

ОТЧЕТ
о прохождении практики
обучающимся группы _____
(код и номер учебной группы)

(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:

(полное наименование организации)

Руководители преддипломной практики:

от Института:

(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации:

(фамилия, имя, отчество)

(должность)

1. Индивидуальный план преддипломной практики

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

Отметка о выполнении (слово «Выполнено» и подпись обучающегося) удостоверяет выполнение обучающимся каждого этапа преддипломной 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 Times New Roman, 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	Охарактеризовать предприятие, изучить его историю, виды деятельности, систему управления и планирования;		Выполнено
2	Собрать и проанализировать информацию о деятельности предприятия за последние три – пять лет;		Выполнено
3	Проанализировать организационную структуру управления предприятием, систему управления организацией, реализацию основных функций всех основных служб предприятия;		Выполнено
4	Изучить нормативную и справочно-правовую документацию, используемую в сфере деятельности предприятия;		Выполнено
5	Провести экономический и финансовый анализ деятельности предприятия (анализ использования ресурсов и оценка результатов деятельности)		Выполнено

	предприятия);		
6	Изучить информационную систему управления предприятием и определить информационное обеспечение его деятельности;		Выполнено
7	Дать общую оценку достижений и выявить управленческие проблемы в деятельности предприятия;		Выполнено
8	Изучить опыт управления предприятием с целью конкретизации и уточнения задач ВКР;		Выполнено
9	Собрать информацию для написания отчета о прохождении преддипломной практики и ВКР;		Выполнено
10	Изучить специальную литературу по выбранной теме ВКР.		Выполнено

« » _____ 202__ г.

Обучающийся _____

(подпись)

_____ (фамилия и инициалы)

2. Дневник практики

Дата	Краткое содержание работы, выполненное студентом, в соответствии с индивидуальным заданием	Отметка руководителя практики от организации (подпись)
	Охарактеризовал предприятие ООО ПК «ВентКомплекс», изучил его историю, виды деятельности, систему управления и планирования	
	Собрал и проанализировал информацию о деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» за последние три – пять лет	
	Проанализировал организационную структуру управления предприятием ООО ПК «ВентКомплекс», систему управления организацией, реализацию основных функций всех основных служб предприятия	
	Изучил нормативную и справочно-правовую документацию, используемую в сфере деятельности ООО ПК «ВентКомплекс»	
	Провел экономический и финансовый анализ деятельности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» (анализ использования ресурсов и оценка результатов деятельности предприятия)	
	Изучил информационную систему управления предприятием ООО ПК «ВентКомплекс» и определил информационное обеспечение его деятельности	
	Дал общую оценку достижений и выявил управленческие проблемы в деятельности предприятия ООО ПК «ВентКомплекс»	
	Изучил опыт управления предприятием ООО ПК «ВентКомплекс» с целью конкретизации и уточнения задач ВКР	

3. Краткий отчет по практике

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

Преддипломная практика является составной частью учебного процесса и имеет важное значение в подготовке квалифицированного специалиста. Она направлена на закрепление и углубление знаний и умений, полученных студентами в процессе обучения, а также овладением системой профессиональных умений и навыков.

Преддипломная практика проходила на базе ООО ПК «ВентКомплекс».

Целью преддипломной практики является систематизация теоретических знаний и расширение круга практических умений по профилю подготовки путем сбора и анализа фактического материала для подготовки и написания выпускной квалификационной работы, проверки на практике ее основных положений и рекомендаций.

Для выполнения поставленной цели необходимо было выполнить следующие задачи:

- 1) закрепить полученные теоретические знания;
- 2) поиск информации, сбор и анализ данных, необходимых для проведения работы;
- 3) выполнение программы практики и индивидуального задания;
- 4) подготовка отчета по практике и дневника практики;
- 5) получение теоретических и практических результатов, являющихся достаточными для успешного выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

ООО ПК «ВентКомплекс» является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

Юридический адрес: город 427629, республика Удмуртия, город Глазов, улица Куйбышева, дом 77 строение 1, кабинет 111.

Миссия компании – это комплексное оснащение вентиляционно-отопительным оборудованием строящихся зданий и сооружений,

промышленных, социальных, спортивных, сельскохозяйственных объектов на территории Российской Федерации и стран СНГ. Компания работает на рынке B2B и за счет поставок качественного оборудования по доступным ценам, помогаем достигать цели бизнес-партнерам и клиентам.

На все виды работ имеются соответствующие допуски и лицензии.

Рассмотрим основные виды деятельности, услуги, товары.

1. Услуги по проектированию систем, в том числе:

- холодоснабжение;
- кондиционирование;
- вентиляция;
- противодымная вентиляция;
- отопление;
- теплоснабжение;
- водоснабжение;
- водоотведение;
- канализационные насосные станции;
- автоматизация;
- диспетчеризация.

2. Поставка – компания является официальным партнером ведущих европейских и российских производителей климатического оборудования. Компания готова подобрать сложнейшее оборудование, способное решать любые технические задачи и в кратчайшие сроки поставить его прямо на объект нашего заказчика. Кроме того, компания имеет собственное производство вентиляционного оборудования из импортных комплектующих, что позволяет вести гибкую ценовую политику.

3. Монтаж – монтажные работы производят высококвалифицированные специалисты, которые имеют опыт успешной реализации сложнейших проектных решений. Все специалисты прошли обучение у фирм-производителей и являются истинными профессионалами своего дела. В настоящий момент можно говорить о том, что все новейшие технологии в области обеспечения зданий инженерными системами были реализованы

специалистами нашей компании. Технические специалисты постоянно повышают свою квалификацию и шагают в ногу со временем в области своей профессиональной компетенции.

4. Пусконаладочные работы – специалисты компании имеют бесценный опыт по запуску и отладке сложнейших инженерных систем. Благодаря огромнейшей теоретической и практической базе, специалисты способны в кратчайшие сроки запускать и доводить рабочие параметры системы до требуемых. Современнейшее техническое оснащение позволяет достигать высочайшего качества при проведении пуско-наладочных работ.

5. Гарантийное и сервисное обслуживание – сервисная служба обладает всеми необходимыми ресурсами (техническое оснащение, информационное обеспечение, квалифицированный персонал) как для своевременного планового обслуживания систем, так и для оперативного устранения непредвиденных неполадок.

