

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович

Должность: ректор ФГБОУ ВО «Вавиловский университет»

Дата подписания: 16.07.2026 16:37:14

Уникальный программный ключ:

528682d78e671e56b9d07f81fe4ba2172f735a12



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования

«Саратовский государственный университет генетики,
биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

«14» сентября 2024г. /Кодотырин К.П.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Вид практики	Производственная
Наименование практики	Преддипломная практика
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Кафедра-разработчик	Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК
Ведущий преподаватель	Черненко Е.В.

Разработчик: доцент Черненко Е.В.


(подпись)

Саратов 2024

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств	3
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.....	6
3. Типовые контрольные задания, иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения.....	8
4. Процедура оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций	12

1. Паспорт фонда оценочных средств

В результате прохождения преддипломной практики обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12.08.2020 г № 963, формируют следующие компетенции:

- «Способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК» (ПК-1);
- «Способен к проведению маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка» (ПК-2);
- «Способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка» (ПК-3);
- «Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4); -
- «Способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы» (ПК-5);
- «Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6);
- «Способен работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством, обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществлять их расстановку и мотивацию к профессиональному развитию и качественному труду» (ПК-7);
- «Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники» (ПК-8);
- «Способен оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия» (ПК-9).

Таблица 1

Этапы формирования компетенций

№ п/п	Формируемые компетенции	Этапы формирования компетенции	Виды работ по практике, включающие работу обучающегося	Трудоемкость, академических часа	Форма текущего контроля
1	ПК-7, ПК-8	Подготовительный	Организационное собрание. Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомительные лекции по порядку прохождения практики. Выдача индивидуального задания.	2 часа	Собеседование Роспись в журнале инструктажа
2	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6	Основной	Занятия по обработке и систематизации фактического материала. 2.1. Ознакомиться с основными	102 часа	Выполнение индивидуального задания, дневник по практике

			параметрами деятельности предприятия 2.2. Составить краткую организационно-экономическую характеристики предприятия 2.3. Оценить показатели маркетинговой деятельности 2.4. Оценить источники ресурсного обеспечения 2.5. Проанализировать показатели результатов деятельности организации 2.6. Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе для принятия решений об инвестировании и финансировании 2.7. Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции 2.8. Изучить процесс заключения договоров она реализацию выпускаемой предприятием продукции 2.9. Провести анализ информации о функционировании системы внутреннего комплекса маркетинговых мероприятий 2.10. Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом 2.11. Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявить новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели 2.12. Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании 2.13. Индивидуальное задание руководителя по теме выпускной квалификационной работы		
3	ПК-7, ПК-8, ПК-9	Заключительный	Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация.	4 часа	Дневник по практике, письменный отчет по практике,

					собеседование по практике, зачет по результатам комплексной оценки прохождения практики
--	--	--	--	--	---

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

2.1 Показатели оценивания сформированности компетенций в результате прохождения практики

Таблица 2

№ п/п	Компетенция	Виды оценочных средств, используемых для оценки сформированности компетенций		
		Собеседование	Выполнение индивидуального задания	Собеседование
1.	ПК-1	+	+	+
2.	ПК-2	+	+	+
3.	ПК-3	+	+	+
4.	ПК-4	+	+	+
5.	ПК-5	+	+	+
6.	ПК-6	+	+	+
7.	ПК-7	+	+	+
8.	ПК-8	+	+	+
9.	ПК-9	+	+	+

2.2 Критерии и шкалы оценивания формирования компетенций в ходе прохождения практики

2.2.1 Индивидуальное задание на практику

Обучающийся получает индивидуальное задание на практику, разработанное руководителем практики и дополненное руководителем выпускной квалификационной работы.

Таблица 3

№ п/п	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, расчет в таблицах произведен правильно, все данные соответствуют анализируемой отчетности, выводы к таблицам полные, обоснованные, обучающийся проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению.
2.	Хорошо	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении таблиц или дневника практики, все данные соответствуют анализируемой отчетности, выводы к таблицам обоснованные, допущены неточности в оформлении результатов выполнения задания.
3.	Удовлетворительно	Задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания: все данные соответствуют анализируемой отчетности, но имеются некоторые незначительные арифметические ошибки, выводы к таблицам обоснованные, но не полные, имеются замечания по оформлению собранного материала.
4.	Неудовлетворительно	Задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала, не все данные соответствуют анализируемой отчетности, имеются значительные арифметические ошибки, выводы к таблицам необоснованные, не полные.

2.2.2 Собеседование

На подготовительном и заключительном этапе прохождения практики предусмотрено проведение собеседования.

Таблица 4

№ п/п	Шкала оценивания	Критерии оценивания собеседования
1.	Отлично	Оценка «отлично» ставится, если обучающийся строит ответ логично, обнаруживает глубокое знание основных понятий и в полной мере раскрывает содержание всех вопросов. При ответе грамотно использует научную лексику.
2.	Хорошо	Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся строит ответ в соответствии с планом, обнаруживает хорошее знание основных понятий и достаточно полно раскрывает содержание вопросов. Ответ содержит ряд несущественных неточностей. Наблюдается некоторая неуверенность или неточность при ответе, допускает незначительные ошибки. Речь грамотная с использованием научной лексики.
3.	Удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ обучающегося недостаточно логически выстроен. Обнаруживается слабость в развернутом раскрытии содержательных вопросов, хотя основные понятия раскрываются правильно. Научная лексика используется ограниченно. Обучающийся допускает существенные ошибки.
4.	Неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся оказывается неспособным правильно раскрыть содержание основных понятий. Проявляет стремление подменить научное обоснование проблемы рассуждением бытового плана. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Преобладает бытовая лексика.

2.2.3 Дневник по практике

Критерии оценивания дневника по практике:

Таблица 5

№ п/п	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	Замечаний по форме записей в дневнике по преддипломной практике
2.	Хорошо	Есть замечания по форме и отдельные замечания по содержанию записей в дневнике по преддипломной практике
3.	Удовлетворительно	Систематически выявляемые замечания по форме и содержанию записей в дневнике по преддипломной практике
4.	Неудовлетворительно	Отсутствие дневника по практике по преддипломной практике

2.2.4 Письменный отчет по практике

По окончании практики обучающийся выполняет отчет по практике согласно полученному индивидуальному заданию и в соответствии с требованиями по его выполнению. К отчету должны быть приложены: отзыв-характеристика с места практики, дневник по практике.

Таблица 6

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	– отчет по практике собран в полном объеме; – отчет имеют установленную программой структуру, нумерацию страниц, оглавление; заключение, – индивидуальное задание раскрыто полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета.
2.	Хорошо	– отчет по практике собран в полном объеме; – не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – допущены неточности в оформлении отчета; – индивидуальное задание раскрыто полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета.
3.	Удовлетворительно	– отчет по практике собран в полном объеме; – не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
		– в оформлении отчета прослеживается небрежность; – индивидуальное задание раскрыто не полностью; – не нарушены сроки сдачи отчета.
4.	Неудовлетворительно	– отчет по практике собран не в полном объеме; – нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); – в оформлении отчета прослеживается небрежность; – индивидуальное задание не раскрыто; – нарушены сроки сдачи отчета.

За творческий подход к выполнению отчета: наличие фотографий, интересное раскрытие индивидуального задания, наличие интересной презентации, видео, и т.п. – оценка может быть повышена на 1 балл.

3. Типовые контрольные задания, иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения преддипломной практики

3.1 Примерный перечень вопросов для собеседования на подготовительном этапе формирования компетенций:

1. Анализ коммерческих предложений при выборе поставщиков;
2. Выявление причин возникновения дефектов и брака товаров;
3. Применение принципов товарного менеджмента и маркетинга при продвижении и реализации готовой продукции предприятия;
4. Анализ спроса и разработка мероприятий по стимулированию сбыта продукции;
5. Изучение потребительских свойств товаров и производственных факторов, формирующих их качество;
6. Изучение приемов выявления опасной, некачественной фальсифицированной и контрафактной продукции;
7. Изучение передовых технологий и особенностей реализации товаров

3.2 Примерные индивидуальные задания на преддипломную практику

Темы заданий по практике формулируются в соответствии с целями и задачами прохождения практики. Задание каждому обучающемуся выдает руководитель практики от университета и индивидуальное задание выдает руководитель выпускной квалификационной работы. Примерный перечень основных заданий, необходимых для выполнения каждому обучающемуся представлен в таблице.

Таблица 7

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

№ п/п	Содержание и планируемые результаты практики
1	Подготовительный этап. Организационное собрание. Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомительные лекции по порядку прохождения практики.
2	Ознакомиться с основными параметрами деятельности предприятия
3	Составить краткую организационно-экономическую характеристику предприятия
4	Оценить показатели маркетинговой деятельности
5	Оценить источники финансовых ресурсов предприятия

6	Проанализировать показатели финансовых результатов деятельности организации
7	Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе для принятия решений об инвестировании и финансировании
8	Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции
9	Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции
10	Оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции
11	Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом
12	Изучить процесс заключения договоров на реализацию выпускаемой предприятием продукции
13	Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом
14	Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявить новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
15	Проанализировать процесс документирования управленческой деятельности на предприятии
16	Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании
17	Индивидуальное задание руководителя по теме ВКР
18	Подготовка отчета по практике

Индивидуальное задание руководителя практики по теме ВКР вписывается в бланк индивидуального задания для обучающегося.

3.3. Требования к структуре, содержанию, оформлению и срокам предоставления отчета по преддипломной практике

Формой отчетности по преддипломной практике выступает дневник по практике, отчет по практике и собеседование по итогам прохождения практики.

По окончании преддипломной практики обучающиеся представляют руководителю практики следующие документы:

- индивидуальное задание на практику;
- письменный отчет о результатах прохождения практики, где обобщаются результаты выполнения заданий;
- дневник практики (заполняется в соответствии с полученным заданием), заверенный подписью и печатью организации, где подробно отражается информация о работе, выполненной обучающимся во время прохождения практики.

Примерная форма дневника по практике представлена в приложении 2.

Дневник состоит из титульного листа, памятки для обучающегося и преподавателя, осуществляющего руководство практикой, направления на практику, совместного рабочего графика, рабочего графика, краткого содержания работ.

Дневник оформляется в рукописном или печатном виде на листе бумаги формата А4 или А5. Текст дневника по практике в печатном виде выполняется в Microsoft Word, шрифт Times New Roman – обычный, размер 12-14. Дневник сдается преподавателю, принимающему защиту практики.

Письменный отчет по практике выступает как приложение к дневнику по практике. Текст отчета по практике выполняется в Microsoft Word и печатается на одной стороне стандартного листа бумаги формата А4, шрифт Times New Roman – обычный, размер 14; междустрочный интервал – полуторный; при этом, оставляя размеры полей: левое – 3 см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 2 см; выравнивание «по ширине».

Цифровой материал, используемый в отчете, рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицы должны в сжатом виде представлять необходимые сведения и легко читаться. Каждая таблица должна иметь четкий тематический заголовок, полностью соответствующий ее содержанию. Каждый рисунок должен сопровождаться содержательной подписью, которая

размещается под рисунком. Подпись всегда начинается с прописной буквы. В конце подписи точка не ставится.

Сроки защиты отчета о прохождении преддипломной практики определяются деканатом факультета. Комиссия по защите назначается распоряжением деканата.

Аттестация по преддипломной практике проводится на основании защиты итогов практики обучающимся, материалов отчета, оформленных в соответствии с установленными требованиями,

Оценка за практику вносится в зачетную книжку обучающегося за подписью членов комиссии, принимающих участие в собеседовании по итогам прохождения практики.

3.4 Примерные вопросы для подготовки к защите отчета по преддипломной практике

1. Операции технологического процесса
2. Режимы основных и вспомогательных операций
3. Основные технические характеристики оборудования
4. Порядок формирования промышленного ассортимента
5. Документы, подтверждающие качество сырья
6. Критические точки технологического процесса
7. Система технического контроля на предприятии
8. Требования стандартов к качеству и безопасности выпускаемой продукции
9. Организация и порядок проведения сертификации
10. Требования к условиям хранения готовой продукции
11. Требования санитарных правил и норм
12. Организация рекламной деятельности
13. Роль маркировки в товарной политике предприятия
14. Оценка конкурентоспособности продукции
15. Экономические показатели работы предприятия

4. Процедура оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций

Прохождение преддипломной практики осуществляется в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело и утвержденной программой преддипломной практики и завершается защитой итогов практики.

Преддипломная практика считается завершенной при условии выполнения всех требований, предусмотренных программой практики.

Текущий контроль предполагает оценку каждого этапа преддипломной практики.

Аттестация по преддипломной практике проводится по результатам всех видов деятельности и при наличии подготовленного по всем требованиям дневника установленного образца и отчета по практике. Итоговая оценка определяется как комплексная по результатам прохождения всех этапов практики.

Таблица 8

Этапы практики	Компетенции	Формы оценивания	Оценка
Подготовительный	ПК-7, ПК-8	Собеседование Роспись в журнале инструктажа	отлично / хорошо / удовлетворительно / неудовлетворительно
Основной	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6	Выполнение индивидуального задания	отлично / хорошо / удовлетворительно / неудовлетворительно
Заключительный	ПК-7, ПК-8, ПК-9	Собеседование	отлично / хорошо /
Итоговая оценка по результатам оценки этапов прохождения практики			зачтено / не зачтено

Итоговым контролем по практике является зачет, который проводится в форме собеседования по результатам выполнения задания. К защите практики также необходимо предоставить дневник по практике и выполненное задание.

Разработчик: доцент, Черненко Е.В.  (подпись)

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии
и инженерии имени Н.И. Вавилова»

Институт агробизнеса

Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК

ОТЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ
О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Вид практики	<i>Производственная</i>
Наименование практики	<i>Преддипломная практика</i>
Сроки прохождения практики	
Направление подготовки / специальность	<i>38.03.06 Торговое дело</i>
Курс, группа	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	

Сдал(а)	Принял
<i>подпись</i> /Фамилия И.О./	<i>подпись</i> /Фамилия И.О./
<i>Дата</i>	<i>Дата</i>

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии
и инженерии имени Н.И. Вавилова»**

ДНЕВНИК ПРАКТИКИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Вид практики	<i>Производственная</i>
Наименование практики	<i>Преддипломная практика</i>
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки / специальность	<i>38.03.06 Торговое дело</i>
Курс, группа	

ПАМЯТКА

руководителю практики от университета

Руководитель практики от университета:

- составляет рабочий график (план) проведения практики;
- разрабатывает индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;
- проводит первичный инструктаж по технике безопасности и пожарной безопасности перед началом практики.
- участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации;
- осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным соответствующей основной профессиональной образовательной программой;
- оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной практики;
- оценивает результаты прохождения практики обучающимися.

В случае, когда практика проводится непосредственно в университете (на базе выпускающей кафедры), руководитель практики от университета также:

- предоставляет рабочие места обучающимся;
- обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимися, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;
- проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего распорядка;
- осуществляет текущий контроль успеваемости, делая отметку о ходе прохождения практики и выполнения программы практики в дневнике (выполнено / выполнено частично / не выполнено);
- составляет отзыв-характеристику на обучающегося об уровне освоения компетенций.

ПАМЯТКА
руководителю практики от профильной организации
(профильного структурного подразделения университета)

Руководитель практики от профильной организации (профильного структурного подразделения университета):

- согласовывает рабочий график (план) проведения практики, а также индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;
- предоставляет рабочие места обучающимся;
- обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимися, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;
- контролирует прохождение обучающимся инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего распорядка;
- оказывает консультативную помощь студенту в процессе прохождения практики и по составлению отчета;
- осуществляет текущий контроль успеваемости, делая отметку о ходе прохождения практики и выполнения программы практики в дневнике (выполнено / выполнено частично / не выполнено);
- составляет отзыв-характеристику на обучающегося об уровне освоения компетенций.

ФГБОУ ВО Вавиловский университет
410012, Саратов, пр-кт им. Петра Столыпина, зд. 4, стр. 3

НАПРАВЛЕНИЕ НА Преддипломную практику

(указывается наименование практики в соответствии с учебным планом)

(в профильную организацию, профильное структурное подразделение университета)

Руководителю:

Название профильной организации (профильного структурного подразделения университета)	
Месторасположение	

Направляется обучающийся:

Ф.И.О. полностью	
Специальность (направление подготовки)	38.03.06 Торговое дело
Курс, группа	

Сроки практики:

с «__» _____ 20__г.

до «__» _____ 20__г.

Директор института:

Фамилия И.О.

Подпись
М.П.

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Раздел программы практики. Краткое содержание раздела программы практики	Продолжительность освоения раздела практики, количество часов <i>(в соответствии с программой практики)</i>

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

№ п/п	Содержание и планируемые результаты практики
1	Подготовительный этап. Организационное собрание. Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомительные лекции по порядку прохождения практики.
2	Ознакомиться с основными параметрами деятельности предприятия
3	Составить краткую организационно-экономическую характеристику предприятия
4	Оценить показатели маркетинговой деятельности
5	Оценить источники финансовых ресурсов предприятия
6	Проанализировать показатели финансовых результатов деятельности организации
7	Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе для принятия решений об инвестировании и финансировании
8	Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции
9	Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции
10	Оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции
11	Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом
12	Изучить процесс заключения договоров на реализацию выпускаемой предприятием продукции
13	Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом
14	Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявить новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
15	Проанализировать процесс документирования управленческой деятельности на предприятии
16	Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании
17	Индивидуальное задание руководителя по теме ВКР
18	Подготовка отчета по практике

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практики от профильной организации:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

СОВМЕСТНЫЙ РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Структурное подразделение университета / профильной организации	Описание работы	Продолжительность работы	
		количество дней	сроки

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

Руководитель практики от профильной организации:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

ОТЗЫВ-ХАРАКТЕРИСТИКА
на обучающегося об уровне освоения компетенций
в период прохождения практики

Вид практики	<i>Производственная</i>
Наименование практики	<i>Преддипломная практика</i>
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки / специальность	<i>38.03.06 Торговое дело</i>
Курс, группа	

За время прохождения преддипломной практики обучающийся освоил все необходимые компетенции, предусмотренные основной профессиональной образовательной программой:

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
«Способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК» (ПК-1); ПК - 1.1 Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает показателей конкурентоспособности предприятий АПК. Не умеет анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Не обладает навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует показатели конкурентоспособности предприятий АПК. Демонстрирует в целом успешное, но не системное умение анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Обладает базовыми навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует знание показателей конкурентоспособности предприятия АПК. Демонстрирует в целом успешное умение анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Обладает базовыми навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания показателей конкурентоспособности предприятий АПК.	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
Демонстрирует умение анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Исчерпывающе и последовательно обладает навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК.	
«Способен анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам, оценивать рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК» (ПК-1); ПК – 1.9 Применяет и адаптирует наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает показателей конкурентоспособности предприятий АПК и способы оценки эффективности их деятельности. Не умеет применять наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных задач, а также анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Не обладает навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК и применения и адаптации наилучших практик аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует показатели конкурентоспособности предприятий АПК и способы оценки эффективности их деятельности. Демонстрирует в целом успешное, но не системное умение применять наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных задач, а также анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Обладает базовыми навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК и применения и адаптации наилучших практик аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует знание показателей конкурентоспособности предприятия АПК и способы оценки эффективности их деятельности. Демонстрирует в целом успешное умение применять наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных задач, а также анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Обладает базовыми навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК и применения и адаптации наилучших практик аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания показателей конкурентоспособности предприятий АПК и способы оценки эффективности их деятельности. Демонстрирует умение применять наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных задач, а также анализировать привлекательность потенциальных рынков сбыта исследуемого предприятия, оценивать рациональность использования производственных ресурсов. Исчерпывающе и последовательно обладает навыками моделирования производственно-экономических и бизнес-процессов, а также навыками анализа стратегической привлекательности рынков сбыта и конкурентоспособности предприятий АПК и применения и адаптации наилучших практик аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач.	
«Способен к проведению маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка» (ПК-2); ПК-2.2. Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает принципы маркетингового исследования и инструментов маркетингового комплекса. На системном уровне демонстрирует умения осуществлять маркетинговые исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, анализировать маркетинговую информацию, прогнозировать спрос потребителей. Обладает системными практическими навыками проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> Обучающийся демонстрирует глубокие знания принципов маркетингового исследования и инструментов маркетингового комплекса. Проявляет отличные умения осуществлять маркетинговые исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, анализировать маркетинговую информацию, прогнозировать спрос потребителей. Исчерпывающе и последовательно обладает навыками проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
<i>«Способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка» (ПК-3);</i> <i>ПК – 3.1 Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей</i>	
<i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i> Обучающийся не знает основные принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. Обучающийся не умеет использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обучающийся не обладает навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями основных принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. На базовом уровне умеет использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обладает базовыми навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает основные принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. На системном уровне демонстрирует использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обладает системными практическими навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> Обучающийся демонстрирует глубокие знания принципов проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. Проявляет отличные умения использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
<i>«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4);</i>	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
<i>ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров;</i>	
<i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i> Обучающийся не знает основ организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров. Обучающийся не умеет организовывать, планировать и управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Обучающийся не обладает навыками организации, планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров. На базовом уровне умеет организовывать, планировать и управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Обладает базовыми навыками организации, планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает особенности организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров. На системном уровне демонстрирует умения организовывать, планировать и управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Обладает системными практическими навыками организации, планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> Обучающийся демонстрирует глубокие знания организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров. Проявляет отличные умения организовывать, планировать и управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки организации, планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
<i>«Способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы» (ПК-5);</i> <i>ПК - 5.1 Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, управляет логистическими процессами и изыскивает оптимальные логистические системы.</i>	
<i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i> Обучающийся не знает основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях. Обучающийся не умеет применять основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях в управлении логистическими процессами, не умеет изыскивать оптимальные логистические системы. Обучающийся не обладает навыками в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями основных методов формирования логистических цепей и схем в торговых организациях. На базовом уровне умеет применять основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях в управлении логистическими процессами, не умеет изыскивать оптимальные логистические системы. Обладает базовыми навыками в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях. На системном уровне демонстрирует умения применять основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях в управлении логистическими процессами,	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
не умеет изыскивать оптимальные логистические системы. Обладает системными практическими навыками в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы. Допускает несущественные неточности.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания основных методов формирования логистических цепей и схем в торговых организациях. Проявляет отличные умения применять основные методы формирования логистических цепей и схем в торговых организациях в управлении логистическими процессами, не умеет изыскивать оптимальные логистические системы. Последовательно демонстрирует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	
«Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6); ПК - 6.1 Разрабатывает стратегический план производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегическую карту ключевых показателей его эффективности.	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает особенности стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, ключевых показателей эффективности предприятия. Обучающийся не умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК. Обучающийся не обладает навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся обладает базовыми знаниями особенностей стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, ключевых показателей эффективности предприятия. На базовом уровне умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК. Обладает базовыми навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся знает особенности стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, ключевых показателей эффективности предприятия. На системном уровне демонстрирует умения разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК. Обладает системными практическими навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания особенностей стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, ключевых показателей эффективности предприятия. Проявляет отличные умения разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности.	
«Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6); ПК - 6.2. Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений.	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает особенности стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, контроля их реализации, а также ключевых показателей эффективности	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
предприятия. Обучающийся не умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК, а также планировать и контролировать реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений. Обучающийся не обладает навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности, а также планирования и контроля реализации планов организации на основе методического инструментария управленческих решений.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями особенностей стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, контроля их реализации, а также ключевых показателей эффективности предприятия. На базовом уровне умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК, а также планировать и контролировать реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений. Обладает базовыми навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности, а также планирования и контроля реализации планов организации на основе методического инструментария управленческих решений.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает особенности стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, контроля их реализации, а также ключевых показателей эффективности предприятия. На системном уровне демонстрирует умения разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК, а также планировать и контролировать реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений. Обладает системными практическими навыками разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности, а также планирования и контроля реализации планов организации на основе методического инструментария управленческих решений..	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> Обучающийся демонстрирует глубокие знания особенностей стратегических и текущих планов маркетинговой деятельности, контроля их реализации, а также ключевых показателей эффективности предприятия. Проявляет отличные умения разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК, а также планировать и контролировать реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки разработки стратегического плана производственной деятельности предприятия агробизнеса, стратегической карты ключевых показателей его эффективности, а также планирования и контроля реализации планов организации на основе методического инструментария управленческих решений.	
<i>«Способен работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством, обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществлять их расстановку и мотивацию к профессиональному развитию и качественному труду» (ПК-7);</i> <i>ПК – 7.1 Умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции.</i>	
<i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i> Обучающийся не знает особенностей работы в коллективе, особенностей формирования эффективных коммуникаций на всех этапах производства и сбыта продукции. Обучающийся не умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции. Обучающийся не обладает навыками работы в коллективе, выстраивания эффективных коммуникаций с коллегами и руководством, обеспечения подразделений предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществления их расстановки и мотивации к	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
профессиональному развитию и качественному труду.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями особенностей работы в коллективе, особенностей формирования эффективных коммуникаций на всех этапах производства и сбыта продукции. На базовом уровне умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции. Обладает базовыми навыками работы в коллективе, выстраивания эффективных коммуникаций с коллегами и руководством, обеспечения подразделений предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществления их расстановки и мотивации к профессиональному развитию и качественному труду.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает особенности работы в коллективе, особенностей формирования эффективных коммуникаций на всех этапах производства и сбыта продукции. На системном уровне демонстрирует умения формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции. Обладает системными практическими навыками работы в коллективе, выстраивания эффективных коммуникаций с коллегами и руководством, обеспечения подразделений предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществления их расстановки и мотивации к профессиональному развитию и качественному труду. Допускает несущественные неточности.	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> Обучающийся демонстрирует глубокие знания работы в коллективе, особенностей формирования эффективных коммуникаций на всех этапах производства и сбыта продукции. Проявляет отличные умения формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки работы в коллективе, выстраивания эффективных коммуникаций с коллегами и руководством, обеспечения подразделений предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществления их расстановки и мотивации к профессиональному развитию и качественному труду. Не затрудняется с ответом при постановке производственной задачи	
<i>«Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники» (ПК-8);</i> <i>ПК - 8.1. Организует внедрение технологических и продуктовых инноваций.</i>	
<i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i> Обучающийся не знает основ разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг. Обучающийся не умеет разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Обучающийся не обладает навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций.	
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> Обучающийся обладает базовыми знаниями разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг. На базовом уровне умеет разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Обладает базовыми навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций.	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> Обучающийся знает правила разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг. На системном уровне демонстрирует умения разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Обладает системными практическими навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг. Проявляет отличные умения разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций.	
«Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники» (ПК-8); ПК - 8.2. Разрабатывает и реализовывает мероприятия по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники.	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает основ разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, а также основ мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе. Обучающийся не умеет разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Обучающийся не обладает навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций, навыками разработки и реализации мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся обладает базовыми знаниями разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, а также основ мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе. На базовом уровне умеет разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Обладает базовыми навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций, навыками разработки и реализации мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся знает правила разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, а также основ мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе. На системном уровне демонстрирует умения разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники.	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
Обладает системными практическими навыками анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций, навыками разработки и реализации мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, а также основ мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе. Проявляет отличные умения разрабатывать и реализовывать маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности на основе анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки анализа требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники в целях организации внедрения технологических и продуктовых инноваций, навыками разработки и реализации мероприятий по снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники.	
«Способен оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия» (ПК-9); ПК - 9.1 – Умеет рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии.	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не знает способов оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия. Обучающийся не умеет осуществлять расчет показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Обучающийся не обладает навыками оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия, а также расчета показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся обладает базовыми знаниями способов оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия. На базовом уровне умеет осуществлять расчет показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Обладает базовыми навыками оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия, а также расчета показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся знает способы оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия. На системном уровне умеет осуществлять расчет показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Обладает системными практическими навыками оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия, а также расчета показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Допускает несущественные неточности.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания способов оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия. Проявляет отличные умения осуществлять расчет показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия, а также расчета показателей экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии. Допускает несущественные неточности. Не затрудняется с ответом при постановке производственной задачи	

**Общая характеристика деятельности обучающегося
в период прохождения практики**

Дается оценка практической подготовки, оценка потенциала развития практиканта, деловых и личностных качеств обучающегося.

В целом теоретический уровень подготовки обучающегося, уровень сформированности компетенций, а также качество выполненного им индивидуального задания заслуживает оценки:

(отлично/хорошо/удовлетворительно/неудовлетворительно)

Руководитель практики от профильной организации (профильного структурного подразделения):

Должность	Фамилия И.О.	Подпись, дата

М.П.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный университет генетики, биотехнологии и инженерии
имени Н. И. Вавилова»

**Аттестационный лист № _____ от «___» _____ 20__ г.
заседания аттестационной комиссии по практике
по основной профессиональной образовательной программе высшего
образования «Маркетинг и рыночная аналитика в АПК»
направления подготовки / специальности 38.03.06 Торговое дело**

Вид практики: производственная / преддипломная

Наименование практики: Преддипломная практика

указывается в соответствии с учебным планом

Способ проведения практики: _____

указывается в соответствии с рабочей программой практики

Форма проведения практики: _____

указывается в соответствии с рабочей программой практики

Присутствовали:

Председатель аттестационной комиссии _____

должность, И.О. Фамилия

Члены аттестационной комиссии: _____

должность, И.О. Фамилия

Заслушали результаты прохождения практики обучающегося _____

(Фамилия, Имя, Отчество, курс, группа)

На аттестацию представлены материалы: _____

*(дневник по практике, отчет по практике, отзыв-рецензия, тетрадь наблюдений
и др. – в соответствии с программой практики)*

Вопросы, заданные обучающемуся:

1. _____

2. _____

3. _____

Общая характеристика ответов обучающегося: _____

Решение аттестационной комиссии:

1. Признать, что обучающийся освоил / не освоил / освоил не в полном объеме все компетенции,
предусмотренные программой производственной / преддипломной практики _____

*(указывается наименование
практики)*

2. Выставить в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося: зачтено / не зачтено и
(или) отлично / хорошо / удовлетворительно / неудовлетворительно *(указывается в соответствии с
рабочей программой практики)*.

Особые мнения членов аттестационной комиссии: _____

*(уровень подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач в соответствии с видом практики, выявленные недостатки в
теоретической и практической подготовке обучающегося)*

Председатель аттестационной комиссии

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Члены комиссии:

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Саратовский государственный университет
генетики, биотехнологии и инженерии имени Н.И. Вавилова»**

Институт агробизнеса

Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК

ОТЧЕТ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная
Наименование практики	Преддипломная практика
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося	
Направление подготовки	
Курс, группа	

Руководитель

практики: от

университета:

(подпись)

Саратов 2024