

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 16.07.2026 16:15:24
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

**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»**

**Методические указания
по производственной торгово-экономической практике**

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	Очно-заочная
Общая трудоемкость практики, ЗЕТ	6
Количество недель, отводимых на практику	4
Форма итогового контроля	Зачет

Саратов 2024

Методические указания по технологической (проектно-технологической) практике для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело/ Сост.: Е.В. Черненко // ФГБОУ ВО «Вавиловский университет». – Саратов, 2024. – 36 с.

Методические указания по торгово-экономической практике предназначены для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело содержат цели, задачи, способы и формы проведения практики, а также место и время проведения, основные требования к содержанию, примерный перечень заданий на практику, примерные вопросы для проведения собеседования по практике

Направлены на формирование у обучающихся навыков управления производственной (технологической) деятельностью в подразделениях предприятий и организаций различных форм собственности; применения методов и технологий управления организациями, в том числе корпоративными финансами, для решения стратегических задач, а также приобретение способности разрабатывать и реализовывать мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг.

1. Цели практики

1. Целями торгово-экономической практики является приобретение практических навыков анализа показателей конкурентоспособности предприятий АПК и проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга и разработки и реализации маркетинговых мероприятий по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг.

2. Задачи практики

Задачами практики являются:

- формирование навыков анализа показателей 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;
- формирование навыков проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способности изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;
- формирование навыков проведения маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка;
- формирование навыков организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров;
- формирование навыков оценки и прогноза эффективности результатов деятельности предприятия.

3. Способы и формы проведения практики

Тип практики: производственная. Форма проведения практики: дискретная. Способ проведения практики: стационарная или выездная; индивидуальная или групповая.

4. Место и время проведения практики

Местом проведения практики выступает ФГБОУ ВО Вавиловский университет. По заявлению обучающегося возможна организация выездной практики на базе учебно-научно-производственных комплексах университета; профильных организаций на основании двухстороннего договора на проведение практики.

Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков проводится согласно учебному календарному графику на 18-19 неделе.

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Продолжительность разделов (этапов) практики	Форма текущего контроля
1	<u>Подготовительный этап.</u> 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

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Продолжительность разделов (этапов) практики	Форма текущего контроля
2	<u>Основной этап:</u> • анализ результатов производственно-финансовой деятельности организации; • сбор, обработка и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности; • анализ и оценка коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей; • разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; • изучение номенклатуры товаров, проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке; • планирование коммерческой деятельности организации (предприятия), объёмов закупки и продажи товаров, товарных запасов; • разработка стратегии развития бизнеса; участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; • процедура выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; управление товарными запасами и разработка системы торгового обслуживания.	210 часов	Выполнение индивидуального задания. Дневник по практике.
3	<u>Заключительный этап:</u> Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация.	3,9 часа 0,1 часа	Дневник по практике. Письменный отчет по практике. Собеседование по практике. Зачет по результатам комплексной оценки прохождения практики.

5. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

Торгово-экономическая практика направлена на формирование следующих компетенций, представленных в табл. 1:

Таблица 1

Требования к результатам освоения практики

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	В результате прохождения практики обучающиеся должны приобрести:	
				умения	практические навыки

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	В результате прохождения практики обучающиеся должны приобрести:	
				умения	практические навыки
1	ПК-1	«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 - 1.1 Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга	Анализирует показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта, количественные и качественные требования к производственным ресурсам	Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга
			ПК–1.3 Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений	Оценивает рациональность их использования, моделировать производственно-экономические и бизнес-процессы для оценки эффективности деятельности предприятий АПК	Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений
			ПК – 1.9 Применяет и адаптирует наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач	Применяет и адаптирует наилучшие практики аграрных предприятий	Решает оперативные и тактические задачи
2	ПК-2	«Способен к проведению маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса	ПК - 2.1 Выявляет удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций	Проводит маркетинговые исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга	Выявляет удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	В результате прохождения практики обучающиеся должны приобрести:	
				умения	практические навыки
		маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка»	ПК-2.2. Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Изучает и прогнозирует спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
3	ПК-3	«Способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка»	ПК – 3.1 Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей	Проводит маркетинговые исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка	Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей
4	ПК-4	«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров»	ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров	Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий	Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
			ПК - 4.7 Организует продажи продовольственных товаров в розничной торговле	Организовывает процесс закупки и продажи товаров	Организует продажу продовольственных товаров в розничной торговле
5.	ПК-5	«Способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы»	ПК - 5.1 Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, управляет логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях	Управляет логистическими процессами и изыскивает оптимальные логистические системы

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	В результате прохождения практики обучающиеся должны приобрести:	
				умения	практические навыки
6.	ПК-6	«Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК»	ПК - 6.2. Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений	Разрабатывает стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия	Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений
7.	ПК-7	«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 – 7.1 Умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции	Выстраивает эффективные коммуникации с коллегами и руководством, способен обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами	Формирует эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции
8.	ПК-8	«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 рынка»	ПК - 8.1. Организует внедрение технологических и продуктовых инноваций	Разрабатывает и реализовывает маркетинговые мероприятия по модернизации производственных технологий и освоению инновационных видов продукции и услуг	Организовывает внедрение технологических и продуктовых инноваций

