

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 24.06.2026 21:32:06

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

**Рабочая программа практики
Производственная практика (преддипломная практика)**

Направление подготовки

38.04.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы магистратуры

38.04.06.02 Маркетинг и коммуникации в цифровой экономике

Для набора 2026 года

Квалификация

Магистр

КАФЕДРА Маркетинг и реклама

Распределение часов практики по семестрам / курсам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	2	2	2	2
В том числе в форме практ.подготовки	540	540	540	540
Итого ауд.	2	2	2	2
Контактная работа	2	2	2	2
Сам. работа	538	538	538	538
Итого	540	540	540	540

Объем практики

Количество недель	10
Количество часов	540
Зачетных единиц	15

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): к.э.н., доц., Иванченко О.В.

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Н.В. Пржедецкая

Методический совет направления: д.э.н., профессор Н.В. Пржедецкая

Директор института магистратуры: д.э.н., профессор Е.А. Иванова

1. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ОП: Б2.В

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

ПК-3.3. Владеет навыками проведения научных исследований, навыками реализации стратегии продвижения с учетом показателей эффективности

ПК-3.2. Умеет проводить научные исследования с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

ПК-3.1. Знает методы научных исследований и разработки стратегии интернет-продвижения, методы проведения исследования эффективности реализации проекта

ПК-2.3. Владеет навыками создания и развития стратегической системы для выполнения маркетинговых функций в организации

ПК-2.2. Умеет разрабатывать план маркетинга организации и осуществлять контроль маркетинговой деятельности

ПК-2.1. Знает методы формирования маркетинговых стратегий, методы планирования и контроля маркетинговой деятельности

ПК-1.3. Владеет навыками разработки маркетинговых программ, навыками оценки эффективности внедряемых инструментов комплекса маркетинга

ПК-1.2. Умеет разрабатывать и анализировать эффективность альтернативных вариантов построения элементов комплекса маркетинга

ПК-1.1. Знает методы формирования маркетинговых программ, этапы разработки товарной политики, ценовой политики, системы распределения и маркетинговых коммуникаций

В результате прохождения практики обучающийся должен:

Знать:

основы научного исследования профессиональной деятельности; основные методы сбора информации в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности; средства и методы оценки экономической эффективности профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.1);

методы оценки рисков маркетинговой деятельности в условиях глобализации; основные методы анализа и оценки бизнес-среды организации (предприятия) и эффективности её хозяйственной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-2.1);

основные методы исследования и прогнозирования тенденций изменения конъюнктуры рынка; основы научно-исследовательских работ в области маркетинга; основы проектирования и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

Уметь:

самостоятельно овладевать новыми методами исследования; использовать в практической деятельности новые знания и умения, расширять научное мировоззрение; самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.2);

оценивать риски маркетинговой деятельности; разрабатывать стратегию маркетинговой деятельности (соотнесено с индикатором ПК-2.2);

анализировать и моделировать бизнес-технологии маркетинговой деятельности; обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ; проектировать информационное и технологическое обеспечение профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-3.2)

Владеть:

изменения научного и научно-производственного профиля профессиональной деятельности; использования информационных технологий; средствами и методами оценки эффективности профессиональной деятельности; владеть инструментом анализа и оценки рисков маркетинговой деятельности (соотнесено с индикатором ПК-1.3);

методами контроля и оценки эффективности разработанной стратегии маркетинговой деятельности; владеть методами оценки результатов маркетинговой деятельности (соотнесено с индикатором ПК-2.3);

методами обработки и представления результатов научно-исследовательских работ; методами реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

3. ПРАКТИКА

Вид практики:

Производственная практика

Тип практики:

Форма практики:

Практика проводится в форме практической подготовки

Форма отчетности по практике:

Отчет о прохождении практики, дневник о прохождении практики

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ**Раздел 1. Подготовительный этап**

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Вводная лекция. Цели, задачи, основные этапы и методические рекомендации по прохождению практики, по составлению и оформлению дневника и отчета по практике.	Лекционные занятия	4	2	ПК-3 ПК-2 ПК-1 ПК-3.3 ПК-3.2 ПК-3.1 ПК-2.3 ПК-2.2 ПК-2.1 ПК-1.3 ПК-1.2 ПК-1.1

Раздел 2. Основной этап

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Ознакомление с организацией работы на предприятии и в структурных подразделениях. Работа с литературой и электронными ресурсами. Сбор аналитических данных. Анализ маркетинговой деятельности объекта преддипломной практики, анализ возможностей внедрения инноваций маркетинговой деятельности с использованием LibreOffice.	Самостоятельная работа	4	354	ПК-3 ПК-2 ПК-1 ПК-3.3 ПК-3.2 ПК-3.1 ПК-2.3 ПК-2.2 ПК-2.1 ПК-1.3 ПК-1.2 ПК-1.1

