МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования**

«Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Национальный исследовательский университет

Институт экономики и предпринимательства

Кафедра информационных технологий и инструментальных методов в экономике

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.О. Грудзинский

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

 **ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Направление подготовки:

***38.04.02 «Менеджмент»***

магистерская программа:

**«Маркетинг»**

Квалификация:

**Магистр**

Форма обучения:

**Очная, очно-заочная, заочная**

*(Продолжение см. на стр. 2)*

Нижний Новгород

2017

**1. Цель практики**

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков (учебная практика) имеет цель: получить умения и навыки по применению теоретических знаний в практической деятельности компании; развить умение ставить задачи, анализировать полученные результаты и делать выводы; развить навыки научно-исследовательской работы.

**2. Место практики в структуре образовательной программы**

Вид практики: **учебная**

Тип практики: получение первичных профессиональных умений и навыков

Способ проведения: **стационарная**

Форма проведения: **концентрированная**

Общая трудоемкость практики составляет:

**3 зачетных единицы**

**108 часов**

**2 недели.**

 Назначение руководителя от ИЭП ННГУ и распределение студентов по объектам практики оформляется приказом по ННГУ.

Перед выходом на практику магистрант получает предписание и индивидуальное задание, согласованное с научным руководителем.

Прохождение практики базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении следующих учебных дисциплин:

|  |  |
| --- | --- |
| Компетенция | Дисциплины |
| ПК-2: способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию | Предпринимательство, маркетинг, менеджмент, Современный стратегический анализ, Теория организации и организационное поведение, Поведение потребителей товаров и услуг, Коммуникационная политика фирмы (Маркетинговые коммуникации), Налоговый менеджмент (налоговое планирование) |
| ПК-5: владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде | Современный стратегический анализ, Поведение потребителей товаров и услуг, Маркетинговые коммуникации (Коммуникационная политика фирмы) |

Результаты обучения при прохождении практики используются при последующем изучении дисциплин при написании выпускной квалификационной работы магистра.

**3. Место и сроки проведения практики**

Учебная практика проводится на предприятиях, с которыми у ННГУ заключен договор, либо в ИЭП и других подразделениях ННГУ. Оформлением договоров занимается отдел организации практик ИЭП ННГУ.

В соответствии с графиком учебного процесса, учебная практика проводится в 2 семестре 1 года обучения на очной, очно-заочной и заочной формах обучения.

**4. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики**

Практика направлена на формирование компетенций и результатов обучения, представленных в таблице***:***

| **Формируемые компетенции с указанием кода компетенции** | **Планируемые результаты обучения при прохождении практики** |
| --- | --- |
| ПК-2: способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию | -**знать:** понятие и виды стратегий, процессы стратегического управления в компании прохождения практики;программы организационного развития и изменений в компании прохождения практики;**-уметь** анализировать процессы стратегического управления на корпоративном, конкурентном, функциональных уровнях в компании прохождения практики, а также программы организационного развития и изменений;**-владеть** первичными навыками реализации стратегий, а также программы организационного развития и изменений в компании прохождения практики; |
| ПК-5: владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде | -**знать** методы анализа целевого рынка, используемые в компании прохождения практики, а также методы экономического и стратегического анализа поведения этой компании на рынке сбыта;**-уметь** применять методы анализа целевого рынка и методы анализа поведения компании и ее конкурентов на рынке сбыта;**-владеть** первичными навыками экономического и стратегического анализа целевого рынка, а также поведения на нем компании прохождения практики и ее конкурентов.  |

**5. Содержание практики**

**Технологическая карта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Этап** | **Содержание этапа** | **Трудоемкость** |
| 1 | Организационный  | -проведение орг. собрания-изучение методических материалов ННГУ и кафедры ИТИМЭ ИЭП ННГУ по прохождению учебной практики-получение индивидуального задания от руководителя практики (с обязательным согласованием с научным руководителем)- проведение инструктажа руководителем практики - формулировка требований к отчету по практике | 2222 |
| 2 | Основной | - формирование плана исследования;-изучение научной литературы по теме НИР- сбор и анализ необходимой документации для проведения анализа внутренней среды предприятия- проведение измерений и анализа внешней среды компанииОписание конкурентной ситуации на рынке, характеристика основных конкурентов (если того требует тема ВКР)Формулировка актуальных проблем предприятия в маркетинговой сфереРазработка проектных решений для повышения эффективности маркетинговой деятельностиОценка эффективности предложенных проектных решений | 1 неделя2 неделя1 неделя2 недели1 неделя1 неделя2 недели1 неделя |
| 3 | Заключительный | - защита отчета по практике | 2 |
|  | **ИТОГО:** |  | 108 часов/ 2 недели |

**6. Форма отчетности**

По итогам прохождения учебной практики обучающийся представляет руководителю практики отчетную документацию, включающую письменный отчет и заполненное на базе практике предписание.