Среди основных партнеров ООО ПК «ВентКомплекс» можно выделить таких гигантов, как Компания Carrier (США), Корпорация DAIKIN (Япония), Концерн AL-KO Kober (Германия), Josef Friedl GmbH (Австрия), Siemens (Германия), департамент «Автоматизация и безопасность зданий», GEA Klimatechnik GmbH & Co KG, МЗТА (ОАО Московский завод тепловой автоматики), Новосибирский энергомашиностроительный завод «ТАЙРА».

Организационная структура ООО ПК «ВентКомплекс» линейно-функциональная. Линейно-функциональная структура реализует принцип единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив.

Организационная структура управления ООО ПК «ВентКомплекс» функциональная, представлена на рисунке 1.



Рис. 1 – Организационная структура ООО ПК «ВентКомплекс»

Генеральный директор Симанов Иван Валерьянович обеспечивает выполнение деятельности организации, заключает договора, распоряжается имуществом организации в установленном законом порядке. Так же, директор издает приказы обязательные для работников организации.

Главный конструктор обеспечивает необходимый уровень технической подготовки процесса транспортировки грузов, а также контролирует соблюдение техники безопасности, проведение организационно-технических мероприятий, обеспечивает своевременную и качественную подготовку, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования.

Бухгалтерия занимается осуществлением правильного учета финансовых, кредитных и расчетных операций, осуществляет проверку расчетов организации с банком, правильного и своевременного отчисления от прибыли налогов и других платежей в бюджет, своевременное погашение кредитов банку и другие функции.

Планово-экономический отдел осуществляет работу по экономическому планированию, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых товаров, по выявлению и использованию резервов с целью достижения наибольшей эффективности работы предприятия.

Отдел управления и планирования организует разработку и

внедрение в производство прогрессивных, экономически и экологически обоснованных технологических процессов, обеспечивающих высокий уровень технологической подготовки производства, производительности труда и качества выпускаемой продукции на уровне лучших отечественных и зарубежных образцов, возглавляет руководство выполнением всего комплекса работ по технологической подготовке металлургического производства.

В таблице 1 проведем расчет технико-экономических показателей предприятия.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Изменение 2024 г. к 2023 г.		Изменение 2025 г. к 2024 г.	
				Абс., тыс. руб.	Отн., %	Абс., тыс. руб.	Отн., %
Выручка	613054	764405	748203	151351	24,69	-16202	97,88
Себестоимость продаж	446971	455528	457960	8557	101,91	2432	100,53
Прибыль от продаж	160834	303187	283917	142353	197,19	-19270	93,64
Чистая прибыль	108407	219171	217754	110764	202,17	-1417	99,35
Среднегодовая стоимость основных средств	98494	116947	119892	18453	118,74	2945	102,52
Фондоотдача, руб./руб.	6,22	6,54	6,24	0,32	105,14	-0,30	95,48
Фондоёмкость, руб./руб.	0,16	0,15	0,16	-0,01	93,75	0,01	104,74
Среднегодовая стоимость оборотных средств	256418,5	375932	459148,5	119513,5	146,61	83216,5	122,14
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах	2,39	2,03	1,63	-0,36	84,94	-0,40	80,14
Экономическая рентабельность, %	43,06	51,21	51,92	8,15	118,93	0,71	101,39

В соответствии с представленными данными можно сделать вывод, в 2024 году присутствует увеличение выручки на 151351 тыс. руб. (24,69%), а в 2025 году – сокращение выручки на 16202 тыс. руб. (2,12%). Данные процессы связаны с уменьшением объема продаж ООО ПК «ВентКомплекс».

Себестоимость продаж за исследуемый период увеличилась с 446971 тыс. руб. до 457960 тыс. руб. В 2025 году присутствует превышение темпа роста себестоимости над темпом роста выручки, что является отрицательным моментом в деятельности организации.

За 2024 год произошло увеличение прибыли от продаж и чистой прибыли, за в 2025 году – снижение прибыли от продаж и чистой прибыли. Данные процессы вызваны снижением эффективности использования ресурсов в организации

В целом, экономическая рентабельность выросла на 18,93% в 2024 году и на 1,39% в 2025 году, что говорит об общей эффективности деятельности ООО ПК «ВентКомплекс».

Таким образом, необходимо сделать вывод, что ООО ПК «ВентКомплекс» на сегодняшний день является передовым динамично развивающимся предприятием.

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае если, среда допускает его осуществление. Внутренняя среда является источником ее жизненной силы. Она включает в себе потенциал, необходимый для функционирования организации, но в это же время может быть источником проблем и даже ее гибели. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Внутренняя среда организации включает в себя определенные внутренние переменные.

Конкурентные преимущества создаются осязаемыми и неосязаемыми активами, которыми владеет предприятие, и стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности. Конкурентные преимущества позволяют предприятию иметь рентабельность выше средней, сложившейся на данном рынке. Конкурентные преимущества и выбор конкретной конкурентной стратегии зависят от стратегического потенциала предприятия.

Для оценки стратегического потенциала ООО ПК «ВентКомплекс»

проведем анализ его сильных и слабых сторон в конкурентной борьбе (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка сильных и слабых сторон ООО ПК «ВентКомплекс» в конкурентной борьбе

Аспект внутренней среды	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Способность к расширению границ рынка. 2. Свертывание отдельных видов услуг в случае их нерентабельности. 3. Тесно налаженные, многолетние связи с постоянными заказчиками услуг. 4. Использование единых стабильных тарифов на оказываемые услуги. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение доли рынка. 2. Недостаток информации о конкурентах и рынке. 3. Отсутствие службы маркетинга и менеджеров по маркетингу. 4. Уязвимость по отношению к конкурентному давлению. 5. Нет ясных стратегических направлений.
2. Производство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Способность к расширению производства услуг. 2. Возможность создания на базе предприятия автотехнического сервиса. 3. Возможность перевода автобусного парка на газовое топливо. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большая трудоемкость и материалоемкость затрат на оказание услуг. 2. Наличие устаревшего парка машин. 3. Недостаточная оснащенность некоторых служб вычислительной техники. 4. Узкая производственная линия
3. Финансы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль за издержками производства, возможность их снижения. 2. Возможность перевода на газовое топливо автобусного парка. 3. Взаимоотношения с бюджетом и внебюджетными фондами. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток финансовых ресурсов. 2. Высокий уровень затрат на материалы, топливо, запасные части, оплату труда. 3. Наличие большой дебиторской и кредиторской задолженностей. 4. Действие системы взаимозачетов как основной при осуществлении расчетов.
4. Кадры	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность профессиональной подготовки и переподготовки кадров. 2. Структура персонала. 3. Условия найма на работу. 4. Жесткий отбор кадров. 5. Небольшая текучесть кадров. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость сокращения рабочих мест при сокращении объемов оказанных услуг. 2. Недостаток образовательного уровня (средне специального и высшего) у работающих.