Раздел 3. Заключительный этап

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Подготовка отчетной документации по итогам практики; составление и оформление отчета о прохождении преддипломной практики с использованием LibreOffice; сдача отчета о практике на кафедру.	Самостоятельная работа	4	184	ПК-3 ПК-2 ПК-1 ПК-3.3 ПК-3.2 ПК-3.1 ПК-2.3 ПК-2.2 ПК-2.1 ПК-1.3 ПК-1.2 ПК-1.1
3.2	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	4	0	ПК-3 ПК-2 ПК-1 ПК-3.3 ПК-3.2 ПК-3.1 ПК-2.3 ПК-2.2 ПК-2.1 ПК-1.3 ПК-1.2 ПК-1.1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе практики.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

6.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Казанцев П. И.	Отдел маркетинга торговой сети – роль и задачи: монография	Москва: Лаборатория книги, 2012	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Тузова А. А.	Организация службы маркетинга на предприятии: учебное пособие	Москва: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2011	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Жук Е. С., Кетова Н. П.	Стратегический маркетинг: учебник	Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Помаз, И. В., Шингирей, С. А., Харкевич, А. М., Михарева, В. А.	Прикладной маркетинг: учебное пособие	Минск: Вышэйшая школа, 2007	ЭБС «IPR SMART»
5		Региональная экономика: теория и практика: журнал	Москва: Финансы и кредит, 2023	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
6		Российский экономический журнал: журнал	Москва: Московский финансово-юридический университет (МФЮА), 2023	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

6.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

База данных ФОМ <https://bd.fom.ru>

База данных Всероссийского центра изучения общественного мнения <https://bd.wciom.ru/>

6.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

6.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Материально-техническое обеспечение практики должно быть достаточным для достижения целей практики и должно соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Студентам должна быть обеспечена возможность доступа к информации, необходимой для выполнения задания по практике и написанию отчета.

Организации, учреждения и предприятия, а также подразделения Университета, являющиеся базами практики должны обеспечить рабочее место студента оборудованием в объемах, достаточных для достижения целей практики.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОХОЖДЕНИЮ ПРАКТИКИ

Отчет по производственной практике (преддипломной практике) состоит из двух частей: основной и приложений. Объем основной части отчета составляет не менее 20 страниц печатного текста. Вторая часть отчета о практике представляет собой приложения к отчету (графики, рисунки, диаграммы и таблицы, статистические данные, копии локальных актов организации (предприятия) и т.п.)

Отчет по практике выполняется на русском языке, в компьютерном наборе на белой бумаге, на одной стороне, формата А 4 (210x297 мм).

Текст печатается 14 шрифтом, через 1,5 интервала с полями: левое - 3 см, правое - 1 см, верхнее и нижнее - 2 см. Абзацный отступ должен составлять 1,25 см, отступы строк и интервалы до и после абзаца должны быть равны нулю. Все слова в тексте отчета должны быть написаны полностью. Допускаются только общепринятые сокращения (например: и так далее -и т.д.; то есть - т. е.; смотри - см.) и сокращения, расшифровываемые в перечне сокращений, символов и специальных терминов.

В тексте отчета не допускаются выделения подчеркиванием, курсивом, полужирным шрифтом или любыми другими

способами.

Все страницы отчета должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами. Номер страницы помещается в нижней части листа, располагаясь по центру без точки. Размер шрифта 11 с типом. Общей нумерации подвергается также титульный лист, номер на котором не проставляется.

В общий объем отчета включается количество страниц, начиная с титульного листа и заканчивая последним листом списка использованных источников (приложения в общий объем отчета не засчитываются).

Обучающийся выполняет следующие задания по преддипломной практике:

- 1) осуществляет сбор, хранение, обработку и анализ информации для написания выпускной квалификационной работы;
- 2) проводит анализ и оценку маркетинговой деятельности предприятия, отраслевых рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;
- 3) анализирует структуру и характеристику товарной политики, ценовой политики, каналов распределения и маркетинговые коммуникации на предприятии;
- 4) анализирует и оценивает организацию, планирование и контроль маркетинга на предприятии;
- 5) исследует информационное обеспечение маркетинговой деятельности;
- 6) оценивает эффективность маркетинговых стратегий и мероприятий и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Отчет должен содержать следующие пункты:

- титульный лист;
- содержание;
- разделы:

- 1 Организация и предмет маркетинговой деятельности коммерческого предприятия
- 2 Маркетинговые исследования и МИС (маркетинговая информационная система) предприятия
- 3 Разработка и реализация товарной политики предприятия
- 4 Анализ и планирование закупок и политики распределения предприятия
- 5 Анализ и планирование политики ценообразования предприятия
- 6 Анализ и планирование политики продвижения предприятия
- 7 Анализ и планирование расходов на маркетинг коммерческого предприятия
- 8 Анализ стратегического маркетингового планирования: маркетинговая стратегия и маркетинговый план предприятия
- 9 Анализ использования маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия

- список использованной литературы;
- приложения (при необходимости).