Формой аттестации по практике является зачет с оценкой, который выставляется по результатам проверки отчетной документации и защиты отчета.

***Требования к содержанию отчета обучающегося*:**

Отчет о прохождении практики должен включать в себя следующие элементы:

1.Титульный лист.

2. Содержание (оглавление) с указанием начальной страницы каждого структурного элемента.

3. Разделы отчета.

4. Приложения.

**7. Учебно-методическое и информационное обеспечение**

**7.1 Основная учебная литература**

7.1.1. Методические указания по прохождению практики студентами всех форм обучения по программе магистратуры «Управление развитием бизнеса» направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент». Составители: Кулагова И.А., Нестерова Т.А., Коробова Ю.С. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2017. – 70 с. [Элекnронный реурс]

7.1.2. Моделирование бизнес-процессов: Учеб-метод. пособие / Н.А. Шерегов, А.А. Полушин / Нижний Новгород. ННГУ. 2015, 60 с. // Фонд образовательных электронных ресурсов, рег. номер 897.15.07. [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.unn.ru/books/met_files/MBP.doc>

 7.1.3. Остервальдер Александр, Ив Пинье. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора/ Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина паблишер, 2014, – 288с.

7.1.4. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика: Монография/Смирнов К. А., Никитина Т. Е., Смирнов К. А. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 166 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль) (Обложка. КБС) ISBN 978-5-16-005497-1. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=535381>

7.1.5. Маркетинг для магистров: Учебник/Под общ. ред. И.М. Синяевой - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 368 с.: 60x90 1/16 (Переплёт) ISBN 978-5-9558-0419-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=501125>

7.1.6. Скляр, Е. Н. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : Практикум / Е. Н. Скляр, Г. И. Авдеенко, В. А. Алексунин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 216 с. - ISBN 978-5-394-01089-7 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511985

**7.2 Дополнительная учебная, научная и методическая литература**

7.2.1 Стратегический маркетинг: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). (переплет) ISBN 978-5-16-009232-4. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=428247>

7.2.2 Анализ деятельности конкурентов: Учебное пособие / Т.Н. Рыжикова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 267 с.: 60x90 1/16 + ( Доп. мат. znanium.com). - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-010215-3- Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=477361>

7.2.3 Портных, В. В. Стратегия бизнеса [Электронный ресурс] / В. В. Портных. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 276 с. - ISBN 978-5-394-01961-6. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=430630>

7.2.4. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: Учебное пособие / В.И. Грушенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Магистратура). (переплет) ISBN 978-5-16-006721-6. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=405546>

7.2.5. Балыбердин, В. А. Прикладные методы оценки и выбора решений в стратегических задачах инновационного менеджмента [Электронный ресурс] / В. А. Балыбердин, А. М. Белевцев, Г. П. Бендерский. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 240 с. - ISBN 978-5-394-02361-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512572>

7.2.6. Журнал «Секрет фирмы», http://www.sf-online.ru

7.2.7. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», http://dis.ru/manag

7.2.8. Журнал «Top-Manager», http://www.top-manager.ru

7.2.9. Журнал «Директор-Инфо», http://www.director-info.ru

7.2.10. Журнал «Реальный бизнес», http://www.real-business.ru

 **7.3 Электронные образовательные ресурсы (*Интернет-ресурсы)***

7.3.1 <http://www.marketing.rbc.ru> Портал компании РосБизнесКонсалтинг, включает результаты маркетинговых исследований товарных рынков и рынков услуг, регионов, в помощь маркетологу – бесплатные шаблоны для проведения исследований, новости

7.3.2 http://www.dis.ru Издательская группа «Дело и сервис» - маркетинг, менеджмент, бухучет

7.3.3 <http://www.infostat.ru> Информационно-издательский центр «Статистика России».

7.3.4. <http://www.raexpert.ru> Рейтинги. Обзоры. Исследования. Конференции. – Эксперт РА

7.3.5. <http://www.bkg.ru> Раздел «Статьи» общетеоретические по маркетингу и брендингу и практические по организации продаж, ведению переговоров и др.

