллективного договора, соблюдение трудовой дисциплины, способствовать развитию трудовой мотивации, инициативы и активности рабочих и служащих предприятия.

8. Решать вопросы, касающиеся финансово-экономической и хозяйственной деятельности предприятия, в пределах предоставленных ему законодательством прав, поручать ведение отдельных направлений деятельности другим должностным лицам - заместителям директора, руководителям отделов.

9. Обеспечивать соблюдение законности в деятельности предприятия и осуществлении его хозяйственно-экономических связей, использование правовых средств для финансового управления и функционирования в рыночных условиях, укрепления договорной и финансовой дисциплины, регулирования социально-трудовых отношений, обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия в целях поддержания и расширения масштабов

предпринимательской деятельности.

10. Защищать имущественные интересы предприятия в суде, органах государственной власти и управления.

Матрица PEST-анализа организации представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Матрица PEST-анализа внешней среды организации

Р (Политика)	Т (Технологии)
- вероятность развития военных действий в стране; - ужесточение государственного регулирования в сфере услуг; - устойчивость политической власти и существующего правительства.	- появление нового оборудования; - влияние Интернета и соц. сетей; - доступ к новым технологиям; - возможности применения новых способов продажи услуг.
Е (Экономика)	S (Общество)
- уровень инфляции, новый кризис; - повышение цен на сырье, материалы, оборудование; - контроль над ценами и заработной платой; - повышение цен на энергоресурсы; - платежеспособный спрос населения, организаций; - сезонность; - высокая конкуренция, появление новых конкурентов; - перенасыщение рынка услуг; - падение спроса и появление услуг заменителей.	- рост пользователей социальных сетей; - рост популярности услуг в городе; - перемена структуры доходов и расходов населения; - изменение демографии; - мода и реклама, наличие бренда, имиджа; - наличие квалифицированных кадров в сфере услуг.

В процессе исследования была проведена экспертная оценка, позволившая выявить и оценить факторы, представляющие для деятельности предприятия угрозы и возможности. Результаты экспертной оценки представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты PEST-анализа внешней среды предприятия

	вес %	балл(1-4)	Коэфф (%)
Политические	10		10
ужесточение государственного регулирования в сфере услуг	5	1	2,5
устойчивость политической власти и существующего правительства	5	3	7,5
Экономические	43		14,3
уровень инфляции, новый кризис	5	4	2,5
повышение цен на сырье, материалы,	7	4	3,5

	вес %	балл(1-4)	Коэфф (%)
оборудование			
контроль над ценами и заработной платой	5	2	1,2
платежеспособный спрос населения, организаций	5	3	1,8
сезонность;	5	2	1,2
высокая конкуренция, появление новых конкурентов	6	2	1,5
перенасыщение рынка услуг	5	1	0,6
падение спроса и появление услуг заменителей	5	3	1,8
Социально-культурные	28		14,8
рост пользователей социальных сетей	5	4	3,3
рост популярности услуг в городе	5	4	3,3
перемена структуры доходов и расходов населения	5	3	2,5
изменение демографии	5	2	1,6
мода и реклама, наличие бренда, имиджа	4	3	2
наличие квалифицированных кадров в сфере услуг	4	3	2
Технологические	19		16,5
появление нового оборудования	5	3	3,75
влияние Интернета и соц. сетей	5	3	3,75
доступ к новым технологиям	5	4	5
возможности применения новых способов продажи услуг	4	4	4
Итого	100		55,7

Исходя из полученных результатов PEST-анализа, на деятельность организации в большей степени будут влиять технологические факторы, социально-культурные факторы. Для предотвращения высокого влияния таких факторов, важно следить за появлением новых технологий в индустрии, провести мероприятия, которые будут направлены на привлечение клиентов на предприятие.

Проведем SWOT-анализ предприятия (таблица 3).

Таблица 3 - SWOT-анализ предприятия

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
<p>Географическое положение (предприятие расположено в шаговой доступности от остановки, рядом есть парковочные места)</p> <p>Высокая квалификация работников.</p> <p>Использование современных каналов продвижения (интернет)</p>	<p>Маленький штат сотрудников.</p> <p>Нехватка денежных средств для развития из-за нерегулярного поступления доходов.</p>
O (возможности)	T (угрозы)

Увеличение потенциальной целевой аудитории за счет увеличения значимости услуг Ухудшение некоторых характеристик в деятельности конкурентов	Высококонкурентная среда Падение покупательской способности Выход на рынок крупных конкурентов Рост цен на необходимое сырье, материалы, оборудование
--	--

Исходя из SWOT-анализа, делаем вывод, что у предприятия есть свои недостатки, которые можно исправить за счет привлечения клиентов на основе внедрения клиентоориентированной модели.

