

**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 \_\_\_\_\_

Идентификационный номер группы

Фамилия, имя, отчество обучающегося

**8 (800) 100-62-72**

**Содержание практики**

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

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

*Подпись*

*И.О. Фамилия*

Руководитель практики от профильной организации \_\_\_\_\_

*должность*

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

*Подпись*

*И.О. Фамилия*

Ознакомлен

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

*Подпись*

*И.О. Фамилия обучающегося*

очно.рф  
 8 (800) 100-62-72  
 1006272@mail.ru

**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 ПО ПОЛУЧЕНИЮ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

обучающегося группы \_\_\_\_\_

шифр и № группы

фамилия, имя, отчество обучающегося

Место прохождения практики: \_\_\_\_\_

Срок прохождения практики: с \_\_\_\_\_

(полное наименование организации)

\_\_\_\_\_ 202\_\_ г. по \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

**Содержание индивидуального задания на практику, соотнесенное с планируемыми результатами обучения при прохождении практики: Вторая часть производственной практики (практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) проводится в 6 семестре:**

**Содержание индивидуального задания**

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

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

- Подготовить аналитическую записку:
  - анализ внутренних и внешних факторов;
  - анализ конкурентоспособности;
  - анализ текущего и стратегического планирования и контроля

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

*Должность, ученая степень, ученое звание*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. \_\_\_\_\_  
 Руководитель практики от профильной организации \_\_\_\_\_  
*Подпись* *И.О. Фамилия*  
*должность*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. \_\_\_\_\_  
 Ознакомлен \_\_\_\_\_  
*Подпись* *И.О. Фамилия обучающегося*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г. \_\_\_\_\_  
 1006272@mail.ru

# ОТЧЕТ о прохождении практики

обучающимся группы \_\_\_\_\_

(код и номер учебной группы)

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество обучающегося)

Место прохождения практики:

\_\_\_\_\_  
(полное наименование организации)

Руководители производственной практики:

от Института:

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
(ученая степень, ученое звание, должность)

от Организации:

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_  
(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	Ознакомиться с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность организации.		
5	Охарактеризовать конкурентоспособность организации на рынке.		
6	Проанализировать текущее и стратегическое планирование, а также контроль на предприятии		
7	Оформление отчета (текст, рисунки, схемы).		

8	Сдача отчета.		
---	---------------	--	--

«   » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Обучающийся \_\_\_\_\_

(подпись)

И.О. Фамилия

очно.рф  
8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru

**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)
	Определение с местом прохождения практики	
	Знакомство с тематикой ВКР по направлению подготовки 38.03.02«Менеджмент»	
	Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	
	Знакомство с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность организации	
	Характеристика конкурентоспособности организации на рынке	
	Анализ текущего и стратегического планирования, а также контроля на предприятии	
	Оформление отчета (текст, рисунки, схемы)	
	Сдача отчета	

8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru

## Аналитическая записка

(характеристика проделанной обучающимся работы, выводы по результатам практики)

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

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

Наиболее действенным инструментом для оценки влияния внешней среды является PESTLE — анализ. Для оценки влияния в качестве шкалы экспертных оценок в модели была выбрана шкала от —3 до +3, где:

- шкала от -3 до -1 – фактор оказывает негативное влияние в различной степени;
- шкала от +1 до +3 – оказывает положительно воздействие в различной степени.

Для компании ООО ПК «Венткомплекс» такой анализ представлен в таблице.

Таблица - PESTLE — анализ для ООО ПК «Венткомплекс»

Факторы	Оценка влияния (от —3 до +3)
Политические факторы	0
Лицензирование	+1
Уровень бюрократии в РФ	—2
Ужесточение регулирования	+1
Экономические факторы	-5
Инфляция в РФ	—2
Средний доход в РФ	—2
Кризис	—1
Социальные факторы	+4
Повышение информированности	+1
Снижение страха перед кредитованием	+2
Образованность населения	+1
Технологические факторы	0
Темпы изменений	-1
Необходимость технического перевооружения	+2
Применение электронного документооборота	-1

По результатам проведенного анализа выявлено негативное воздействие политических факторов. Социальные факторы оказывают в целом положительное влияние на деятельность компании.