Аспект внутренней среды	Сильные стороны	Слабые стороны
5. Организация и управление	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошо продуманная организационная структура управления. 2. Налаженная четкая координация и связь между структурными подразделениями. 3. Налаженный психологический климат в коллективах. 4. Централизованная система поступления информации. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие самостоятельности в определении целей и стратегии развития предприятия. 2. Жесткий контроль со стороны государства за деятельностью предприятия.

Стратегическая цель предприятия – обеспечение конкурентного преимущества. Для достижения этой цели предприятию необходимо эффективно управлять стратегическими зонами хозяйствования, каждая из которых обладает своим определенным потенциалом. В совокупности они создают стратегический потенциал предприятия.

Конкурентное преимущество предприятия зависит не только от стратегического потенциала, но и от воздействия определенных групп внешних факторов, так называемых детерминантов «национального ромба». Составляющими «национального ромба» являются: общая характеристика рынка, характеристика поставщиков ресурсов, характеристика родственных и поддерживающих отраслей, характеристика структуры рынка.

Таблица 3 – Факторы воздействия внешней среды на деятельность ООО ПК «ВентКомплекс»

Детерминанты	Факторы воздействия внешней среды	
	Благоприятные (возможности)	Неблагоприятные (угрозы)
Общие характеристики рынка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение рынков сбыта услуг. 2. Государственное регулирование и контроль за ростом цен и тарифов на оказываемые услуги. 3. Создание возможности стать лидером на рынке услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление конкуренции. 2. Падение спроса на услуги 3. Инфляция.

Детерминанты	Факторы воздействия внешней среды	
	Благоприятные (возможности)	Неблагоприятные (угрозы)
Характеристика поставщиков ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Быстрые поставки по прямым связям. 2. Выгодное географическое расположение 3. Бартерные поставки по ценам ниже рыночных и на уровне рыночных, взаимозачеты. 4. Поставки по лизингу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поставки по предоплате. 2. Бартерные поставки по ценам выше рыночных. 3. Повышение цен на поставляемые товары и продукты.
Характеристика родственных и поддерживающих отраслей.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активное экономическое развитие предприятий и организаций в различных отраслях народного хозяйства. 2. Эластичность спроса. 3. Требования клиентов к качеству услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Плохое экономическое развитие предприятий и организаций в различных отраслях народного хозяйства. 2. Ограниченный круг, оказываемый услуг. 3. Незначительное число участников отрасли. 4. Увеличение числа лиц, пользующихся проездными билетами в городских и пригородных автобусах.
Характеристика инфраструктуры рынка.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение рынка учебных заведений для подготовки и переподготовки профессиональных кадров. 2. Повышение доходов населения. 3. Государственная защита от недобросовестных контрагентов 4. Налоговая политика государства в отношениях с предприятием. 5. Увеличение денежной массы в виде платы за проезд в общественном транспорте с отменой льгот для определенной категории граждан. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Представление кредитов банками для развития хозяйственной деятельности. 2. Снижение доходов населения. 3. Сокращение льгот на проезд в автобусах для определенной категории граждан, влекущее за собой сокращение числа пассажиров. 4. Отсутствие возможности проводить собственную ценовую политику.

Из таблицы 3 видно, что наибольшее влияние на деятельность ООО ПК «ВентКомплекс» оказывают поставщики ресурсов и инфраструктура рынка.

Анализ внешних факторов наибольшее негативное воздействие

оказывают:

- усиление конкуренции со стороны новых участников рынка;
- падение спроса на услуги предприятия;
- повышение цен на топливо и материалы;
- бартерные поставки по ценам выше рыночных;
- предоставление кредитов банками под высокий процент.

Напротив, наиболее благоприятное воздействие оказывают такие факторы:

- быстрые поставки запасных частей, топлива, материалов поставщиками по прямым связям;
- поставки по ценам ниже рыночных;
- активное экономическое развитие предприятий и организаций в различных областях народного хозяйства;
- выгодное географическое расположение;
- возможность поставок лизинговыми компаниями транспортных средств и оборудования по лизингу;
- повышение доходов населения.

Исследование сильных и слабых сторон предприятия показало, что наиболее сильными сторонами предприятия являются:

- способность предприятия к расширению границ деятельности;
- тесные, налаженные связи с постоянными заказчиками;
- контроль за издержками производства, возможность их снижения, низкая текучесть кадров и налаженный психологический климат в коллективе.

Слабыми сторонами в деятельности ООО ПК «ВентКомплекс» являются:

- наличие старого, физически изношенного оборудования;
- большая трудоемкость и материалоемкость затрат; отсутствие на предприятии специалистов, профессионально занимающихся вопросам изучения рынка услуг, маркетинговыми исследованиями, умеющих проводить глубокий анализ деятельности предприятия, исследовать внешнюю и внутреннюю среду, разрабатывать стратегии;

- недостаточная обеспеченность служб современной вычислительной техникой;

- жесткий контроль со стороны государства за деятельностью предприятия; недостаток образовательного уровня у работающих.

Кроме того, анализ показал, что наиболее проблемными зонами предприятия являются: производство, финансы, маркетинг.

Финансовые результаты предприятия характеризуют его эффективность. Основным показателем эффективности является прибыль предприятия.

В таблице 4 представлена динамика показателей финансовых результатов ООО ПК «ВентКомплекс».