Следующий анализ показывает, насколько уверенно компания выглядит в глазах контрагентов при проверке «должной осмотрительности».

Таблица 4 – Анализ конкурентоспособности

Параметр сравнения	ООО «Бакс Групп»	ООО «Торг-Альянс» (Конкурент 1)	ООО «Оптима-Трейд» (Конкурент 2)
Срок работы на рынке	13 лет (стабильно)	10 лет	12 лет
Индекс доверия (риск)	Средний	Низкий	Низкий
Судебная нагрузка	Имеется (ответчик)	Практически отсутствует	Отсутствует
Лицензии / Сертификаты	Базовые	Расширенные	Базовые

Оценка от 1 до 5, где 5 — идеальный показатель.

Таблица 5 - Экспертная оценка конкурентных преимуществ (Балльная система)

Критерий	ООО «Бакс Групп»	Конкуренты (среднее)	Комментарий
Репутационная устойчивость	3	5	У «Бакс Групп» есть незавершенные исполнительные производства, что снижает балл.
Опыт и экспертиза	5	4	13 лет работы — это серьезный стаж, пережито несколько кризисов.
Юридическая прозрачность	3	4	Частая смена юр. адресов или судебные споры могут настораживать

			партнеров.
Масштабируемость	4	3	Высокий уставный капитал позволяет легче проходить аккредитации в банках.

ООО «Бакс Групп» выигрывает у большинства конкурентов за счет стажа и веса уставного капитала. Это создает образ «солидного игрока».

Однако компания проигрывает по чистоте бизнес-истории. Большинство конкурентов в этой нише стараются не допускать передачи дел судебным приставам. Для повышения конкурентоспособности «Бакс Групп» необходимо сфокусироваться на управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, чтобы исключить судебные иски, которые видны всем потенциальным партнерам в сервисах проверки контрагентов.

Целями деятельности Общества, в соответствии с уставом, являются расширение рынка услуг, а также извлечение прибыли.

Каждый год компания ставит перед собой ряд задач, которые необходимо выполнять для достижения цели. Задачи ООО «Бакс Групп» на 2026 год:

- Увеличение объемов продаж.
- Продвижение в сети интернет.
- Организация инновационной деятельности компании путём создания инновационного отдела.
- Выполнение ежемесячного плана продаж.

Для развития фирмы была разработана стратегия развития, включающая следующие мероприятия:

1. Развитие маркетинговой деятельности
2. Внедрение программ обучения сотрудников
3. Внедрение информационных технологий в деятельность компании
4. Расширение каналов сбыта.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий приведет к росту показателей прибыльности и рентабельности компании. Поэтому можно сделать вывод о том, что мероприятия целесообразны к внедрению.

Otchet-studenta

## 5. Заключение руководителя от организации

За время прохождения практики практикантом была изучена деятельность организации, виды и нормативно-правовые акты, регулирующие работу организации, проведен анализ услуг. Также практикантом был проведен всесторонний анализ деятельности предприятия. Проведенный анализ позволил сделать ценные выводы о деятельности организации.

За время прохождения практики практикант проявил себя ответственным и дисциплинированным работником, старательно выполнял все порученные ему задания.

Практикант продемонстрировал глубокие теоретические познания и умение использовать их на практике. Практикант справился со всеми возложенными на него обязанностями и полностью выполнил программу практики, проявив самостоятельность и исследовательские способности.

Обучающийся по итогам производственной практики заслуживает оценку «Отлично».

Дата: \_\_\_\_\_



подпись



С. К. Агаджанян

И.О. Фамилия руководителя практики от организации

### 6. Заключение руководителя от Института

Руководитель практики от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении преддипломной практики, выставляя балл от 0 до 20 (где 20 указывает на полное соответствие критерию, 0 – полное несоответствие) по каждому критерию. В случае выставления балла ниже пяти, руководителю рекомендуется сделать комментарий.

Итоговый балл представляет собой сумму баллов, выставленных руководителем от Института.

№ п/п	Критерии	Балл (0...20)	Комментарии (при необходимости)
1	Понимание цели и задач задания на преддипломную практику.		
2	Полнота и качество индивидуального плана и отчетных материалов.		
3	Владение профессиональной терминологией при составлении отчета.		
4	Соответствие требованиям оформления отчетных документов.		
5	Использование источников информации, документов, библиотечного фонда.		
	<b>Итоговый балл:</b>		

#### Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

---

---

---

---

---

---

---

---

Обучающийся по итогам преддипломной практики заслуживает оценку « \_\_\_\_\_ ».

« » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Руководитель от Института

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
И.О. Фамилия