Технологические факторы, выраженные в результатах научно-технического прогресса оказывают как положительное, так и негативное воздействие.

Нельзя не отметить влияние последствий и ограничений, обусловленных пандемией. Данные факторы составляют негативное влияние в группе социальных и экономических факторов.

Регионом работы ООО ПК «Венткомплекс» является Удмуртская Республика.

Рассмотрим результаты анализа рынка, а именно объемов спроса и предложения вентиляционного оборудования (см. таблицу).

Таблица - Анализ регионального рынка

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год
Предложение, тыс. шт	208,98	238,01	228,64
Спрос, тыс. шт	210,47	214,54	222,04

Как показывают данные таблицы 10, предложение вентиляционного оборудования на рынке республики выросло за анализируемый период на 9,42%. При этом аналитические данные показывают, что спрос ниже предложения, в результате значительного превышения объемов предложения над спросом по итогам 2021 года, в 2022 году объемы предложения так же были снижены на 3,95%.

Поставщиками ООО ПК «Венткомплекс» выступают:

- ООО «Нестандартные Технологические Решения»;
- ООО «ТК 47»;
- ООО «Регата»;
- ООО «Карат».

Для определения факторов среды, влияющий на компанию представим результаты SWOT-анализа (см. таблицу).

В приведенном списке отобраны наиболее значимые параметры.

Стоит отметить, что к основным угрозам ООО ПК «Венткомплекс» относятся: снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции. Эти факторы, при условии их своевременного не устранения, могут отрицательно сказаться на снижении доли занимаемого рынка.

По карте конкурентных групп можно сделать следующий вывод: главным конкурентом ООО «ПК Венткомплекс» является ООО «Оскон». Данная компания отличается активной политикой продвижения товаров и услуг, а также наличием дополнительных (сопутствующих) услуг в своих точках продаж. Количество конкурентов в отрасли очень высоко, специфика данной сферы предполагает высокие выходные барьеры, посему вероятность снижения конкурентной напряженности маловероятна.

Таблица - Факторы для SWOT-анализа

<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
1 – расширение ассортимента выпускаемой продукции; 2 – применение новых технологий производства; 3 – реализация различных инструментов продвижения товара; 4 – возможность регулирования ценовой политики; 5 – улучшение механизма контроля за качеством продукции.	1 – снижение платежеспособного спроса; 2 – ограниченная емкость рынка; 3 – введение санкций странами Европы и США; 4 – высокая степень конкуренции на рынке; 5 – снижение уровня защищенности внутреннего рынка;
<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
1 – выгодное географическое положение; 2 – высокое качество продукции; 3 – молодой и квалифицированный персонал; 4 – современное высокотехнологичное производство; 5 – наличие собственной лаборатории; 6 – выпуск видов продукции, не имеющих аналогов.	1 – недостаточность собственного капитала; 2 – существенная зависимость от ценовой политики поставщиков; 3 – недостаточная рекламная политика по продвижению товаров в других регионах; 4 – высокий уровень износа некоторых видов оборудования; 5 – высокая зависимость от кредиторов.

Таблица - Факторы SWOT-анализа ООО ПК «Венткомплекс»

<b>Организация</b>	<b>Рынок</b>	
	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
Сильные стороны	Используя сильные стороны, организация может использовать возможности: - использую современное высокотехнологичное производственное оборудование возможно расширить ассортимент выпускаемой продукции;	Основными угрозами предприятия являются снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции - большое количество предприятий,

	- наличие собственной лаборатории позволяет улучшить механизм контроль качества продукции.	производящих схожую продукцию.
Слабые стороны	Из-за существенной зависимости организации от ценовой политики поставщиков расширение ассортимента продукции становится затруднительным. Из-за изношенности некоторого оборудования возможен ограниченный объем продаж.	Если организации не удастся провести рекламную политику по продвижению продукции в других регионах, то негативно скажется ограниченная емкость рынка на дальнейшем развитии предприятия.