7.3.6. <http://www.e-xecutive.ru> Портал профессионального сообщества менеджеров, включает результаты маркетинговых исследований рынков, публикации по маркетингу

7.3.7. <http://www.marketing.spb.ru> Энциклопедия маркетинга. Представлены публикации по вопросам маркетинга: брендинг, ценообразование, поведение потребителей, финансовый, промышленный, международный маркетинг и т.д.; примеры маркетинговых исследований

7.3.8. <http://www.sostav.ru> Информационно-аналитический портал «Маркетинг, реклама, PR», включает информацию об участниках рынка маркетинговых услуг, аналитическую информацию по рынкам товаров и услуг, информацию о выставках, конференциях и др

7.3.9. http://www.btl.ru Сайт Российской ассоциации стимулирования сбыта, включает статьи, интервью специалистов по вопросам BTL – коммуникаций

7.3.10 <http://www.marketing-mix.ru> Материалы по теоретическим и практическим вопросам маркетинга

7.3.11. http://www.4p.ru Электронный журнал по маркетингу, включает статьи по вопросам теории и практики маркетинга, готовые маркетинговые исследования рынков товаров и услуг и др

7.3.12. <http://e-library.ru> Научная электронная библиотека

7.3.13 <http://www.expert.ru> Журнал «Эксперт»

7.3.14 <http://www.rsl.ru> Российская государственная библиотека

7.3.15. <http://www.ecsocman.hse.ru> Федеральный образовательный портал – Экономика, Социология, Менеджмент

**8. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики**

 Магистранты при проведении исследований в ходе учебной практики используют информационные аналитические и CRM системы, установленные на предприятиях-базах практики. Для написания отчета используется MSOffice. Для поиска теоретического материала по теме ВКР может быть использована Электронно-библиотечная система Znanium.com, для анализа нормативной базы ВКР - Справочные правовые системы «Гарант», «Консультант», «Кодекс» ++++еще

**9. Материально-техническое обеспечение практики**

Материально-техническое обеспечение определяется местом прохождения практики. Для проведения организационного и заключительного этапов практики требуется аудитория, оснащенная компьютерной техникой и проектором.

**10. Оценочные средства и методики их применения**

 По окончании учебной практики студенты защищают отчеты по практике в соответствии с графиком защиты. Формальным основанием для допуска студента к сдаче дифференцированного зачета по учебной практике является представление полностью оформленного отчета и предписания. Прием отчетов о практике проходит, как правило, в течение семи календарных дней после окончания практики

 Магистранту, не выполнившему программу практики, получившему отрицательный отзыв о работе или неудовлетворительную оценку за отчет, практика не засчитывается.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование оценочного средства  | Шкала оценивания  |
| Отчет по установленной в программе практики форме  | «Отлично» — содержание и оформление отчета по учебной практике полностью соответствуют предъявляемым требованиям, характеристики студента положительные, ответы на вопросы по программе практики полные и точные. **Необходимые компетенции сформированы полностью**«Хорошо» — при выполнении основных требований к прохождению практики и при наличии несущественных замечаний по содержанию и формам отчета, характеристики студента положительные, в ответах на вопросы допущены незначительные неточности**Необходимые компетенции сформированы, степень сформированности компетенций средняя** «Удовлетворительно» — при выполнении основных требований к прохождению практики и при наличии нескольких замечаний по содержанию и формам отчета, характеристики студента положительные, в ответах на вопросы допущены неточности**Необходимые компетенции сформированы, но степень сформированности компетенций низкая**«Неудовлетворительно» (незачет) - не выполнена программа практики, отчет не предоставлен или предоставлен, но содержит значительные ошибки**Необходимые компетенции не сформированы** |

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению «Менеджмент».

Автор:

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Н.А. Шерегов

Рецензент

к.э.н., ст. специалист отдела информатизации

ПАО «НБД-банк» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.Н. Визгунов

Заведующий кафедрой

д.э.н., профессор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.В. Трифонов

Программа одобрена на заседании методической комиссии института экономики и предпринимательства от 28 августа 2017 года, протокол № 1.

Приложение 1

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет

им. Н.И. Лобачевского»

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА УЧЕБНУЮ ПРАКТИКУ

Студента (студентки) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (фамилия, имя, отчество полностью)

Факультет/институт/филиал: *Институт экономики и предпринимательства*

Форма обучения Направление/специальность *Менеджмент*

Образовательная программа *Маркетинг*

Тема НИР: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Содержание задания на практику (перечень подлежащих рассмотрению вопросов):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата выдачи задания \_\_

Руководитель практики от ИЭП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 подпись

Ознакомлен студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / /

 Подпись

Согласовано научный руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / /