

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

Факультет «Экономики и управления»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**

Направленности: «Антикризисное управление», «Логистика», «Финансовый менеджмент», «Предпринимательство», «Управление человеческими ресурсами», «Управление в малом бизнесе», «Маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе», «Спортивный менеджмент», «Управление государственным и муниципальным сектором», «Менеджмент в нефтегазовом комплексе», «Менеджмент в строительстве», «Менеджмент в образовании», «Менеджмент в машиностроении», «Менеджмент в энергетике», «Менеджмент в здравоохранении», «Управление технологическими инновациями»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета «Экономики и управления»

_____ А.Л. Карпова

Подпись

« ____ » _____ 202__ г.

**ГРАФИК (ПЛАН)
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРАКТИКА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ**

обучающегося группы ООБМ-20051
Шифр и № группы

Куликова Алёна Сергеевна
Фамилия, имя, отчество обучающегося

Содержание практики

Этапы практики	Вид работ	Период выполнения
организационно - ознакомительный	Проводится разъяснение этапов и сроков прохождения практики, инструктаж по технике безопасности в период прохождения практики, ознакомление: <ul style="list-style-type: none">– с целями и задачами предстоящей практики,– с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;– с заданием на практику и указаниями по его выполнению;– со сроками представления в деканат отчетной документации и проведения зачета;– с финансовым состоянием организации;– с рыночными и специфическими рисками, а также факторами потребительского поведения;– с корпоративными, конкурентными и функциональными стратегиями развития организации.	
прохождение практики	<ul style="list-style-type: none">– выполнение индивидуального задания, согласно вводу инструктажу;– сбор, обработка и систематизация собранного материала;– анализ полученной информации;– подготовка проекта отчета по практике;– подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики;	

Этапы практики	Вид работ	Период выполнения
	– устранение замечаний руководителя практики.	
отчетный	<ul style="list-style-type: none"> – систематизация собранного нормативного и фактического материала; – оформление дневника и отчета о прохождении практики; – защита отчета по практике на оценку. 	

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



И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Ознакомлен

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«__» _____ 202__ г.

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

Факультет «Экономики и управления»

Направление подготовки: **38.03.02 Менеджмент**

Направленности: «Антикризисное управление», «Логистика», «Финансовый менеджмент», «Предпринимательство», «Управление человеческими ресурсами», «Управление в малом бизнесе», «Маркетинг», «Интернет-маркетинг», «Менеджмент в гостиничном и ресторанном бизнесе», «Спортивный менеджмент», «Управление государственным и муниципальным сектором», «Менеджмент в нефтегазовом комплексе», «Менеджмент в строительстве», «Менеджмент в образовании», «Менеджмент в машиностроении», «Менеджмент в энергетике», «Менеджмент в здравоохранении», «Управление технологическими инновациями»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета «Экономики и управления»

_____ А.Л. Карпова

Подпись

« ____ » _____ 202__ г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ
НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ (ПРАКТИКУ ПО ПОЛУЧЕНИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

обучающегося группы ООБМ-20051

Куликова Алёна Сергеевна

Шифр и № группы

Фамилия, имя, отчество обучающегося

Место прохождения практики:

ООО «_____»

(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: Третья часть производственной практики (практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) проводится в 8 семестре):

Содержание индивидуального задания

3-й этап прохождения практики (8-й семестр):

- Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.
- Проанализировать финансовое состояние организации, составить отчет о финансовых показателях.
- Ознакомиться со стратегическими задачами компании.
- Проанализировать риски, а также факторы потребительского поведения.
- Определить корпоративную, конкурентную и функциональную стратегию развития организации.
- Подготовить отчет о прохождении производственной практики, включающий следующие приложения: копии финансовых документов, отчет о финансовых

Содержание индивидуального задания

показателях, аналитическую записку, содержащую выводы и предложения по стратегическому развитию организации.

- Отообразить в аналитической записке:
 - анализ финансовых показателей;
 - способы организации контроля выполнения производственных планов;
 - анализ стилей руководства;
 - анализ рисков и факторов потребительского поведения;
 - анализ стратегии развития организации.

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

И.О. Фамилия

«__» _____ 202__ г.

Ознакомлен

Подпись

И.О. Фамилия обучающегося

«__» _____ 202__ г.

ОТЧЕТ

о прохождении практики

обучающимся группы ООБМ-20051
(код и номер учебной группы)

Куликова Алёна Сергеевна
(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:
ООО «██████████»
(полное наименование организации)

Руководители производственной практики:

от Института:

(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации:

(фамилия, имя, отчество)

Генеральный директор

(должность)

1. Индивидуальный план-дневник производственной практики

Индивидуальный план-дневник практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности 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		
2	Ознакомиться с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»		
3	Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.		
4	Проанализировать финансовые показатели. Составить отчет о финансовых показателях предприятия		
5	Ознакомиться со стратегическими задачами компании		
6	Проанализировать стили руководства в организации		


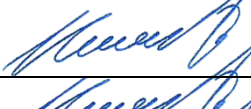
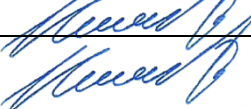
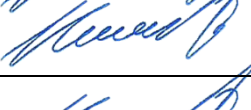
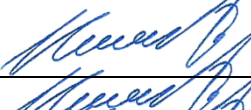
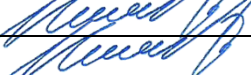
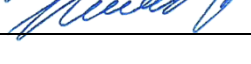
7	Проанализировать риски и факторы потребительского поведения		
8	Подготовить отчет о прохождении производственной практики, включающий копии документов, краткую характеристику проектной деятельности компании, аналитическую записку, содержащую выводы и предложения по оптимизации процессов управления проектами в компании.		
9	Сдача отчета.		