Угроза появления продуктов-заменителей рассматривается как создание кардинально нового, не имеющего аналогов продукта, который будет отвечать завышенным требованиям современного потребителя и удовлетворять существующие потребности.

— Склонность потребителей к покупке продуктов—заменителей. Роль фактора возрастает, так как прогресс не стоит на месте, и интенсивные исследования в различных областях нацелены на создание новой, более эффективной продукции для удовлетворения самых различных потребностей.

— Сравнение цены и качества продуктов—заменителей. Цена и качество — два определяющих параметра для продуктового рынка, на котором добиться увеличения доли рынка можно только за счет снижения цены и предложения более высокого качества.

Угроза появления новых игроков.

— Наиболее значимым являются «высокие барьеры входа (лицензии, авторские права, и т.д.)». Это наиболее труднопреодолимая преграда для прихода небольших фирм.

— Необходимость затрат на дифференциацию услуг.

Компания должна постоянно предпринимать меры для дифференциации ее оказываемых услуг от других в восприятии потребителей.

Рыночная власть поставщиков.

Поставщики товаров, торгового оборудования, рабочей силы и услуг в сфере розничной торговли оказывают большое влияние на деятельность компании. Поставщики могут отказаться работать с компанией или, например, установить чрезмерно высокие цены на закупаемые продукты.

— Степень дифференциации продукции.

— Наличие заменителей поставщиков.

— Поскольку у компании уже сложилась определенная репутация, риски минимальны – эти факторы в совокупности снижают давление со стороны поставщиков, т.к. сотрудничество с таким «гигантом» для них крайне выгодно.

## 2. Анализ конкурентоспособности организации:

Для более полного представления о ООО ПК «Венткомплекс» будет использован многоугольник конкурентоспособности.

«Многоугольник конкурентоспособности» — метод, позволяющий достаточно быстро провести анализ конкурентоспособности товара компании в сравнении с ключевыми конкурентами и разработать эффективные мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции.

Основными конкурентами ООО «ПК Венткомплекс» являются:

- АО «Глазовский завод «Металлист»;
- ООО «Оскон».

Приведем в таблице критерии для конкурентного анализа.

Карта конкурентных групп представлена на рисунке.

Таблица - Критерии для конкурентного анализа

Критерий сравнения	АО «Глазовский завод «Металлист»		ООО «Оскон»		ООО «ПК Венткомплекс»	
	Фактическое значение	Оценка	Фактическое значение	Оценка	Фактическое значение	Оценка
Цена, руб	187004	5	257088	3	214407	4
Масштаб деятельности (доля на рынке, %)	0,17	3	0,17	3	0,23	5
Качество (% динамики спроса)	5,5%	4	11,8%	5	5,1%	4
Продвижение (затраты, тыс. руб)	25140	2	47988	5	20599	2
Доп. услуги (затраты, тыс. руб)	18405	2	36577	3	7041	1
Оригинальность продукции (количество ассортиментных групп)	79	3	114	4	122	4

Рисунок - Карта конкурентов ООО «ПК Венткомплекс»

КФУ – это ориентиры для компании с точки зрения возможностей и эффективности при достижении рыночных результатов. Методика КФУ позволяет выделить те области, где совершенствование деятельности будет наиболее эффективным.

В случае с компанией ООО «ПК Венткомплекс» выделяются следующие КФУ:

- быстрая адаптация в продуктовой линейке, под изменяющийся потребительский спрос;
- качество продаваемых товаров и имидж компании;
- эффективное сотрудничество между потребителем и менеджерами (консультации), это позволяет не только улучшать сервис, но и обеспечивать качество обратной связи;
- рассылка рекламы по почте (то есть при поступлении новых товаров, рассылаются объявления на почтовые ящики постоянных покупателей);
- широкий пакет сопутствующих услуг.

Стратегия:

Открытие нового филиала или поиск новых каналов сбыта. Данное направление актуально в случае роста конкуренции на рынке, а осуществимо за счет большого опыта ведения бизнеса в сфере розничных продаж.

Учитывая выбранные КФУ проанализируем конкурентное положение ООО «ПК Венткомплекс» относительно ближайших конкурентов, которые рассматриваются руководством компании как наиболее важные по территориальному признаку, относительно равной доле рынка и набора оказываемых услуг.

Оценка конкурентной позиции относительно прямых конкурентов приведена в таблице.

Таблица - Оценка конкурентной позиции относительно прямых конкурентов

Направления оценки	(1-8)	ООО «ПК Венткомплекс»		АО «Глазовский завод «Металлист»		ООО «Оскон»	
1. Количество поставщиков	8	4	32	4	32	4	32
2. Качество рекламной кампании	6	3	18	4	24	4	24
3. Продажи через Интернет	4	0	0	3	12	5	20
4. Возможность доставки	1	5	5	3	3	4	4
5. Рассылка рекламы / объявл.	3	4	12	3	9	4	12
6. Система мотивации	7	3	21	2	14	5	35

потребительского спроса (акции, скидки, накопительные системы)							
Итого			88		94		127

Как видно из представленных расчетов, относительно прямых конкурентов ООО «ПК Венткомплекс» занимает второе место, проигрывая по показателям качества рекламной кампании, и системе мотивации потребительского спроса, то есть неэффективная система скидок, а точнее сказать их отсутствие.

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

Разработанные и обоснованные планы после их утверждения руководством предприятия (приказом руководителя, одобрения собранием акционеров, советом директоров) принимают характер директивных, т. е. обязательных к выполнению. Поэтому важным этапом планирования является организация выполнения намеченных планов в установленные сроки и с заданными параметрами развития. Даже самые обоснованные и оптимальные планы могут оставаться лишь на бумаге, если не будет сформирован адекватный, эффективный механизм их реализации.

В связи с тем, что планы различаются по временному горизонту, приоритетности, масштабности, инновационности, целесообразно и механизм их реализации дифференцировать. В частности, бизнес-планы инвестиционного или предпринимательского проекта выделяются в самостоятельный блок управления - проект-менеджмент. Такой подход позволяет целенаправленно проводить управленческие действия по обеспечению достижения поставленных в бизнес-плане целей, "не размывая" их задания и мероприятия в других плановых документах. Зачастую мероприятия бизнес-планов или комплексных целевых программ имеют приоритетность в выделении ресурсов на их реализацию, находятся под более пристальным вниманием руководства предприятия (организации). Такая практика формирования команд для реализации наиболее важных проектов показала свою эффективность. Главная цель назначения команды проекта - обеспечить гарантированно выполнение всех работ в соответствии с планом реализации, бюджетом затрат и сформировать возможность проведения соответствующих контрмер в случае, если работы по реализации и затраты отклоняются от плана.

Для планов текущего и оперативного характера разрабатывается система мер по их реализации, включающая:

- порядок и сроки доведения плановых заданий до исполнителей (плановые задания должны быть понятны исполнителю реально в выполнении, конкретны как по объемам, так и по срокам);
- систему контроля за ходом выполнения плановых заданий, включая сроки, частоту контрольных мероприятий, контролируемые показатели и их отражение в оперативной отчетности, определение ответственного лица за проведение контроля;
- ресурсное обеспечение реализации плановых заданий по номенклатуре, объемам, срокам, составление сетевых (или иных) графиков поставки материальных ресурсов, привлечения финансовых (кредитных) ресурсов, пополнение (переподготовку) кадров;
- мотивацию персонала и ответственность исполнителей за своевременное и качественное выполнение плановых заданий (в соответствии с этим возможна корректировка плана по труду и заработной плате на мероприятия стимулирующего характера);
- документооборот плановых и фактических показателей с учетом их сопоставимости и измеримости; документационное обеспечение доведения планов до исполнителей и установление документов по обратной связи: от исполнителя к контролеру-управленцу, обеспечивающему оперативную оценку выполнения плановых заданий и при необходимости - внесение в них корректирующих действий;
- оценку эффективности реализации плановых показателей с учетом ресурсоотдачи и затратно-экономности достижения поставленных целей (система сопоставимости алгоритмов расчетов и оценочных показателей).

Эта система мер предваряет управленческие действия по организации выполнения планов. Конкретные меры, включаемые в эту систему, необходимо задокументировать в виде приказа, положения или распоряжения, что позволяет целенаправленно и комплексно осуществлять управленческие действия по выполнению планов.

При организации исполнения планов помимо осуществления вышеназванных мер необходимо обратить внимание:

- на усиление контроля за своевременностью и эффективностью реализации плановых заданий;
- повышение значимости управления персоналом в достижении намеченных целей и плановых показателей;
- контроль за внешним окружением с последующими своевременными мерами по корректировке планов и управленческих действий;
- совершенствование системы премирования с учетом привязки ее к получению конечных результатов.

В процессе реализации планов при необходимости перестраивается система управления предприятием:

- формируются группы проект-менеджмента;
- организуется управление по результатам (оценка, стимулирование, развитие);
- осуществляется управление по ситуации с учетом достижения запланированных показателей при изменяющихся внешних условиях хозяйственной деятельности предприятия.

Это вызывает необходимость адаптировать организационную структуру управления, стиль и методы управленческого поведения с учетом обеспечения реализации плановых заданий наиболее эффективным путем (применение принципов и методов контроллинга, матричной структуры управления и др.).

Кроме того, необходимо использовать современные концепции менеджмента для обеспечения эффективного управления предприятием (тайм-менеджмент и стремление к сокращению потерь времени, ресурсов, денежных средств).

Необходимо отметить, что способ планирования в определенной мере оказывает определяющее воздействие на реализуемость планов. Поэтому при разработке планов, выработке оптимальных решений по их реализации необходимо участие как можно большего числа сотрудников с учетом их мнений (без ущерба для оптимального развития предприятия). Это позволяет при реализации планов тратить меньше времени на разъяснение плановых идей, необходимость и достижения. Это особенно важно в условиях кризиса, когда средства и возможности ограничены.

Современные подходы к организации реализации планов в условиях развитых информационных технологий позволяют выделить системы управления "стандарт-кост" и "директ-кост" в системе управления затратами. "Стандарт-кост" в широком смысле подразумевает себестоимость, установленную заранее, а смыслом данной системы заключается в том, чтобы уменьшать потери и отклонения прибыли предприятия за счет фиксации отклонения фактических затрат от нормативно установленных (стандартных затрат). В соответствии с этим в плановых расчетах должны быть определены и жестко зафиксированы затраты на материалы, сырье, рабочее время, заработная плата и всех других расходов на изготовление и реализацию продукции или услуги.

Система "директ-кост" предполагает калькулирование и учет себестоимости только в части прямых затрат (производственная себестоимость) в отличие от "стандарт-кост", где в себестоимость включаются и контролируются все затраты (прямые и накладные). В системе "директ-кост" накладные расходы списываются на финансовые результаты. В соответствии с этим анализируются и контролируются такие показатели, как маржинальный доход (сумма покрытия, определяемая как разница между доходами и переменными расходами) и прибыль.

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

Таким образом, можно сделать вывод, что для дальнейшего развития и успешной деятельности ООО ПК «Венткомплекс» необходимо решать выявленные проблемы, формирующие слабые стороны организации, путем активизации сильных сторон и потенциальных возможностей.

Руководству магазина ООО ПК «Венткомплекс» целесообразно внедрить систему соответствующей подготовки и обучения работающего персонала. В рамках программы подготовки продавцов-консультантов должно быть предусмотрено обучение в корпоративном центре фирмы и оплачиваемая стажировка. Это позволит не только поддерживать respectable имидж компании ООО ПК «Венткомплекс», но и обеспечивать приток квалифицированных сотрудников, прекрасно ориентирующихся в своей профессиональной деятельности.

Кроме того, грамотный план продвижения, программа маркетинга и рекламных мероприятий так же должны сыграть роль в удержании доли рынка бытовой электротехники города Глазов и повышения

конкурентоспособности ООО ПК «Венткомплекс».

Дальнейшая задача ООО ПК «Венткомплекс» - удержание конкурентной позиции на рынке и развитие конкурентных преимуществ на основе разработки и внедрения маркетинговой политики в деятельности фирмы.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

\_\_\_\_\_

подпись

\_\_\_\_\_

И.О. Фамилия обучающегося

очно.рф  
8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru

### 3.Краткий отчет о практике

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

Современная парадигма маркетинга изменила положение промышленного и потребительского рынка. Если оглянуться назад, то можно увидеть, что спрос порождает предложение, но в современных реалиях можно столкнуться с тем, что предложение порождает спрос. А ответственность за то, насколько высоким будет этот спрос, уже должен нести маркетинг. Многоаспектность маркетинговой политики можно увидеть в ее разнообразии каналов и инструментов реализации основных направлений. Поэтому подходя к их выбору, нужно с особым вниманием рассмотреть каждый из них: реклама, пиар, стимулирование сбыта, личные продажи, прямой маркетинг, а также оценить их эффективность, учитывая современные тенденции и изменения в обществе.

Без четкого анализа инструментов и каналов маркетинга, без учета состояния рыночной среды и изменений общества выстроить правильную коммуникативную политику не получится. Здесь во внимание нужно брать ее многоаспектность и учитывать все факторы постоянно трансформирующегося рынка.

Процесс маркетинговых коммуникаций, как любой вид деятельности, имеет определённые цели, которые нужно достигнуть. К числу данных целей необходимо отнести: популярность бренда, заинтересованность потребителя, высокий имидж компании и т.д.

Задачи, которые решаются посредством инструментария интернет-рекламы: увеличение продаж за счет синергетического эффекта; оптимизация рекламных затрат на привлечение клиентов; рост осведомленности о товарах и услугах компании; привлечение целевой аудитории на сайт компании; повышение лояльности у существующих клиентов; рекламно-информационная поддержка выхода новых продуктов на рынок; выбор каналов распространения информации с учетом особенностей целевой аудитории.

В качестве объекта в работе выступает ООО «ПК Венткомплекс». Компания ООО «ПК Венткомплекс» является официальным лицензированным

представителем крупных производственных предприятий Удмуртской Республики, Пермского края и Свердловской области.

Анализ целевой аудитории ООО «ПК Венткомплекс» показал, что приверженность к предлагаемой марке продукции снижается, что требует комплексного подхода к разработке стратегии развития.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО ПК «Венткомплекс» показал наличие тенденции к снижению в величине товарооборота в анализируемом периоде: темп снижения за рассмотренный период составил 11,94%.

Анализ финансовой устойчивости ООО ПК «Венткомплекс» показал, что в 2020 году положение предприятия характеризовалось как неустойчивое в силу отсутствия собственного капитала по причине полученных убытков.

Оценка коммуникативной политики предприятия показала, что ООО ПК «Венткомплекс» не использует весь спектр средств и инструментов из-за недостаточного финансирования, что привело к плохой осведомленности потенциальных потребителей о компании и ее товарах.

В рамках прикладной (проектной) части работы был разработан комплекс мероприятий по SEO – оптимизации сайта ООО ПК «Венткомплекс», который состоит в анализе семантического ядра, настройке ЧПУ, а также прописке мега-тегов.

Целями SEO – продвижения являются: увеличение числа просмотров на 20% в последующие 6 месяцев – как показал анализ динамики просмотра сайта интернет-магазина, в 2022 году значительно снизилось число просмотров, а вместе с тем и число клиентов; ежемесячный 10%-ый рост продаж в течение следующих 12 месяцев – как показал анализ вместе со снижением уровня посещаемости сайта снизилось число фактических клиентов; повышение уровня узнаваемости и конкурентоспособности интернет-магазина на данном сегменте рынка – анализ рынка конкурентов показал, что данный субъект на рынке занимает низкие позиции в сравнении с обозначенными конкурентами.

Оценка эффективности предлагаемого комплекса позволила определить его целесообразность: затраты по реализации предлагаемых мероприятий

окупятся уже в течение первого месяца. По результатам применения данного комплекса планируется достижение ежемесячного 5%-ого роста продаж в течение следующих 12 месяцев, результатом чего станет рост выручки от реализации на 67,11% в сравнении с результатами 2022 года.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

\_\_\_\_\_   
подпись

\_\_\_\_\_   
И.О. Фамилия обучающегося

очно.рф  
8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru

#### 4. Заключение руководителя от организации

Студент прошел практику на базе ООО ПК «Венткомплекс».

В период практики выполнял обязанности практиканта.

В процессе работы практикант стремился показать себя как обученный и квалифицированный специалист.

Практикант зарекомендовал себя исполнительным работником, при этом он четко применял на практике все порученные наставления.

Во время прохождения практики, зарекомендовал себя как грамотный, ответственный и пунктуальный сотрудник. При выполнении требуемых задач, проявлял заинтересованность и активность, умело справлялся с поставленными задачами, проявил концентрацию на решение проблем.

При прохождении практики студент показал терпение и дисциплинированность, на протяжении всей практики он добросовестно относился к порученным ему делам.

В процессе выполнения работ, никаких замечаний не имела.

В целом работа студента заслуживает оценку «отлично».

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

Дата: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

МП

И.О. Фамилия руководителя практики от организации

## 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 внутренних и внешних факторов обучающийся (нужное отметить ✓):**

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

**3. Анализ задач конкурентоспособности 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 в практике требованиям оформления отчетных документов.		
5	Использование источников информации, документов библиотечного фонда.		
Итоговый балл:			

очно.рф  
8 (800) 100-62-72

Особое мнение руководителя от Института (при необходимости):  
1006272@mail.ru

---

---

---

---

---

---

---

---

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

Приложение 4

Договор № \_\_\_\_\_  
о практической подготовке обучающихся

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 \_\_\_\_\_, именуем\_\_ в дальнейшем «Профильная организация», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, 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

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» 105318, г. Москва, ул. Измайловский вал, д.2. Р/сч 4070381033040005652 ИАО Сбербанк г. Москва К/сч 30101810400000000225 БИК 044525225 ИНН 7708142686 КПП 771901001 ОГРН: 1027700479740  Исполнительный директор  _____ / <u>И.Ю. Лаврентьева</u>
-------------------------	---

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: \_\_\_\_ человек;
4. Сроки практической подготовки: с «\_\_» \_\_\_\_ 202\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_ 202\_\_ г.

5. Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» Исполнительный директор И.Ю. Лаврентьева
-------------------------	---

очно.рф  
8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru

Адреса помещений Профильной организации,  
в которых осуществляется практическая подготовка

1. \_\_ (с указанием № кабинета/зала/помещения/цеха и т.д., наименования помещения при наличии)
2. \_\_\_\_\_

Подписи сторон:

Профильная организация:	Организация: ОАНО ВО «МосТех» Исполнительный директор _____ И.Ю. Лаврентьева
-------------------------	---

очно.рф  
8 (800) 100-62-72  
1006272@mail.ru