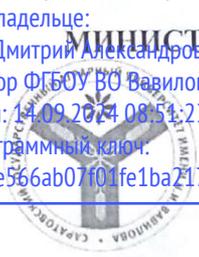


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович  
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет  
Дата подписания: 14.09.2021 08:51:23  
Уникальный программный ключ:  
528682178e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12



**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное бюджетное**  
**образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Саратовский государственный аграрный университет**  
**имени Н.И. Вавилова»**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Заведующий кафедрой

*[Handwritten signature]*  
/Воротников И.Л./  
2021 г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

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

*Разработчик: доцент Черненко Е.В.*

*[Handwritten signature]*  
(подпись)

**Саратов 2021**

## Содержание

|  |   |
|--|---|
| 1. Паспорт фонда оценочных средств   | 3 |
| 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций   | 4 |
| 3. Типовые контрольные задания, иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения | 6 |
| 4. Процедура оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций  | 7 |

## 1. Паспорт фонда оценочных средств

В результате прохождения торгово-экономической практики обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки 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 обучающихся  | Трудоемкость, академических часов | 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 | 2 часа                            | Собеседование<br>Роспись в журнале инструктажа |

|   |  |                |  |                        |  |
|---|--|----------------|--|------------------------|--|
|   |  |                | задания.   |                        |  |
| 2 | ПК-1, ПК-2,<br>ПК-3, ПК-4,<br>ПК-5, ПК-6 | Основной       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• анализ результатов производственно-финансовой деятельности организации;</li> <li>• сбор, обработка и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности;</li> <li>• анализ и оценка коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей;</li> <li>• разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков;</li> <li>• изучение номенклатуры товаров, проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке;</li> <li>• планирование коммерческой деятельности организации (предприятия ), объёмов закупки и продажи товаров, товарных запасов;</li> <li>• разработка стратегии развития бизнеса; участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента;</li> <li>• процедура выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработка системы торгового обслуживания.</li> </ul> | 210 часов              | Выполнение индивидуального задания<br>Дневник по практике                      |
| 3 | ПК-7, ПК-8,<br>ПК-9                      | Заключительный | Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация   | 2 часа<br><br>0,1 часа | Собеседование<br>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.

#### Критерии оценивания индивидуального задания

| № п/п | Шкала оценивания    | Критерии оценивания  |
|-------|---------------------|--|
| 1.    | Отлично             | Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, анализ фактических материалов произведен правильно, все выводы соответствуют анализируемой отчетности, выводы 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 дневника практики, все выводы соответствуют анализируемой отчетности, выводы 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 выводы соответствуют анализируемой отчетности, но имеются некоторые незначительные смысловые ошибки, выводы 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 выводы соответствуют анализируемой отчетности, имеются значительные смысловые ошибки, выводы необоснованные, не полные.   |

#### 2.2.2 Собеседование

На подготовительном и заключительном этапах предусмотрено проведение собеседования по управлению технологической деятельностью.

#### 3. Критерии оценивания собеседования:

| № п/п | Шкала оценивания    | Критерии оценивания  |
|-------|---------------------|--|
| 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 и письменный отчет по практике