« » _____ 202__ г.

Обучающийся _____
(подпись)

Куликова Алёна Сергеевна
И.О. Фамилия

2.Дневник производственной практики (практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности):

Дата	Краткое содержание работы, выполненное обучающимся, в соответствии с индивидуальным заданием	Отметка руководителя практики от организации (подпись)
	Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	
	Анализировать финансовое состояние организации, отчет о финансовых показателях.	
	Ознакомление со стратегическими задачами компании.	
	Анализ рисков, а также факторов потребительского поведения.	
	Определение корпоративной, конкурентной и функциональной стратегии развития организации.	
	Подготовка аналитической записки	
	Подготовка отчета о прохождении практики	

Аналитическая записка

(характеристика проделанной обучающимся работы, выводы по результатам практики)

3-й этап прохождения практики (8-й семестр)

1. Анализ финансовых показателей организации:

Динамика показателей актива аналитического баланса с 2019 по 2021 год отражает следующие основные тенденции финансового положения предприятия. За рассматриваемый период имущество ООО [REDACTED] и соответственно его обязательства увеличились на 41,2%. Снижение иммобилизованных средств на 75,8% свидетельствует о том, что [REDACTED] не наблюдалась инвестиционная активность в основные фонды и нематериальные активы.

За истекший трёхлетний период на 60,1% увеличилась долгосрочная дебиторская задолженность, что свидетельствует о росте кредитных операций компании и расширения на этой основе объема продаж предприятия.

Отмечается значительный прирост денежных средств и краткосрочных финансовых вложений - на 163,1%.

Проведя анализ ликвидности бухгалтерского баланса можно сделать вывод о том, что баланс не является абсолютно ликвидным т.к. за анализируемые периоды у предприятия наблюдается нехватка денежных средств для погашения своей кредиторской задолженности и только на конец 2021 года предприятие изыскало необходимое количество денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

После расчёта коэффициентов видно, что [REDACTED] работает рентабельно, так как за анализируемые периоды все показатели достигают своего нормативного значения.

2. Анализ стилей руководства

Проанализировав стиль руководства генерального директора ООО, можно сделать вывод, что данный вид руководства близок к демократическому, важным моментом является способность к стимулированию работников на деятельность. Позволяя сотрудникам проявлять инициативу и принимать самостоятельные решения, Генеральный директор сам активно участвует в новых проектах, выслушивает и принимает к сведению различные мнения.

3. Анализ организации контроля выполнения производственных планов:

Правила организации производственного контроля определяют СП 1.1.1058-01. Данный нормативный документ регламентирует состав мероприятий в рамках ПК и требования к их проведению.

Первоочередная мера — это разработка программы производственного контроля предприятия. Документ положено составить и утвердить еще до того момента, как юридическое лицо или ИП начнет свою работу. Четких требований к программе нет, но в СП 1.1.1058-01 обозначен перечень сведений, которые должны быть в нее включены.

Следующая часть производственного контроля — лабораторные анализы и испытания. Их вправе проводить только аккредитованные организации, имеющие в своем распоряжении хорошо оснащенную лабораторию. Эксперты оценивают условия труда и производственные факторы на предмет соответствия нормам безопасности. Выполняют отбор проб воздуха и воды, исследуют образцы продукции и материалов, измеряют уровень шума и вибрации, радиационного излучения, определяют состояние микроклимата, контролируют процесс утилизации отходов.

Мероприятия по проведению производственного контроля могут включать медосмотры и гигиеническую подготовку сотрудников. Это обязательно, например, для компаний, деятельность которых связана с продуктами питания (производство, торговля, общепит). Также медосмотр должны проходить работники детских и социальных

организаций, сферы обслуживания, «вредных» предприятий.

Обязательная часть производственного контроля — проверка наличия документов, свидетельствующих о качестве и безопасности технологического процесса, сырья и готовой продукции. К ним относятся сертификаты соответствия на товары, санитарно-эпидемиологические заключения, медкнижки сотрудников и прочее.

Производственный контроль подразумевает составление регулярной отчетности. Руководители компаний, в чьем распоряжении находятся опасные объекты, обязаны ежегодно информировать местный орган Ростехнадзора о проведенных мероприятиях.