Количество разделов, приведённое выше в конкретном отчёте того или иного обучающегося может корректироваться.

Список должен содержать сведения об источниках литературы, использованных в процессе прохождения практики (должностные инструкции, Устав предприятия и др.), в алфавитном порядке. Включение в список литературы, которой обучающийся не пользовался в своей работе, недопустимо.

К отчету могут быть приложены отчетность предприятия, таблицы, схемы, бланки, а также образцы документов, с которыми обучающийся непосредственно работал в процессе практики.

Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий программы практики, но и включать анализ этой информации, выводы и рекомендации, разработанные обучающимся самостоятельно.

Аттестацию магистрантов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1. Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-1: Способен формировать и осуществлять маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга			
Знать основы научного исследования профессиональной деятельности; основные методы сбора информации в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности; средства и методы оценки экономической эффективности профессиональной деятельности	проведение исследования профессиональной деятельности при написании отчета и ответе на вопрос	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете методов исследования	Индивидуальное задание (задание 1-32)
Уметь самостоятельно овладевать новыми методами исследования; использовать в практической деятельности новые знания и умения, расширять научное мировоззрение; самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности	применяет различные методы исследования при написании отчета	полнота проведенного анализа данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-32)
Владеть изменения научного и научно-производственного профиля профессиональной деятельности; использования информационных технологий; средствами и методами оценки эффективности профессиональной деятельности; владеть инструментом анализа и оценки рисков маркетинговой деятельности	проведение анализа научно-производственного профиля профессиональной деятельности в отчете	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание 1-32)
ПК-2: Способен формировать маркетинговую стратегию, планировать и контролировать маркетинговую деятельность организации			
Знать методы оценки рисков маркетинговой деятельности в условиях глобализации;	собирает данные с помощью информационных	полнота и содержательность	Индивидуальное задание

основные методы анализа и оценки бизнес-среды организации (предприятия) и эффективности её хозяйственной деятельности	технологий при написании отчета	ответа, аргументированность использованных в отчете данных	(задание 1-32)
Уметь оценивать риски маркетинговой деятельности;разрабатывать стратегию маркетинговой деятельности	расширяет научное мировоззрение с помощью информационных технологий	полнота проведенного анализа данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-32)
Владеть методами контроля и оценки эффективности разработанной стратегии маркетинговой деятельности; владеть методами оценки результатов маркетинговой деятельности	проведение анализа маркетинговой информации с помощью информационных технологий	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета требованиям по содержанию	Индивидуальное задание (задание 1-32)
ПК-3: Способен проводить научные исследования, разрабатывать на их основе стратегию продвижения проекта и осуществлять исследование эффективности реализации с использованием информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Знать основные методы исследования и прогнозирования тенденций изменения конъюнктуры рынка; основы научно-исследовательских работ в области маркетинга; основы проектирования и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности	проводит оценку экономической эффективности профессиональной деятельности в отчете	полнота и содержательность ответа, аргументированность использованных в отчете данных	Индивидуальное задание (задание 1-32)
Уметь анализировать и моделировать бизнес-технологии маркетинговой деятельности; обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ; проектировать информационное и технологическое обеспечение профессиональной деятельности	применяет методы обработки маркетинговой информации в сфере маркетинговых инноваций при написании отчета	полнота проведенного анализа данных в отчете; целенаправленность поиска и отбора информации; полнота и качество собранного материала в соответствии с индивидуальным заданием	Индивидуальное задание (задание 1-32)
Владеть методами обработки и представления результатов научно-исследовательских работ; методами реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности	проведение анализа данных, необходимых для оценки экономической эффективности инноваций в отчете	грамотное использование теоретических знаний на практике, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций, соответствие отчета	Индивидуальное задание (задание 1-32)

		требованиям по содержанию	
--	--	---------------------------	--

1.2. Шкалы оценивания:

Контроль успеваемости осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Индивидуальное задание