Таблица 4 – Динамика показателей финансовых результатов ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2024 / 2023	2025 / 2024	2024 / 2023	2025 / 2024
Выручка	613054	764405	748203	151351	-16202	124,69	97,88
Себестоимость продаж	446971	455528	457960	8557	2432	101,91	100,53
Валовая прибыль (убыток)	166083	308877	290243	142794	-18634	185,98	93,97
Коммерческие расходы	5249	5690	6326	441	636	108,40	111,18
Прибыль (убыток) от продаж	160834	303187	283917	142353	-19270	188,51	93,64
Прочие доходы	16138	36185	66348	20047	30163	224,22	183,36
Прочие расходы	35960	49541	92470	13581	42929	137,77	186,65
Прибыль (убыток) до налогообложения	141014	278061	282793	137047	4732	197,19	101,70
Текущий налог на прибыль	37333	37669	58304	336	20635	100,90	154,78
Чистая прибыль (убыток)	108407	219171	217754	110764	-1417	202,17	99,35

Как показывают данные таблицы, в 2024 году присутствует увеличение выручки на 151351 тыс. руб. (24,69%), а в 2025 году – сокращение выручки на 16202 тыс. руб. (2,12%). Данные процессы связаны с уменьшением объема предоставляемых услуг ООО ПК «ВентКомплекс».

Себестоимость продаж за исследуемый период увеличилась с 446971 тыс. руб. до 457960 тыс. руб. В 2025 году присутствует превышение темпа роста себестоимости над темпом роста выручки, что является отрицательным моментом в деятельности организации.

За 2024 год произошло увеличение прибыли от продаж и чистой прибыли, за в 2025 году – снижение прибыли от продаж и чистой прибыли. Данные процессы вызваны снижением эффективности использования ресурсов в организации.

В таблице 5 представлены показатели, характеризующие рентабельность ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг.

Таблица 5 – Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность) ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.
1. Рентабельность продаж	26,23	39,66	37,95
2. Рентабельность основной Деятельности	23,00	36,38	37,80
3. Рентабельность собственного капитала	107,43	115,28	118,13
4. Экономическая рентабельность	43,06	51,21	51,92
5. Рентабельность коммерческой деятельности	35,98	66,56	62,00
6. Рентабельность перманентного капитала	103,39	103,93	105,16
7. Период окупаемости собственного капитала	0,93	0,87	0,85

Как показывают данные представленной таблицы, что рентабельность основной деятельности немного ниже рентабельности продаж за исследуемый период. Подобная картина говорит о сравнительно низкой эффективности основной деятельности по сравнению с эффективностью продаж. Положительная динамика рентабельности основной деятельности в исследуемом периоде является положительным моментом.

Также присутствует положительная динамика рентабельности собственного капитала, что также является благоприятным моментом в деятельности ООО ПК «ВентКомплекс».

В целом, анализ рентабельности ООО ПК «ВентКомплекс» говорят об эффективности деятельности организации за исследуемый период.

В таблице 6 представлен анализ показателей ликвидности баланса ООО ПК «ВентКомплекс».

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Изменение 2024 г. к 2023 г.		Изменение 2025 г. к 2024 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Актив							
Наиболее ликвидные активы	35719	197434	84602	161715	552,74	-112832	42,85
Быстро реализуемые активы	43725	23670	32003	-20055	54,13	8333	135,20
Медленно реализуемые активы	195840	255475	325113	59635	130,45	69638	127,26
Труднореализуемые активы	110402	126523	117312	16121	114,60	-9211	92,72
Баланс	385687	603102	559030	217415	156,37	-44072	92,69
Пассив							
Наиболее срочные обязательства	239872	205522	275351	-34350	85,68	69829	133,98
Краткосрочные пассивы	-	116668	-	116668	-	-116668	-
Долгосрочные пассивы	5132	26343	29508	21211	513,31	3165	112,01
Постоянные пассивы	140682	254569	254171	113887	180,95	-398	99,84
Баланс	385687	603102	559030	217415	156,37	-44072	92,69

Как показывают данные представленной таблицы, по итогам 2024 года в структуре активов наибольший рост приходится на наиболее ликвидные активы, а в структуре пассивов – на краткосрочные пассивы. По итогам 2025 года в структуре активов наибольший рост приходится на медленно реализуемые активы, а в структуре пассивов – на наиболее срочные обязательства.

Оценка платежного недостатка в динамике за анализируемый период приведена в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ достаточности платежных средств ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Платежный излишек (недостаток)		
				2023 г.	2024 г.	2025 г.
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	35719	197434	84602	-	-8088	-
Наиболее срочные обязательства (П ₁)	239872	205522	275351	204153	-8088	190749
Быстро реализуемые активы (А ₂)	43725	23670	32003	43725	-92998	32003
Краткосрочные пассивы (П ₂)	-	116668	-			
Медленно реализуемые активы (А ₃)	195840	255475	325113	190708	229132	295605
Долгосрочные пассивы (П ₃)	5132	26343	29508			
Труднореализуемые активы (А ₄)	110402	126523	117312	-30280	-	-
Постоянные пассивы (П ₄)	140682	254569	254171			

В соответствии с данными таблицы 5 можно сделать вывод, что первая группа соотношений по итогу 2023 года отразила дефицит платежных средств в размере 204153 тыс. руб., по итогу 2024 года – 8088 тыс. руб., и по итогу 2025 года – 190749 тыс. руб. Следовательно, присутствует отрицательная динамика текущей платежеспособности ООО ПК «ВентКомплекс», что является неблагоприятным моментом.

Вторая группа соотношений по итогу 2023 и 2025 года показала излишек, а в 2024 году присутствует недостаток в размере 92998 тыс. руб.

Третья группа соотношений показывает излишек, что положительно характеризует показатель перспективной ликвидности ООО ПК «ВентКомплекс», и способности организации своевременно рассчитываться по своим обязательствам.

Данные о коэффициентах ликвидности приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ ликвидности ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг.

Показатели	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Норма коэффициента
Коэффициент текущей ликвидности	1,1476	1,4792	1,6042	1-2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,3312	0,6863	0,4235	0,5-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1489	0,6128	0,3073	0,15-0,2
Общий показатель ликвидности	0,4819	1,0521	0,6972	1

Следует отметить, что присутствует положительная динамика коэффициента текущей ликвидности, следовательно, ООО ПК «ВентКомплекс» обладает свободными ресурсами, образованными за счет собственных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности за исследуемый период соответствует нормативному значению только в 2024 году. Кроме того, динамика данного показателя не является благоприятной, что говорит о возможных сложностях при расчетах с дебиторами.

Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах нормативного значения, что говорит о способности организации осуществлять расчеты по своим обязательствам.

В таблице 9 представлен расчет чистого оборотного капитала ООО ПК «ВентКомплекс».

Таблица 9 – Расчет чистого оборотного капитала ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг., тыс. руб.

Показатель	2023 г.	2024 г.		2025 г.	
		Значение	Абсолютное отклонение	Значение	Абсолютное отклонение
1. Оборотные активы	275285	476579	201294	441718	-34861
2. Краткосрочные обязательства	249290	335545	86255	290125	-45420
3. Чистый оборотный капитал	25995	141034	115039	151593	10559
4. Чистый оборотный капитал, отнесенный к оборотным активам, %	9,44	29,59	20,15	34,32	4,73

В соответствии с данными таблицы можно сделать вывод, что на протяжении исследуемого периода наблюдается положительная динамика чистого оборотного капитала организации, что является положительным моментом в деятельности ООО ПК «ВентКомплекс».

Таблица 10 – Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг.

Показатели	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Норма коэффициента
Коэффициент финансовой автономии	0,3403	0,3999	0,4282	> 0,5
Коэффициент финансового риска	1,9383	1,5003	1,3352	< 1

Коэффициент финансовой зависимости	0,6597	0,6001	0,5718	< 0,8
------------------------------------	--------	--------	--------	-------

Как показывают данные таблицы, коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО ПК «ВентКомплекс», не соответствуют нормативным требованиям, что говорит о недостаточном уровне собственного капитала в структуре имущества организации.

Далее определим тип финансовой устойчивости (таблица 11).

Таблица 11 – Оценка типа финансовой устойчивости предприятия ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг.

Показатель	2023 г.	2024 г.		2025 г.	
		значение	абс. откл-е	значение	абс. откл-е
1. Источники собственных средств	20862	114691	93829	122085	7394
2. Внеоборотные активы	110402	126523	16121	117312	-9211
3. Наличие собственных оборотных средств	25994	141034	115040	151593	10559
4. Долгосрочные кредитные и заемные средства	5132	26343	21211	29508	3165
5. Капитал функционирующий	31126	167377	136251	181101	13724
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	290125	335545	45420	249290	-86255
7. Общая величина источников формирования запасов	316119	476579	160460	400883	-75696
8. Общая величина запасов	195837	255475	59638	325113	69638
9. Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-174975	-140784	34191	-203028	-62244
10. Излишек (+) или недостаток (-) СД	-169843	-114441	55402	-173520	-59079
11. Излишек (+) или недостаток (-) ОИ	120282	221107	100825	75770	-145337
12. Тип финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)		(0,0,1)	

Проведенный в таблице анализ показывает, что в 2023-2025 гг. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторскую задолженность организации. Подобная картина говорит о нарушении платежного баланса.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что ООО ПК «ВентКомплекс» за 2023-2025 гг. имеет устойчивое финансовое положение, однако присутствует слабость отдельных показателей, которые могут оказать неблагоприятное влияние в ближайшей перспективе на эффективность деятельности организации на рынке.

Проектную деятельность можно охарактеризовать как вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной тщательной разработке модели (стратегии) действий по достижению конкретной цели.

При организации проектной деятельности специалисты ООО ПК «ВентКомплекс» придерживаются принципа «SMART» в отношении стратегических целей. То есть, они должны быть:

- 1) ясными (Specific);
- 2) измеримыми (Measurable);
- 3) ориентированными на конкретные действия (Attainable);
- 4) достижимыми (Realistic);
- 5) соотноситься с определенными временными интервалами (Time-based).

Стратегическая цель организации – высокое качество проектов как результат достижения высокого качества трудовой жизни сотрудников и баланса интересов всех сторон: заказчиков, потребителей, персонала, партнеров, общества.

Необходимо отметить, что разработка стратегии – это повторяющийся процесс. Как правило, невозможно выработать оптимальную стратегию во всех деталях в определенный промежуток времени. Но к оптимальной стратегии можно приближаться, последовательно повторяя все этапы от начала до конца. Каждый такой виток дает новое понимание, позволяет уточнить и скорректировать ранее сделанные предположения и постулаты. Из этого следует, что разработкой стратегии нужно заниматься на регулярной основе, что и демонстрируют специалисты организации.

Полный процесс формирования стратегии в организации осуществляется по следующей схеме (рисунок 2):

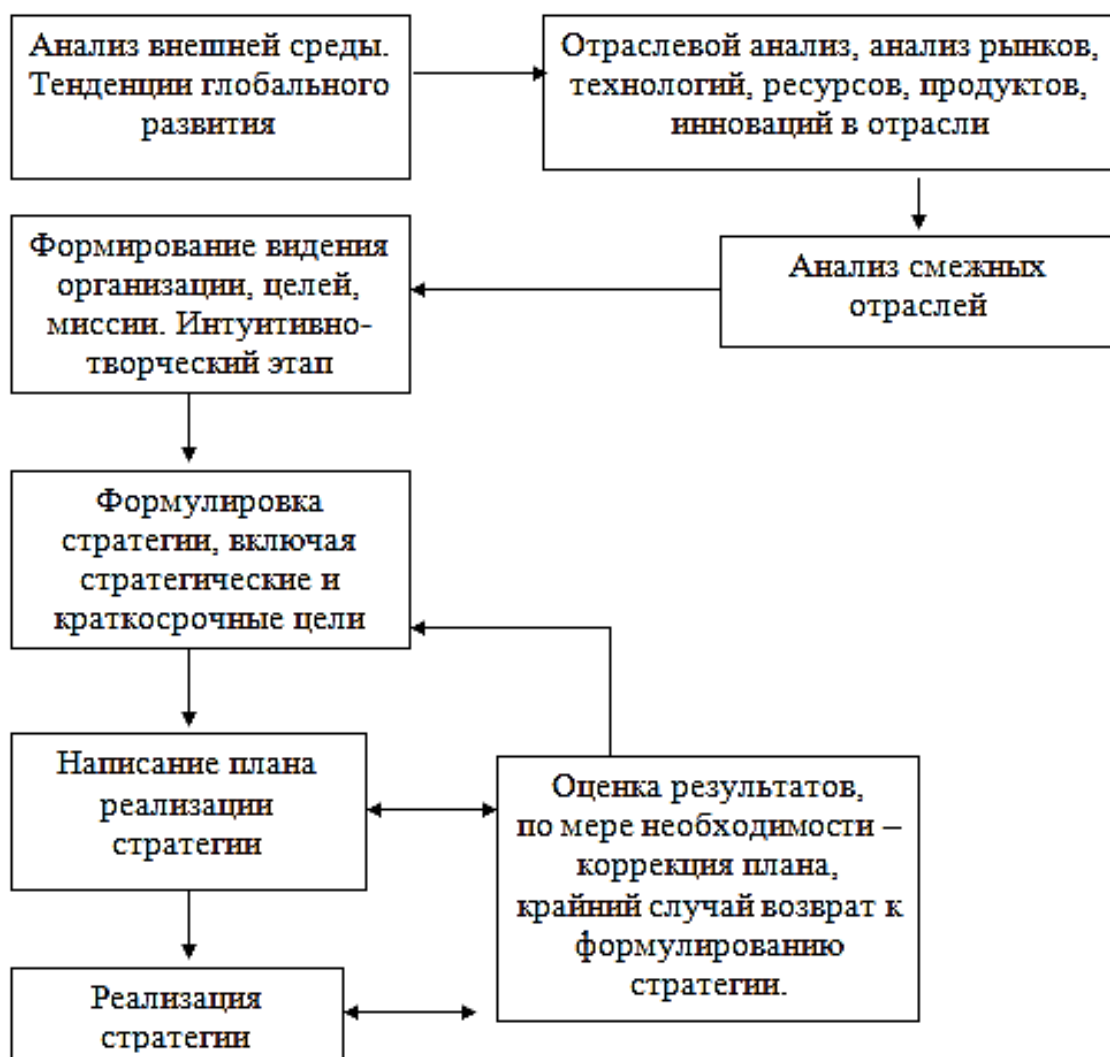


Рис. 2 – Схема формирования стратегии в ООО ПК «ВентКомплекс»

Основой стратегии ООО ПК «ВентКомплекс» является «Развитие – через качество». Она включает в себя следующие принципы, обеспечивающие развитие организации:

1) все внимание - заказчику и потребителю. Необходимо понимать их настоящие и будущие запросы, удовлетворять их потребности и стремиться превзойти их ожидания с учетом тех инвестиционных возможностей, которыми они располагают;

2) прозрачность и открытость - командная работа, основанная на доверии и сотрудничестве. Поощрение чувства личной ответственности за

порученное дело. Создание в отделах отношений, основанных на взаимопомощи и выручке;

3) особое внимание - персоналу. Сделать организацию успешной могут только люди. Создание для каждого сотрудника условий для самосовершенствования и обучения, удовлетворения духовных и материальных потребностей. Справедливое вознаграждение персонала за качественный и эффективный труд. Интересы одного работника не должны превалировать над интересами организации;

4) честность в борьбе на рынке.

При формулировании стратегии особое внимание уделяется потенциалу, организации, а также трудностям и возможностям, связанным с взаимодействием с внешней средой. Это значит, что некоторый новый проект, привлекательный сам по себе, может не подходить для организации, так как она не имеет достаточно ресурсов или просто не желает выходить на соответствующий рынок и расширять там свои операции.

За каждым успешным проектом стоит один человек или группа людей, которые отвечают за перевод некоторой идеи в практическое русло. Условия успеха определяются в результате:

1) определения стратегии проектной организации, фиксирующей тип деловых операций, выпускаемой продукции и рынка, выбранных для своей деятельности;

2) формулировки стратегии проектирования, гарантирующей взаимоувязку деятельности научно-технических подразделений с общей стратегией организации и так далее.

Организация использует свою историю, навыки, ресурсы, знания и различные концепции для будущих действий. Стратегические модели при этом важны, но они не главное. Ключ к успеху - грамотные действия и энергичность в стремлении к цели. Пока процессы стратегического планирования помогают организации превосходить конкурентов, стратегия должна оставаться в центре внимания.

Не менее важным этапом является реализация стратегии. Наличие «работающей» стратегии в компании дает большое конкурентное преимущество - возможность действовать целенаправленно. Управление ею предусматривает донесение ее до всех сотрудников, связь мотивации с целями компании, связь стратегического и оперативного уровня управления, разработку стратегии не как искусства, а как понятную и регулярную работу руководителей.

Система проектного управления ООО ПК «ВентКомплекс» предусматривает следующие этапы:

Этап 1. Создание условий для внедрения стратегии развития организации.

Этап 2. Стратегический анализ окружения компании, ее сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

Этап 3. Разработка сбалансированной системы показателей на корпоративном уровне.

Этап 4. Тиражирование сбалансированной системы показателей на нижние уровни управления вплоть до личных планов.

Этап 5. Реализация стратегии и мониторинг ее исполнения.

Главными финансовыми документами ООО ПК «ВентКомплекс» являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Главным источником анализа источников формирования и использования оборотных средств является бухгалтерский баланс. Для наглядности предоставления информации баланс предприятия представляют в агрегированном виде, для чего однородные по составу элементы балансовых статей объединяются в необходимых аналитических разрезах.

Одним из этапов разработки стратегии является анализ конкурентной среды. Сопоставив характеристики ООО ПК «ВентКомплекс» с характеристиками основных конкурентов, то есть, оценив внутреннюю среду и внешние условия компании, составим матрицу SWOT.

Таблица 12 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Возможности
-----------------	-------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество 2. Договора с известными фирмами 3. Очень быстрое обслуживание 4. Команда профессионалов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителей 2. Интеграция с производителями 3. Плотная интеграция с заводами и получение больших скидок 4. Создание нового бизнеса по аренде техники
Слабые стороны	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Аренда некоторых помещений 2. Отсутствие учебного класса 3. Отсутствие сервисного центра 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильность курса доллара 2. Происходит изменение политики поставщиков

Если воспринимать кризис таким, то можно констатировать то обстоятельство, что серьезность кризиса существует всегда и его нужно предвидеть и прогнозировать. Анализируя данный анализ, получаем, что для данного предприятия нужна стратегия диверсификации. Которая предполагает, что организация пытается выйти на новые рынки, для чего вводит в свой ассортимент новые товары. Данная стратегия рискованная, так как может потребовать больших вложений. В условиях недостаточной информированности о запросах клиентов и их финансовом благополучии, такое обстоятельство является затруднительным для предприятия. Стратегия полагает разработку современных товаров, внедряемых на новые рынки. С помощью инициативного и целеустремленного коллектива, а также его высокой квалификации налицо обнадеживающий рост к ожидаемому успеху в деле завоевания продукцией организации значительной доли на рынке печатей и штампов. Низкая маркетинговая активность, а также его неразвитость является недостатком организации. Динамика внешней среды указывает на преобладание возможностей над угрозами. Вполне весомым фактором внешней среды, нарушающим спокойствие и гарантированную стабильность, являются условия жесткой конкурентной борьбы за каждого покупателя, за каждую долю сегмента рынка, за каждую неохваченную географическую часть рынка сбыта. Удержать, и тем более увеличивать в данных условиях завоеванные объемы довольно сложно.

Подводя итог, на данном этапе, можно говорить о наличии положительных предпосылок осуществления продвижения услуг ООО ПК «ВентКомплекс».

Анализ внешней среды организации. Во внешнюю среду фирмы входят факторы прямого и косвенного воздействия, которые влияют на внутреннюю среду и косвенно изменяют её. Факторы внешней среды, которые воздействуют на предприятие:

- поставка товаров;
- законодательство и органы государственной власти;
- покупатели;
- конкуренция.

Факторы внешней среды, которые косвенно воздействуют на организацию:

- технологический процесс (уровень его развития)
- экономическое состояние региона, в котором осуществляет деятельность предприятие.
- обстановка в политике (стабильность, перемены, содержание и характер);
- факторы социальной культуры (культурные традиции, национальные различия, личностные ценности и преобладающие установки).

Стратегия – это не составление плана действий, а принятие решений по поводу распределения ресурсов в соответствующих областях бизнеса, по поводу направления развития организации и занимаемом ею месте на рынке.

Согласно матрице выбора антикризисной стратегии развития, в зависимости от динамики роста рынка на продукцию (роста отрасли) и конкурентной позиции организации, предложенной Томпсоном и Стриклендом, позицию фирмы ООО ПК «ВентКомплекс» можно отнести к 1-му квадранту стратегий. Это связано с тем, что конкурентную позицию фирмы можно оценить, как достаточно сильную и динамику роста рынка на продукцию достаточно быструю. Рост отрасли для организации, или точнее рост стратегической области бизнеса происходит, преимущественно,

благодаря значительному расширению географическому положению деятельности за последний год, а также за счет благоприятной экономической ситуации, распространение здорового образа жизни и популярности натуральных продуктов. Принадлежность фирмы к первому квадранту стратегий предписывает ей, в качестве возможных стратегий развития. Решающая роль на стадии реализации стратегии принадлежит высшему руководству, деятельность которого может быть представлена в виде пяти последовательных этапов.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что проведенный анализ деятельности организации ООО ПК «ВентКомплекс» показал, что у анализируемого предприятия финансовое состояние является устойчивым, но присутствует слабость отдельных финансовых показателей.

Материально-техническое обеспечение в ООО «ПК Венткомплекс» представляет собой процесс управления материальными потоками от поставщиков до конечных покупателей (B2B-клиентов).

На предприятии реализована функциональная структура управления МТО, что типично для малых предприятий с единичным типом производства. Поскольку численность сотрудников ограничена, функции планирования, закупки и логистики централизованы. Основными задачами отдела снабжения (в лице руководителя и привлеченных менеджеров по продажам) являются:

- Специфицирование ресурсов (уточнение технических параметров заказа);
- Поиск поставщиков через маркетинговые исследования рынка;
- Заключение договоров поставки.

Процесс МТО включает следующие этапы:

1. Планирование потребности: На основе полученной заявки от клиента формируется спецификация оборудования. Расчет потребности ведется в разрезе: «Вентиляционное оборудование», «Системы автоматики», «Воздуховоды и крепеж».

2. Размещение заказа: Так как номенклатура широка (более 20 брендов), заказы распределяются между прямыми поставщиками (официальные дистрибьюторы Daikin, Арктос) и трейдерами.
3. Складирование: Предприятие использует складскую логистику по модели «склад как буфер». Однако, учитывая специфику вентиляционного оборудования (крупногабаритные вентиляторы и установки), часть продукции отгружается «с колес» (транзитом), минуя длительное хранение.

Проведенный анализ выявил характерные для российского машиностроения проблемы, которые сдерживают рост эффективности ООО «ПК Венткомплекс»:

1. Высокий уровень дебиторской задолженности и замороженных средств: Из-за необходимости предоплаты крупным заводам (например, «ВЕЗА» или «Лиссант») и длительного цикла монтажа у конечного клиента, оборотные средства зависят в запасах или дебиторской задолженности.
2. Риски срыва сроков поставки: С 2022 года наблюдается увеличение сроков поставки импортных комплектующих (приводы, контроллеры). Плановые поставки иногда отстают от фактических на 2-3 недели, что создает кассовые разрывы в планировании.
3. Сложность прогнозирования: В условиях гибридного производства (МТО/MTS) трудно прогнозировать спрос на специфические позиции (например, премиальные фильтры или специфические фреоны).
4. Большое количество брака и возвратов: В 2023 году был зафиксирован рост рекламаций по электронным компонентам (около 5% от партии), что потребовало резервирования обменного фонда.

Для устранения выявленных недостатков и адаптации к современным рыночным условиям предлагается комплекс мер, объединяющих нормативные методы, цифровизацию и логистическую оптимизацию.

Учитывая широкую номенклатуру (свыше 1000 SKU), необходимо перейти от интуитивного закупа к математическому управлению запасами.

- ABC-анализ разделит ресурсы на три группы: А (дорогие вентиляционные установки — 70% оборота), В (среднее оборудование — 20%), С (крепёж, хомуты, фильтры — 10%).
- XYZ-анализ оценит предсказуемость спроса. Группа X (регулярный спрос) — базовые воздухопроводы, будет закупаться по системе «Just-in-Time» с минимальным страховым запасом. Группа Z (редкий спрос) — узкоспециализированные клапаны — будет переведена на механизм заказа «под заказ», чтобы не замораживать деньги на складе.