4. Анализ рисков и факторов потребительского поведения:

Потенциал потребительской компетенции означает наличие определённого опыта и знаний, необходимых для совершения потребительского выбора. Современный российский потребитель может быть подвержен четырём типам потребительских рисков. Каждый тип рисков соответствует определённому шагу потребительского поведения.

Первый тип рисков возможен в опции: «покупатель - товар». То есть, тогда, когда взаимодействуют покупатель и товар. Риски этого типа могут возникнуть по следующим причинам: когда у покупателя отсутствует необходимый опыт потребления данного товара; когда покупатель не в состоянии воспринять и оценить большое количество информации о товаре.

Второй тип рисков возможен в опции: «потребитель - общество». Риски этого типа могут возникнуть при учёте потребителем мнения общества на свои действия, свой выбор. Потребитель свободен в вопросе выбора товара. Вместе с тем, общество потребления навязывает свои правила подчинения. И потребитель вынужден учитывать общественные тенденции.

Третий тип рисков возможен в опции: «потребитель - продавец». Риски этого типа могут возникнуть на почве доверия или недоверия между членами этой опции и соответственно возникающей социальной ответственности продавца и покупателя.

Четвёртый тип рисков возможен на шаге постпокупных реакций на покупку в случае негативных результатов покупки. В рамках этого типа рисков может возникнуть несколько вариантов поведения потребителя: смириться с неудачной покупкой и потерей денег; вернуть товар в магазин; искать правду в суде.

Современный человек не в состоянии видеть и оценивать все многочисленные потребительские риски. На практике все или почти все потребители к потребительским рискам относятся избирательно, обращая пристальное внимание к нескольким типам рисков, оставляя без внимания другие их типы.

Таким образом, восприятие и учёт потребительских рисков это общественный процесс, в котором потребители соизмеряют свои социально-культурные ценности с возможными рисками, преуменьшая их или преувеличивая. Отношение людей к потребительским рискам зависит от социо-культурных и моральных требований современного общества и его членов.

Усиление факторов неопределённости на потребительских рынках за счёт увеличивающегося объёма и разнообразия товаров, за счёт увеличения информации, а также недоверия между участниками производственно-торгового процесса, позволяет обратить внимание на рост потребительских рисков. Отсюда становятся актуальными поиски путей преодоления потребительских рисков на товарных рынках нашей страны.

Преодоление потребительских рисков возможно по двум направлениям. Первое направление - это более эффективное использование государственного регулирования потребительских рисков, в том числе, правовыми, экономическими, административными методами. Второе направление - это использование новой формы сотрудничества - партнёрства между всеми участниками производственно-торгового процесса.

5. Анализ стратегии развития организации

С [REDACTED] использует стратегию дифференциации, при которой становятся привлекательными конкурентными подходами, когда потребности и предпочтения покупателей различаются настолько, что не могут быть удовлетворены стандартизированной продукцией. Чтобы добиться успеха в реализации стратегии дифференциации, организация

тщательно изучает потребности и поведение покупателей и знает, что покупатели считают важным, что, по их мнению, является ценным и за что они готовы платить деньги. Затем компания включает один, иногда, несколько таких свойств или характеристик, предпочитаемых покупателями, в свое предложение продукции или услуг, чтобы они стали определенно и очевидно отличными от предложений конкурентов. Конкурентное преимущество возникает тогда, когда значительное число покупателей будет прочно привязано к индивидуальным свойствам и характеристикам вашей продукции. Чем более привлекательны для покупателя индивидуализированные свойства, тем выше будет конкурентоспособность компании. Успешная стратегия дифференциации позволяет организации:

- получить дополнительную прибыль за свой товар;
- увеличить объем продаж (за счет дополнительных покупателей, которые требуют индивидуализированных свойств);
- добиться приверженности покупателей своей торговой марке (за счет того, что некоторых покупателей привлекут индивидуализированные свойства).

Дифференциация увеличивает прибыльность всегда, когда дополнительная цена на продукцию превышает дополнительные затраты на осуществление индивидуализации. Реализация стратегии дифференциации заканчивается неудачей, когда покупатели не оценивают уникальности продукции данной торговой марки настолько, чтобы купить ее, а не продукцию конкурентов, или тогда, когда подход компании к дифференциации легко может быть скопирован или приспособлен конкурентами.

«__» _____ 202__ г.

подпись

Куликова Алёна Сергеевна
И.О. Фамилия обучающегося

3.Краткий отчет о практике

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

ООО ██████████ зарегистрирована 20 февраля 2018 г. Руководитель организации: генеральный директор ██████████. Юридический адрес ██████████

██████████. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием», зарегистрировано 5 дополнительных видов деятельности. Компания является официальным лицензированным представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области. На все виды работ имеются соответствующие допуски и лицензии. (██████████) имеет огромный опыт работы в области вентиляции и выполняет весь комплекс работ по проектированию, поставке, монтажу и гарантийному обслуживанию систем вентиляции и кондиционирования воздуха в бытовых, офисных и промышленных помещениях.

Для характеристики финансового положения предприятия используются различные коэффициенты, расчет которых основан на агрегированных показателях баланса. Основой его расчета являются бухгалтерские балансы Общества за анализируемый период.

Рассмотрим состав активов аналитического баланса ██████████ (таблица 1).

Таблица 1 - Актив аналитического баланса ██████████

Статьи актива баланса	2019г.	2020г.	2021г.	Темп роста, %
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (S)	2 888	5 133	33 589	1163,1
2 Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (R ^a)	37034	37040	59602	160,1
3 Запасы и затраты (Z)	53529	58024	54816	102,4
Всего текущие активы (A ^b)	93451	100197	148007	158,4
4 Имобилизованные средства (F)	24572	22312	18617	75,8
Итого активов (имущество предприятия)(B ^a)	118 023	122 509	166 624	141,2

Динамика показателей актива аналитического баланса с 2019 по 2021 год отражает следующие основные тенденции финансового положения предприятия. За рассматриваемый период имущество ██████████ и соответственно его обязательства увеличились на 41,2%. Снижение имобилизованных средств на 75,8% свидетельствует о том, что в ██████████ не наблюдалась инвестиционная активность в основные фонды и нематериальные активы.

За истекший трёхлетний период на 60,1% увеличилась долгосрочная дебиторская

задолженность, что свидетельствует о росте кредитных операций компании и расширения на этой основе объема продаж предприятия.

Отмечается значительный прирост денежных средств и краткосрочных финансовых вложений - на 163,1%.

Эти тенденции в формировании имущественного состояния [REDACTED] отразились и на показателях обязательств компании, которые в агрегированном виде представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Пассив аналитического баланса С [REDACTED]

Статьи пассива баланса	2019г.	2020г.	2021г.	Темп роста, %
1 Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (R ^p)	42967	18242	32625	75,9
2 Краткосрочные кредиты и займы (K ^t)	14571	17978	3480	23,9
Всего краткосрочный заёмный капитал (краткосрочные обязательства) (P ^t)	57538	36220	36105	62,7
3 Долгосрочный заёмный капитал (долгосрочные обязательства) (K ^d)	4982	7726	4487	90,1
4 Собственный капитал (E ^c)	55503	78563	126031	227,1
Итого пассивов (капитал предприятия) (B ^p)	118 023	122 509	166 624	141,2

Данные таблицы показывают, что С [REDACTED] формирует свои пассивы, наращивая в большей степени собственный капитал, рост которого составил 127,1%. Данный рост произошёл из-за увеличения суммы нераспределенной прибыли на 70530 тыс. руб.

Далее рассмотрим структуру формирования активной и пассивной части аналитического баланса (таблица 3).

Таблица 3 - Структура актива и пассива аналитического баланса [REDACTED]

Статьи баланса	2019г.	2020г.	2021г.	Отклонение 2021г. к 2019г.%
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (S)	2,45	4,2	20,2	+ 17,75
2 Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (R ^a)	31,4	30,2	35,8	+ 4,4
3 Запасы и затраты (Z)	45,4	47,4	32,9	- 12,5
Всего текущие активы (A ^t)	79,2	81,8	88,8	+ 9,6
4 Имобилизованные средства (F)	20,8	18,2	11,2	- 9,6
Итого активов (имущество предприятия) (B ^a)	100,0	100,0	100,0	-

1 Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (R ^p)	36,4	14,9	19,6	- 16,8
2 Краткосрочные кредиты и займы (K ^l)	12,3	14,7	2,1	- 10,2
Всего краткосрочный заёмный капитал (краткосрочные обязательства) (P ^l)	48,8	29,6	21,7	- 27,1
3 Долгосрочный заёмный капитал (долгосрочные обязательства) (K ^d)	4,2	6,3	2,7	- 1,5
4 Собственный капитал (E ^c)	47,0	64,1	75,6	+ 28,6
Итого пассивов (капитал предприятия) (B ^p)	100,0	100,0	100,0	-

Следует отметить, что анализ структуры аналитического баланса характеризуется значительным превышением доли иммобилизованных активов по отношению к доле собственного капитала, что оказывает серьезное влияние на финансовое положение компании. Таким образом, следует провести анализ финансовой устойчивости С [REDACTED]

Задача анализа ликвидности бухгалтерского баланса возникает в связи с необходимостью дать оценку платёжеспособности предприятия, т.е. её способности своевременно и полностью рассчитаться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Наиболее ликвидными активами являются оборотные активы (A1), такие, как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Ко второй группе (A2) относятся быстро реализуемые активы: готовая продукция, дебиторская задолженность и отгруженные товары.

К третьей группе (A3) относятся медленно реализуемые активы (производственные запасы, незавершённое производство).

Четвёртая группа (A4)- труднореализуемые активы, к которым относят основные средства, нематериальные активы, незавершённое строительство и долгосрочные финансовые вложения.

Также на четыре группы делятся и обязательства предприятия:

- 1) П1 - наиболее срочные обязательства;
- 2) П2 - среднесрочные обязательства;
- 3) П3 - долгосрочные кредиты банка и займы;
- 4) П4 - собственный капитал, находящийся в распоряжении предприятия постоянно.

Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Данные анализа ликвидности баланса ООО «XXXXXXXXXX» сведены в таблицу 4.

Таблица 4 – Аналитический баланс ООО «XXXXXXXXXX»

Показатели	Годы					
	2019		2020		2021	
	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года
1	2	3	4	5	6	7
Наиболее ликвидные активы (A1)	3843	2888	2888	5133	5133	33589
Быстро реализуемые активы (A2)	32988	37034	37034	37040	37040	59602
Медленно реализуемые активы (A3)	15941	53529	53529	58024	58024	54816
Трудно реализуемые активы (A4)	21502	24572	24572	22312	22312	18617
БАЛАНС	72274	118023	118023	122509	122509	166624
Наиболее срочные обязательства (П1)	33361	42967	42967	18242	18242	32625
Краткосрочные пассивы (П2)	9007	14571	14571	17978	17978	3480
Долгосрочные пассивы (П3)	17	4982	4982	7726	7726	4487
Постоянные пассивы (П4)	31889	55503	55503	78563	78563	126031
БАЛАНС	72274	118023	118023	122509	122509	166624

Для определения ликвидности баланса данного предприятия сопоставим итоги приведённых групп по активу и пассиву за 3 анализируемых года:

2019 год: н.г.: $A1 < P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$;

к.г.: $A1 < P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$;

2020год: н.г.: $A1 < P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$;

к.г.: $A1 < P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$;

2021год: н.г.: $A1 < P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$;

к.г.: $A1 > P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$.

Проведя анализ ликвидности бухгалтерского баланса можно сделать вывод о том, что баланс не является абсолютно ликвидным т.к. за анализируемые периоды у предприятия

наблюдается нехватка денежных средств для погашения своей кредиторской задолженности и только на конец 2021 года предприятие изыскало необходимое количество денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

$$\text{Текущую ликвидность} = (A1+A2)-(П1+П2) \quad (1)$$

ТЛ 2019 года: начало года = $(3843+32988)-(33361+9007) = 36831-42368 = -5537$ тыс.руб.; конец года = $(2888+37034)-(42967+14571) = 39922-57538 = -17616$ тыс.руб.

ТЛ 2020 года: начало года = $39922-57538 = -17616$ тыс.руб.; конец года = $42173-36220 = +5953$ тыс.руб.

ТЛ 2021 года: начало года = $42173-36220 = +5953$ тыс. руб.; конец года = $93191-36105 = +57086$ тыс. руб.

Из полученных результатов видно, что в 2019 году предприятие было неплатёжеспособно, но к концу 2020 года оно восстановило свою платёжеспособность и постепенно увеличивало этот показатель.

$$\text{Перспективную ликвидность} = A3-П3 \quad (2)$$

ПЛ 2019 года: начало года = $15941 - 17 = +15924$ тыс.руб.; конец года = $53529 - 4982 = +48547$ тыс.руб.

ПЛ 2020 года: начало года = $53529 - 4982 = +48547$ тыс.руб.; конец года = $58024 - 7726 = +50298$ тыс.руб.

ПЛ 2021 года: начало года = $58024 - 7726 = +50298$ тыс.руб.; конец года = $54816 - 4487 = +50329$ тыс.руб.

Произведя расчёт перспективной ликвидности видно, что платёжеспособность предприятия за 3 анализируемых периода постепенно увеличивалась. Это произошло из-за увеличения суммы медленно реализуемых активов.

Для анализа платёжеспособности на ООО ██████████ рассчитываются следующие финансовые коэффициенты платёжеспособности:

1) Общий показатель платежеспособности

$$\begin{aligned} & (\text{наиболее ликвидные активы (A1)} + 0,5*\text{быстрореализуемые активы (A2)} + \\ & 0,3*\text{медленно реализуемые активы (A3)}) / (\text{наиболее срочные обязательства (П1)} + \\ & 0,5*\text{краткосрочные пассивы (П2)} + 0,3*\text{долгосрочные пассивы (П3)}) \end{aligned} \quad (3)$$

2) Коэффициент абсолютной ликвидности

$$\begin{aligned} & (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения (A1)}) / (\text{текущие обязательства} \\ & (\text{П1+П2})) \end{aligned} \quad (4)$$

3) Коэффициент «критической оценки»

$$\begin{aligned} & (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{краткосрочная} \end{aligned}$$

дебиторская задолженность (A1+A2)) / (текущие обязательства (П1+П2)) (5)

4) Коэффициент текущей ликвидности

(оборотные активы (A1+A2+A3)) / (текущие обязательства (П1+П2)) (6)

5) Коэффициент маневренности функционирующего капитала

(медленно реализуемые активы (A3)) / (оборотные активы – текущие обязательства (A1+A2+A3) - (П1+П2)) (7)

6) Доля оборотных средств в активах

(оборотные активы (A1+A2+A3)) / (валюта баланса) (8)

7) Коэффициент обеспеченности собственными средствами

(собственный капитал - внеоборотные активы (П4-A4)) / (оборотные активы (A1+A2+A3)) (9)

Данные расчетов коэффициентов платежеспособности приведены в таблице 5.