1. Дайте характеристику организационной структуры предприятия, а также каждого из подразделений предприятия;
2. Опишите основные функции предприятия, перечень оказываемых основных и дополнительных услуг.
3. Дайте общую оценку финансово-экономического положения предприятия;
4. Оцените конкурентную позицию предприятия на рынке, дайте характеристику основных конкурентов;
5. Опишите состав и особенности контингента потребителей;
6. Охарактеризуйте ценовую, ассортиментную, маркетинговую политику предприятия торговли;
7. Охарактеризуйте устройство и планировку торгового предприятия, его техническую оснащенность, рассчитайте эффективность использования торговой площади.
8. Проанализируйте торгово-технологический процесс на предприятии и оцените его эффективность;
9. Рассмотрите формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров;
10. Дайте характеристику организации закупочной деятельности в торговом предприятии;
11. Изучите источники поступления товаров, подготовку к заключению договоров и контрактов купли-продажи. Рекомендуется проанализировать содержание договора и спецификацию к нему, данные об объемах закупки и фактическое поступление товаров по отдельным поставщикам и по ассортименту за 2 года. Изучить оперативный учет выполнения поставок товаров, порядок и сроки предъявления претензий и исков по поставкам;
12. Рассмотрите организацию доставки товаров в торговое предприятие, составление и согласование графиков завоза товаров, контроль за их

- выполнением, частоту завоза товаров, договоры по перевозке грузов, взаимоотношения с транспортными организациями;
13. Опишите порядок приемки товаров в торговом предприятии по количеству и качеству; действия предприятия при поступлении дефектных товаров;
 14. Ознакомьтесь с правилами хранения товаров и сроками реализации (для продовольственных товаров) и порядком обмена и возврата товаров, купленных в магазине;
 15. Рассмотрите организацию рекламной деятельности в торговом предприятии, используемые методы стимулирования продажи товаров; оцените использованные рекламные средства и способы рекламно-информационного оформления торгового зала.
 16. Охарактеризуйте предложения по совершенствованию работы подразделения, в котором проходила практика, и предприятия в целом.
 17. Охарактеризовать основные показатели деятельности предприятия, проанализировать их динамику и структуру за 3 последних года;
 18. В результате проведенного SWOT-анализа дать оценку сильных и слабых сторон предприятия, угроз и возможностей его развития.
 19. Сформировать организационную структуру управления предприятием, адекватную сложившимся рыночным условиям.
 20. Дать характеристику основных номенклатурных групп производимых или реализуемых товаров, изучить номенклатуру и объем услуг, оказываемых коммерческим предприятием;
 21. Оценить состояния планирования маркетинговой деятельности и контроля;
 22. Дать предложения по совершенствованию организации и планирования маркетинга на предприятии;
 23. Проанализировать направления, методы проведения маркетинговых исследований;
 24. Оценить использование результатов проведенных исследований для принятия управленческих решений;
 25. Охарактеризовать используемые на предприятии методы маркетингового анализа, пакеты программ;
 26. Провести анализ ценовой политики и используемых ценовых стратегий;
 27. Охарактеризовать цели и задачи рекламной деятельности;
 28. Анализ затрат на рекламную деятельность по объему, структуре, в динамике;
 29. Провести анализ мероприятий и затрат по стимулированию сбыта, связью с общественностью;
 30. Дать оценку эффективности деятельности по продвижению продукции на рынок и предложения по ее совершенствованию;
 31. Провести анализ бюджета маркетинга;
 32. Оценить эффективность маркетинговой деятельности предприятия.

Критерии оценивания:

- 50-100 баллов (зачтено) выставляется магистранту, который выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием; своевременно предоставил отчет о прохождении практики, а также дневник и отзыв-характеристику руководителя практики от предприятия, оформленный в соответствии с требованиями программы практики; содержание разделов отчета по практике точно соответствует требуемой структуре отчета, имеет четкое построение, логическую последовательность изложения материала, доказательность выводов и обоснованность рекомендаций; в процессе собеседования демонстрирует отличные знания и умения, предусмотренные программой производственной практики, аргументировано и в логической последовательности излагает материал, аргументированно отвечает на поставленные вопросы
- 0-49 баллов (не зачтено) выставляется магистранту, который не выполнил весь объем работы, предусмотренный программой практики и индивидуальным заданием; содержание разделов отчета по практике не соответствует требуемой структуре, нарушена логическая последовательность изложения материала, выводы и рекомендации некорректны; не владеет знаниями и умениями, предусмотренными программой практики, с большими затруднениями формулирует ответы на поставленные вопросы.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль по практике проводится в форме контроля на каждом этапе, указанном в таблице раздела 4 программы практики.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Аттестацию студентов по итогам практики проводит руководитель практики от РГЭУ (РИНХ) на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.