Результаты анализа показывают неоправданно высокие затраты на логистику при завозе мелких партий от разных поставщиков. Рекомендуются:

1. Консолидация грузов: Использовать склад-консолидации в Москве или Санкт-Петербурге. Закупка позиций у «Арктос», «Тепломаш» и импортных брендов через единого логистического оператора позволит снизить транспортные расходы на 15-20%.
2. Формирование пула запасных частей: На основе диссертационных исследований в области машиностроения, для дорогих узлов (электродвигатели, частотные преобразователи) предлагается создать пул с независимым оператором — обменный фонд, который используют несколько компаний-смежников. Это снизит нагрузку на собственный склад ООО «ПК Венткомплекс».

Согласно современным требованиям организации МТО, критически важно внедрение систем оперативного управления.

- Внедрение ERP-модуля: Необходимо внедрить модуль «Снабжение» в существующую 1С: Бухгалтерия. Это позволит автоматически формировать заказы поставщикам при снижении остатков на складе до точки заказа (ROP).
- Цифровые двойники: Для сложных проектов использовать ПО для расчета оптимальной трассировки воздухопроводов, которое автоматически генерирует спецификацию материалов, исключая человеческий фактор при заказе (ошибки в спецификации являются причиной 30% пересортов).

Для минимизации рисков, связанных с инфляцией и срывами поставок, необходимо пересмотреть договорную базу с поставщиками:

1. Включение форс-мажорных оговорок с конкретными сроками задержки (более 14 дней).
2. Использование аккредитивов при закупке дорогостоящего импортного оборудования вместо 100% предоплаты. Это обезопасит средства ООО «ПК Венткомплекс» до момента получения товара на складе в Глазове.

Реализация предложенных рекомендаций позволит достичь следующих качественных и количественных результатов:

- Снижение складских запасов: За счет отказа от хранения редких позиций (группа Z) и оптимизации страховых запасов по группе A, высвободится около 1,5 млн рублей оборотных средств.
- Ускорение оборачиваемости: Переход от модели «склад — буфер» к модели «поток» сократит время выполнения заказа клиента с 45 до 25 дней в среднем.
- Снижение логистических издержек: Консолидация грузов и уменьшение срочных доставок автотранспортом позволит сократить расходы на доставку на 15%.
- Повышение надежности (KPI): Снижение дефицита материалов на складе с текущих 8% до целевых 2% за счет точного прогнозирования на основе эвристических алгоритмов.

Таким образом, совершенствование организации МТО должно базироваться на переходе от реактивной модели (реагирование на заказ) к предиктивной (прогнозирование и управление рисками). Для ООО «ПК Венткомплекс» это станет основой для масштабирования бизнеса и выхода на новые региональные рынки.

В ходе преддипломной практики были приобретены необходимые практические умения и навыки работы, которые понадобятся мне в дальнейшей деятельности. Навыки и умения, приобретенные мной путем непосредственного участия в деятельности организации.

По окончании практики была достигнута главная цель – закрепление теоретических знаний, полученных в процессе обучения, приобретения практических навыков, компетенций и опыта деятельности по направлению подготовки, ознакомления на практике с вопросами профессиональной деятельности, направленными на формирование знаний, навыков и опыта профессиональной деятельности.

Данная практика является хорошим практическим опытом для дальнейшей самостоятельной деятельности. Считаю, прохождение преддипломной практики успешным. Полученные практические навыки пригодятся мне в будущей работе по специальности. Все поставленные задачи были успешно выполнены.

Дата: «__» _____ 202__ г.

(Подпись, инициалы обучающегося)

4. Заключение руководителя от организации

1. Выполнение программы и индивидуального задания

За время прохождения производственной практики студент(ка) в полном объеме выполнил(а) индивидуальное задание, утвержденное кафедрой и руководителем от предприятия.

Особое внимание в работе было уделено теме «Совершенствование организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия машиностроения».

Студент(ка) провел(а) глубокий анализ текущей системы МТО ООО ПК «Венткомплекс», изучил(а) номенклатуру закупаемых материалов (вентиляционное оборудование, автоматика, крепеж) и выявил(а) ключевые проблемы: высокий уровень замороженных оборотных средств в запасах, риски срыва сроков поставки импортных комплектующих и сложность прогнозирования спроса .

В рамках практики студентом(кой) были разработаны практические рекомендации по оптимизации, имеющие ценность для текущей деятельности компании:

1. Предложено внедрение ABC- и XYZ-анализа для дифференцированного управления запасами.
2. Разработаны меры по консолидации грузов и оптимизации пула поставщиков.
3. Обоснована необходимость цифровизации процессов планирования (ERP-модуль).

2. Характеристика профессиональных и личностных качеств

За период практики студент(ка) зарекомендовал(а) себя как ответственный и вдумчивый специалист, способный самостоятельно решать поставленные задачи. Проявил(а) умение работать с первичной документацией, анализировать логистические потоки и вести деловые переговоры с контрагентами.

К работе относился(ась) добросовестно, поручения руководителя

выполнялись качественно и в установленные сроки. Нарушений трудовой дисциплины и правил внутреннего распорядка за время практики не допущено.

В общении с коллективом проявил(а) коммуникабельность и тактичность. Студент(ка) грамотно применяет теоретические знания по логистике и управлению цепочками поставок при решении практических задач машиностроительного предприятия.

3. Оценка отчета

Отчет о практике составлен технически грамотно, логически структурирован и соответствует требованиям оформления. Содержит необходимый аналитический материал, таблицы и схемы.

4. Замечания и предложения

Замечаний по содержанию и оформлению отчета нет. Рекомендовано продолжить изучение вопросов автоматизации складского учета для дальнейшего масштабирования деятельности компании.

5. Итоговая оценка

Учитывая практическую значимость разработанных мероприятий для совершенствования материально-технического обеспечения, работа студента(ки) заслуживает оценки **«ОТЛИЧНО»**.

Обучающийся по итогам производственной (преддипломной) практики заслуживает оценку «_____».

Дата: _____

подпись
мп

ФИО руководителя практики от организации

5. 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.		
	Итоговый балл:		

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

Обучающийся по итогам преддипломной практики заслуживает оценку «_____».

« » _____ 202__ г.

Руководитель от Института

(подпись)

И.О. Фамилия