Таблица 5 - Коэффициенты платёжеспособности за анализируемые периоды

Показатель	2019 год		2020 год		2021 год		Нормативное значение
	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	
1	2	3	4	5	6	7	8
Общий показатель платёжеспособности	0,66	0,72	0,72	1,39	1,39	2,24	≥1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,05	0,05	0,14	0,14	0,93	≥0,1-0,2
Коэффициент «критической оценки»	0,87	0,70	0,70	1,20	1,20	2,60	≈1
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1,25	1,50	1,50	2,80	2,80	4,10	≥1-2
Коэффициент манёвренности функционирующего капитала	1,53	1,49	1,49	0,91	0,91	0,49	Уменьшение показателя – положительный факт
Доля оборотных средств в активах	0,73	0,79	0,79	0,82	0,82	0,89	≥0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,20	0,33	0,33	0,60	0,60	0,73	≥0,1

После расчёта коэффициентов видно, что ООО работает рентабельно, так как за анализируемые периоды все показатели достигают своего

нормативного значения.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) вырос за 3 года с 1,5 до 4,1. За 2021 год коэффициент текущей ликвидности вырос на 1,3. Этот коэффициент позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальным значением этого коэффициента считается от 1 до 2.

Коэффициент быстрой ликвидности вырос за 3 года с 0,7 до 2,6. За 2021 год коэффициент быстрой ликвидности увеличился на 1,4. Этот коэффициент позволяет установить, какие средства могут быть использованы, если срок погашения всех или некоторых текущих обязательств наступит немедленно. Нормальным значением этого коэффициента считается не менее 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности вырос за 3 года с 0,05 до 0,93. За 2021 год коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 0,79. Этот коэффициент позволяет установить, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Нормальным значением этого коэффициента считается не менее 0,2.

Стратегические задачи компании:

1. Увеличить общий доход в течение следующих трех лет.
2. Снизить затраты на 5%, чтобы увеличить прибыль на 20 % к 2024 году.
3. Обновить профиль продаж, чтобы к 2026 году 50% продаж приходилось на всероссийский рынок.
4. Увеличение доли рынка
5. Выход на новые рынки
6. Повышение эксплуатационной надежности и/или соответствия требованиям
7. Измеримое повышение удовлетворенности клиентов
8. Увеличение числа новых клиентов
9. Предложение высокой потребительской ценности
10. Активизация работы с клиентами
11. Выход на новые сегменты потребителей

Под потребительским риском в целях исследования данного материала следует понимать вероятность возникновения неблагоприятного обстоятельства, которое может наступить после недостаточно осмысленного поведения потребителя. Указанное неблагоприятное обстоятельство при своём наступлении может сопровождаться потерей здоровья, душевного равновесия, денег. То есть, сопровождаться потерей потребительского потенциала.

Первый тип рисков возможен в опции: «покупатель - товар». То есть, тогда, когда взаимодействуют покупатель и товар. Риски этого типа могут возникнуть по следующим причинам: когда у покупателя отсутствует необходимый опыт потребления данного товара;

когда покупатель не в состоянии воспринять и оценить большое количество информации о товаре.

Второй тип рисков возможен в опции: «потребитель - общество». Риски этого типа могут возникнуть при учёте потребителем мнения общества на свои действия, свой выбор. Потребитель свободен в вопросе выбора товара. Вместе с тем, общество потребления навязывает свои правила подчинения. И потребитель вынужден учитывать общественные тенденции.

Третий тип рисков возможен в опции: «потребитель - продавец». Риски этого типа могут возникнуть на почве доверия или недоверия между членами этой опции и соответственно возникающей социальной ответственности продавца и покупателя.

Четвёртый тип рисков возможен на шаге постпокупных реакций на покупку в случае негативных результатов покупки. В рамках этого типа рисков может возникнуть несколько вариантов поведения потребителя: смириться с неудачной покупкой и потерей денег; вернуть товар в магазин; искать правду в суде.

Современный человек не в состоянии видеть и оценивать все многочисленные потребительские риски. На практике все или почти все потребители к потребительским рискам относятся избирательно, обращая пристальное внимание к нескольким типам рисков, оставляя без внимания другие их типы.

Таким образом, восприятие и учёт потребительских рисков это общественный процесс, в котором потребители соизмеряют свои социально-культурные ценности с возможными рисками, преуменьшая их или преувеличивая. Отношение людей к потребительским рискам зависит от социо-культурных и моральных требований современного общества и его членов.

Усиление факторов неопределённости на потребительских рынках за счёт увеличивающегося объёма и разнообразия товаров, за счёт увеличения информации, а также недоверия между участниками производственно-торгового процесса, позволяет обратить внимание на рост потребительских рисков. Отсюда становятся актуальными поиски путей преодоления потребительских рисков на товарных рынках нашей страны.

Преодоление потребительских рисков возможно по двум направлениям.

Первое направление - это более эффективное использование государственного регулирования потребительских рисков, в том числе, правовыми, экономическими, административными методами. Второе направление - это использование новой формы сотрудничества - партнёрства между всеми участниками производственно-торгового процесса.

ООО «XXXXXXXXXX» использует стратегию дифференциации, при которой становятся привлекательными конкурентными подходами, когда потребности и предпочтения покупателей различаются настолько, что не могут быть удовлетворены стандартизированной

продукцией. Чтобы добиться успеха в реализации стратегии дифференциации, организация тщательно изучает потребности и поведение покупателей и знает, что покупатели считают важным, что, по их мнению, является ценным и за что они готовы платить деньги. Затем компания включает один, иногда, несколько таких свойств или характеристик, предпочитаемых покупателями, в свое предложение продукции или услуг, чтобы они стали определенно и очевидно отличными от предложений конкурентов. Конкурентное преимущество возникает тогда, когда значительное число покупателей будет прочно привязано к индивидуальным свойствам и характеристикам вашей продукции. Чем более привлекательны для покупателя индивидуализированные свойства, тем выше будет конкурентоспособность компании. Успешная стратегия дифференциации позволяет организации:

- получить дополнительную прибыль за свой товар;
- увеличить объем продаж (за счет дополнительных покупателей, которые требуют индивидуализированных свойств);
- добиться приверженности покупателей своей торговой марке (за счет того, что некоторых покупателей привлекают индивидуализированные свойства).

Дифференциация увеличивает прибыльность всегда, когда дополнительная цена на продукцию превышает дополнительные затраты на осуществление индивидуализации. Реализация стратегии дифференциации заканчивается неудачей, когда покупатели не оценивают уникальности продукции данной торговой марки настолько, чтобы купить ее, а не продукцию конкурентов, или тогда, когда подход компании к дифференциации легко может быть скопирован или приспособлен конкурентами.

«__» _____ 202__ г.

подпись

Куликова Алёна Сергеевна
И.О. Фамилия обучающегося

4. Заключение руководителя от организации

За время прохождения практики студент зарекомендовал себя с положительной стороны. В работе студент проявил следующие качества: аккуратность, ответственность, скрупулезность, точность в выполнении всех операций, трудолюбие, адекватное отношение к критике в свой адрес.

Студент проявил все необходимые знания, умения и навыки в рамках должностных обязанностей. Студент проявил высокий уровень теоретических знаний, и умение использовать их в практической деятельности.

Студент выполнил все поставленные задачи:

1. Ознакомился с
 - с целями и задачами предстоящей практики,
 - с требованиями, которые предъявляются к обучающимся со стороны руководителя практики;
 - с заданием на практику и указаниями по его выполнению;
 - со сроками представления в деканат отчетной документации и проведения зачета;
 - с финансовым состоянием организации;
 - с рыночными и специфическими рисками, а также факторами потребительского поведения;
 - с корпоративными, конкурентными и функциональными стратегиями развития организации.
1. Участвовал в процессах текущего и стратегического планирования и контроля в организации;
2. Систематизировал собранный нормативный и фактический материал;

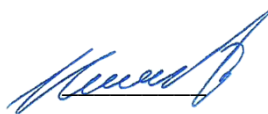
Выводы, рекомендации:

Понимает сущность и социальную значимость будущей профессии, проявляет устойчивый интерес. Умеет организовать собственную работу. Обладает способностью адаптироваться к возникающим новым ситуациям в процессе работы, находит и применяет различные подходы к решению проблемы.

Проявил профессионализм и ответственность. Рекомендуем для последующей работы в сфере менеджмента и управления.

Обучающийся по итогам производственной практики (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) заслуживает оценку « отлично ».

Дата: _____



подпись
практики от организации
МП

И.О. Фамилия руководителя



5. Заключение руководителя от Института

обучающегося группы

Шифр и № группы

Фамилия, имя, отчество обучающегося

1. Индивидуальный план работы по производственной практике (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) в области профессиональной деятельности по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент обучающимся (нужное отметить ✓):

- выполнен;
- выполнен не в полном объеме;
- не выполнен;

2. Анализ финансовых показателей обучающийся (нужное отметить ✓):

- выполнил в полном объеме;
- выполнил частично в соответствии с индивидуальным заданием;
- не выполнил;

3. Анализ стратегии развития организации обучающийся (нужное отметить ✓):

- выполнил в полном объеме;
- выполнил частично в соответствии с индивидуальным заданием;
- не выполнил;

4. Владение материалом по производственной практике (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) (нужное отметить ✓):

Обучающийся:

- умело анализирует полученный во время практики материал;
- анализирует полученный во время практики материал;
- недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
- неправильно анализирует полученный во время практики материал;

5. Задачи, поставленные на период производственной практики (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности), обучающимся (нужное отметить ✓):

- решены в полном объеме;
- решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
- решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
- не решены;

6. Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения производственной практики (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) области профессиональной деятельности по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (нужное отметить ✓):

- соответствует;
- в основном соответствует;
- частично соответствует;
- не соответствует;

7. Ответы на вопросы по производственной практике (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) (нужное отметить ✓):

Обучающийся:

- дает аргументированные ответы на вопросы;
- дает ответы на вопросы по существу;
- дает ответы на вопросы не по существу;
- не может ответить на вопросы;

8. Оформление обучающимся отчета по производственной практике (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) (нужное отметить ✓):

- отчет о прохождении производственной практики оформлен правильно;
- отчет о прохождении производственной практики оформлен с незначительными недостатками;
- отчет о прохождении производственной практики оформлен с недостатками;
- отчет о прохождении производственной практики оформлен неверно;

Руководитель от Института дает оценку работе обучающегося исходя из анализа отчета о прохождении 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.

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

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):

Обучающийся по итогам производственной практики (практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) заслуживает оценку «_____».

« » _____ 202__ г.

Руководитель от Института

(подпись)

И.О. Фамилия

Договор № _____
о практической подготовке обучающихся

г. Москва

«__» _____ 20__ г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования «Московский технологический институт», именуемая в дальнейшем «Организация», в лице исполнительного директора Лаврентьевой Ирины Юрьевны, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ООО ПК «ВентКомплекс», именуемый в дальнейшем «Профильная организация», в лице Симанова Ивана Валерияновича, действующего на основании устава, с другой стороны, именуемые по отдельности «Сторона», а вместе – «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - практическая подготовка).

1.2. Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 1).

1.3. Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (приложение № 2). Приложение №2 согласовывается сторонами не позднее чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1 не позднее, чем за 10 рабочих дней до начала практической подготовки по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством практической подготовки;

2.1.2 назначить руководителя по практической подготовке от Организации, который:

- обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

- организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.1.3 при смене руководителя по практической подготовке в 3-х-дневный срок сообщить

об этом Профильной организации;

2.1.4 установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

2.1.5 направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме практической подготовки.

2.2. Профильная организация обязана:

2.2.1 создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

2.2.2 назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки со стороны Профильной организации;

2.2.3 при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 3-х-дневный срок сообщить об этом Организации;

2.2.4 обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

2.2.5 проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

2.2.6 ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правил охраны труда и пожарной безопасности и иными локальными нормативными актами Профильной организации при их наличии;

2.2.7 провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

2.2.8 предоставить обучающимся и руководителю по практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (приложение N 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

2.2.9 обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации.

2.2.10. обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

2.3. Организация имеет право:

2.3.1 осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме практической подготовки требованиям настоящего Договора;

2.3.2 запрашивать информацию об организации практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

2.4. Профильная организация имеет право:

2.4.1 требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

2.4.2 в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме практической подготовки в отношении конкретного обучающегося.

3. Срок действия договора и финансовые условия

3.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания обеими сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств;

3.2. Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

3.3. Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

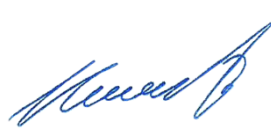
4. Заключительные положения

4.1. Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, в суде по месту нахождения Организации.

4.2. Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

4.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.


5. Адреса, реквизиты и подписи Сторон

<p>Профильная организация: [REDACTED]</p> <p>Общество с ограниченной ответственностью производственная компания «[REDACTED]»</p> <p>Адрес: [REDACTED] ая, город г. [REDACTED] кабинет 111 ИНН/КПП 1 [REDACTED] [REDACTED] ОГРН: 1 [REDACTED]</p> <p> Генеральный директор [REDACTED]</p> <p>МП</p>	<p>Организация: ОАНО ВО «МосТех» 105318, г. Москва, ул. Измайловский вал, д.2. Р/сч 40703810338040005652 ПАО Сбербанк г. Москва К/сч 30101810400000000225 БИК 044525225 ИНН 7708142686 КПП 771901001 ОГРН: 1027700479740</p> <p>Исполнительный директор _____/ <u>И.Ю. Лаврентьева</u></p>
--	--



1. Наименование образовательной программы: 38.03.02 Менеджмент (указать направленность).
2. Наименование компонента образовательной программы: «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности»;
3. Количество обучающихся, направляемых на практическую подготовку: 1 человек;
4. Сроки практической подготовки: с «__» __ 202__ г. по «__» __ 202__ г.


5. Подписи сторон:

<p>Профильная организация: [REDACTED]</p> <p> Генеральный директор [REDACTED]</p>	<p>Организация: ОАНО ВО «МосТех»</p> <p>Исполнительный директор _____ И.Ю. Лаврентьева</p>
--	--

Адреса помещений Профильной организации,
в которых осуществляется практическая подготовка

1. Отдел управления 427629, республика Удмуртская, город Глазов, улица Куйбышева, дом 77
строение 1, кабинет 111
(с указанием № кабинета/зала/помещения/цеха и т.д., наименования помещения при наличии)

Подписи сторон:

<p>Профильная организация: [Redacted]</p> <p> Генеральный директор _____/С [Redacted]/</p>	<p>Организация: ОАНО ВО «МосТех» Исполнительный директор _____ И.Ю. Лаврентьева</p>
--	---