#### *Критерии оценивания дневника и отчета по практике:*

| № п/п | Шкала оценивания    | Критерии оценивания  |
|-------|---------------------|--|
| 1.    | Отлично             | Замечаний по форме записей в дневнике и отчете по технологической практике нет. Отчет верно структурирован, нумерация страниц не нарушена, имеется подробное оглавление отчета.<br>Индивидуальное задание в отчете раскрыто полностью.<br>Не нарушены сроки сдачи дневника и отчета.   |
| 2.    | Хорошо              | Есть замечания по форме и отдельные замечания по содержанию записей в дневнике или отчете по технологической практике.<br>Отчет верно структурирован, нумерация страниц нарушена, имеется неточное оглавление отчета.<br>Индивидуальное задание в отчете раскрыто.<br>Не нарушены сроки сдачи дневника и отчета.                         |
| 3.    | Удовлетворительно   | Систематически выявляемые замечания по форме и содержанию записей в дневнике или отчете по технологической практике.<br>Отчет неверно структурирован, нумерация страниц нарушена, имеется неточное оглавление отчета.<br>Индивидуальное задание в отчете раскрыто не полностью.<br>Незначительно нарушены сроки сдачи дневника и отчета. |
| 4.    | Неудовлетворительно | Отсутствие дневника или отчета по технологической практике или явно неполные и небрежные записи.<br>Отчет неверно структурирован, нумерация страниц нарушена, отсутствует оглавление отчета.<br>Индивидуальное задание в отчете не раскрыто.<br>Существенно нарушены сроки сдачи дневника и отчета.                                      |

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

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

1. Кто проводит вводный инструктаж по охране труда?
2. Перечислите виды рисков, характерных для работы с компьютерной техникой.
3. Обязанности работника по соблюдению требований безопасности жизнедеятельности
4. Определение торговли как категории рыночной экономики.
5. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.

### **3.2. Примерное индивидуальное задание на практику**

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

Таблица 4

#### **ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ**

| № п/п | Содержание и планируемые результаты практики  |
|-------|---|
| 1     | Прохождение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка |
| 2     | Знакомство со структурой и порядком заключения договоров на поставку технологических ресурсов и выполнение технологических операций                           |
| 3     | Изучить документацию по учету выполнения технологических операций в сельскохозяйственных предприятиях   |
| 4     | Изучить документацию по учету использования сырья и материалов  |
| 5     | Изучить документацию по учету выхода продукции  |
| 6     | Изучить качество торговой сети  |
| 7     | Подведение итогов практики  |

### **3.3. Требования к структуре, содержанию, оформлению и срокам предоставления отчетности по учебной практике**

Формой отчетности по практике выступает дневник по практике. Примерная форма дневника по практике представлена в приложении 2.

Требования по оформлению дневника по практике: записи в дневник производятся ежедневно, обучающийся записывает виды выполненных работ, преподаватель, проводящий практику, ежедневно делает в дневнике обучающегося отметку о выполнении задания.

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 отчет по практике в последний день практики. Датой проведения аттестации по практике выступает последний день практики.

### 3.4 Примерные вопросы для подготовки к защите практики

**Примерный перечень вопросов для собеседования на заключительном этапе формирования компетенций:**

1. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.
2. Субъекты торговой деятельности – торговые организации (предприятия), их формат.
3. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.
4. Оценка рынка товаров и зоны влияния предприятия.
5. Изучение качества торговой сети, оценка основных параметров.

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

Прохождение практики осуществляется в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело и утвержденной программой практики и завершается устным собеседованием.

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

Текущий контроль предполагает оценку каждого этапа практики.

Аттестация по практике проводится по результатам всех видов деятельности и при наличии выполненного индивидуального задания. Итоговая оценка определяется как комплексная по результатам прохождения всех этапов практики.

Таблица 6

| Этапы практики  | Компетенции                        | Формы оценивания                               | Оценка   |
|---|------------------------------------|--|--|
| Подготовительный  | ПК-7, ПК-8                         | Собеседование<br>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 СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»**

**ДНЕВНИК ПРАКТИКИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ**

|                                     |                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Вид практики                        | <b>Производственная</b>               |
| Наименование практики               | <b>Торгово-экономическая практика</b> |
| Сроки прохождения практики          |                                       |
| Место прохождения практики          |                                       |
| Ф.И.О. обучающегося (полностью)     |                                       |
| Направление подготовки / подготовки | <b>38.03.06 Торговое дело</b>         |
| 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 обучающимся.

*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 Саратовский ГАУ  
410012, Саратов, Театральная площадь,1

## НАПРАВЛЕНИЕ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

(в профильную организацию, профильное структурное подразделение университета)

### Руководителю:

|   |  |
|---|--|
| Название профильной организации<br>(профильного структурного подразделения<br>университета) |  |
| Месторасположение   |  |

### Направляется обучающийся:

|  |                               |
|--|-------------------------------|
| Ф.И.О. полностью                       |                               |
| Специальность (направление подготовки) | <b>38.03.06 Торговое дело</b> |
| Курс, группа                           |                               |

### Сроки практики:

с \_\_\_\_\_ Г.

до \_\_\_\_\_ Г.

### Декан факультета:

\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.

\_\_\_\_\_  
Подпись  
М.П.

## РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

| <b>Раздел программы практики.</b><br>Краткое содержание раздела программы практики | Продолжительность освоения<br>раздела практики,<br>количество часов |
|--|---|
|  |   |
|  |   |
|  |   |

### Руководитель практики от университета:

| Должность | Фамилия И.О. | Подпись |
|-----------|--------------|---------|
|           |              |         |

М.П.

## ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

| № п/п | Содержание и планируемые результаты практики  |
|-------|---|
| 1     | Пройти инструктаж по охране труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилам внутреннего трудового распорядка    |
| 2     | Провести анализ коммерческих предложений при выборе поставщиков;  |
| 3     | Выявить причины возникновения дефектов и брака товаров;   |
| 4     | Обозначить применение принципов товарного менеджмента и маркетинга при продвижении и реализации готовой продукции предприятия |
| 5     | Проанализировать спрос и разработать мероприятия по стимулированию сбыта продукции  |
| 6     | Изучить потребительские свойства товаров и производственных факторов, формирующих их качество                                 |
| 7     | Изучить приемы выявления опасной, некачественной фальсифицированной и контрафактной продукции                                 |
| 8     | Изучить передовые технологии и особенности реализации товаров   |

### Руководитель практики от университета:

| Должность | Фамилия И.О. | Подпись |
|-----------|--------------|---------|
|           |              |         |

М.П.







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

|   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| Вид практики                              | <b>Производственная практика</b>      |
| Наименование практики                     | <b>Торгово-экономическая практика</b> |
| Сроки прохождения практики                |                                       |
| Место прохождения практики                |                                       |
| Ф.И.О. обучающегося<br>(полностью)        |                                       |
| Направление подготовки /<br>специальность | <b>38.03.06 Торговое дело</b>         |
| Курс, группа                              |                                       |

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

| <b>Компетенция.</b><br><b>Уровень сформированности компетенции</b>   | <b>Подпись</b><br><br><i>(выбрать<br/>нужное)</i> |
|--|---|
| <p>«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)<br/> <i>ПК - 1.1 Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга</i></p>  |   |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>           Обучающийся не умеет 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</p>   |   |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>           Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение 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.</p>   |   |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>           Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение 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, анализировать стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга</p> |   |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>           Обучающийся умеет на высоком уровне анализировать показатели конкурентоспособности</p>  |   |

| <p align="center"><b>Компетенция.</b><br/><b>Уровень сформированности компетенции</b></p>   | <p align="center"><b>Подпись</b><br/><i>(выбрать<br/>нужное)</i></p> |
|---|--|
| <p>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, анализировать стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга</p>  |  |
| <p align="center">«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)<br/><i>ПК–1.3 Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений</i></p> |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение анализировать рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений</p>  |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение анализировать рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений</p>  |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне анализировать рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений</p>   |  |
| <p align="center">«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)<br/><i>ПК – 1.9 Применяет и адаптирует наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач</i></p>  |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач</p>   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач</p>   |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач</p>  |  |
| <p align="center">«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);<br/><i>ПК - 2.1 Выявляет удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций</i></p>  |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет проводить 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.</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение проводить 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, выявлять удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых</p>   |  |

| <p align="center"><b>Компетенция.</b><br/><b>Уровень сформированности компетенции</b></p>  | <p align="center"><b>Подпись</b><br/><i>(выбрать<br/>нужное)</i></p> |
|--|--|
| коммуникаций   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение проводить 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, выявлять удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций</p> |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне проводить 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, выявлять удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций</p>                  |  |
| <p align="center">«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);<br/><i>ПК-2.2. Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</i></p>                                    |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>  |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>  |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>   |  |
| <p align="center">«Способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка» (ПК-3);<br/><i>ПК – 3.1 Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей</i></p>  |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет проводить маркетинговое исследование с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка.</p>   |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.</p>   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.</p>   |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.</p>  |  |
| <p align="center">«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4);<br/><i>ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров</i></p>  |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.</p>  |  |

| <p align="center"><b>Компетенция.</b><br/><b>Уровень сформированности компетенции</b></p>  | <p align="center"><b>Подпись</b><br/><i>(выбрать<br/>нужное)</i></p> |
|--|--|
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.</p>   |  |
| <p align="center">«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4);<br/><i>ПК - 4.7 Организует продажи продовольственных товаров в розничной торговле</i></p>   |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле.</p>   |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле</p>   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле</p>   |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле</p>  |  |
| <p align="center">«Способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы» (ПК-5)<br/><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></p> |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.</p>   |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.</p>  |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p>   |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.</p>   |  |
| <p align="center">«Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6)<br/><i>ПК - 6.2. Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений</i></p>  |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК</p>   |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК</p>   |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b></p>  |  |

| <p align="center"><b>Компетенция.</b><br/><b>Уровень сформированности компетенции</b></p>   | <p align="center"><b>Подпись</b><br/><i>(выбрать<br/>нужное)</i></p> |
|---|--|
| <p>Обучающийся умеет на высоком уровне разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК</p>  |  |
| <p align="center">«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)<br/><i>ПК – 7.1 Умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции</i></p>   |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>Обучающийся не умеет работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством, обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществлять их расстановку и мотивацию</p>  |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение 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</p>  |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение 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, формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции</p>                       |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне 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, формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции</p>  |  |
| <p align="center">«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)<br/><i>ПК - 8.1. Организует внедрение технологических и продуктовых инноваций</i></p>   |  |
| <p><b>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</b><br/>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</p>   |  |
| <p><b>Пороговый уровень (удовлетворительно)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение 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</p>  |  |
| <p><b>Продвинутый уровень (хорошо)</b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение 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, организовывать внедрение технологически и продуктовых инноваций</p> |  |
| <p><b>Высокий уровень (отлично)</b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне разрабатывать и реализовывать мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг, снижению рисков и повышению эффективности инвестиционной деятельности в агробизнесе с учетом требований конъюнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники, организовывать внедрение технологических и продуктовых инноваций</p>                          |  |
| <p align="center">«Способен оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия» (ПК-9).<br/><i>ПК - 9.1 – Умеет рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии</i></p>   |  |

| <p align="center"><b>Компетенция.</b><br/><b>Уровень сформированности компетенции</b></p>   | <p align="center"><b>Подпись</b><br/><i>(выбрать<br/>нужное)</i></p> |
|---|--|
| <p><b><i>Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)</i></b><br/>Обучающийся не умеет оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия</p>  |  |
| <p><b><i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i></b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия, рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии</p> |  |
| <p><b><i>Продвинутый уровень (хорошо)</i></b><br/>Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия, рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии</p>                           |  |
| <p><b><i>Высокий уровень (отлично)</i></b><br/>Обучающийся умеет на высоком уровне оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия, рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии</p>  |  |

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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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 сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Саратовский государственный аграрный университет 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 38.03.06 Торговое дело

Вид практики: производственная

Наименование практики: Торгово-экономическая 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*

Руководитель практики от университета \_\_\_\_\_  
*должность, И.О. Фамилия*

Заслушаны 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:

1. Признать, что обучающийся освоил / не освоил / освоил не в полном объеме все компетенции,  
предусмотренные программой учебной 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)*

Особое мнение руководителя практики от университета: \_\_\_\_\_

*(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)