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	В результате прохождения практики обучающиеся должны приобрести:	
				умения	практические навыки
		юнктуры аграрных рынков и современных достижений науки и техники»			
9.	ПК-9	«Способен оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия»	ПК - 9.1 – Умеет рассчитать показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии	Оценивает и прогнозирует эффективность результатов деятельности предприятия	Рассчитывает показатели экономической эффективности предприятия для принятия управленческих решений в реализации маркетинговой стратегии

6. Структура и содержание практики

Общая трудоемкость практики составляет 6 зачетных единиц, 216 академических часов; продолжительность – 4 недели.

1.1. Проведение организационного собрания.

Главная задача собрания – раскрыть цели, задачи, содержание, организацию практики, требования к формам отчетности, критерии оценок за практику и т.д.

1.2. Проведение инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка,.

1.3. Ознакомительные лекции по порядку проведения анализа деятельности предприятия и необходимым для этого источникам информации.

В первый день прохождения практики обучающемуся необходимо пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка, расписаться в журнале инструктажа, прослушать ознакомительные лекции о порядке прохождения практики и аттестации по ней, получить индивидуальное задание.

Примерный перечень вопросов для собеседования на подготовительном этапе формирования компетенций:

1. Что Вы знаете о необходимости управления сельскохозяйственными предприятиями.
 2. Раскройте функции государственного управления сельским хозяйством в настоящее время.
 3. Субъекты торговой деятельности – торговые организации (предприятия), их формат.
 4. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.
 5. Оценка рынка товаров и зоны влияния предприятия.
 6. Изучение качества торговой сети, оценка основных параметров.
 7. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.
 8. Образ магазина и товара, их оценка.
 9. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок.
- Виды заключаемых сделок Раскройте основные виды технологий в сельском хозяйстве.

10. Какие факторы обуславливают необходимость управления маркетинговой деятельностью.

11. В чем сущность процессного подхода к управлению.

12. В чем сущность ресурсосберегающих технологий.

2. Основной этап

Основной этап практики проводится на предприятиях, являющихся базами практики обучающихся.

В первый день обучающийся отправляется на закрепленное предприятие. По прибытии в дневнике делается отметка о прибытии; обучающийся проходит инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. В процессе прохождения практики обучающийся перемещается по рабочим местам, выполняет установленные программой практики и индивидуальным заданием работы, о чем ежедневно делает записи в дневнике. Руководитель практики проверяет записи в дневнике, делает, если необходимо, отметку о недостатках и рекомендации по дальнейшему выполнению программы практики.

Основной этап практики посвящен изучению направлений развития аграрных технологий и включает в себя: изучение содержания современных аграрных технологий, ознакомление с технологическими регламентами, изучение технологической документации по отраслям предприятия, исследование организации работы структурных подразделений предприятия, изучение применяемых методов и технологий управления в организации, участие в проведении инструктажей, планерок, производственных совещаний, участие в планировании технологических процессов и операций, участие в оценке технологических процессов и операций, обсуждение результатов их проведения, изучение технологической документации, подготовка отчета по практике.

Для получения общих сведений о предприятии обучающемуся рекомендуется начать прохождение практики с изучения Устава предприятия, его организационной структуры, а также основных форм статистической отчетности за последние 3 года (например, ф. №1 «Бухгалтерский баланс», ф. № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», ф. № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»; ф. №5- «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)»; ф. №2 «Отчет об исполнении сметы расходов бюджетной организации» (для бюджетных организаций); ф. №1-т (условия труда) «Сведения о состоянии условий труда, льготах и компенсациях за работу в неблагоприятных условиях труда» и др.).

Кроме того, обучающемуся необходимо:

- ознакомиться со структурой и порядком заключения договоров на поставку технологических ресурсов и выполнение технологических операций;

- изучить следующую документацию:

► по учету выполнения технологических операций в сельскохозяйственных предприятиях:

- табель учета рабочего времени;
- учетный лист тракториста-машиниста;
- учетный лист комбайнера и др.

► по учету использования сырья и материалов:

- акт расхода семян и посадочного материала;
- акт об использовании минеральных, органических и бактериальных удобрений;
- лимитно-заборные ведомости;
- ведомость учета расхода кормов и др.

► по учету выхода продукции:

- реестр отправки зерна и другой продукции с поля;
- реестр приема зерна и другой продукции;
- товарно-транспортные накладные;
- ведомость движения зерна и другой продукции растениеводства;
- акт на сортировку и сушку продукции растениеводства;
- акт приема грубых и сочных кормов;
- журнал учета надоя молока;

► Должностные инструкции (регламенты) руководителей и специалистов хозяйства.

3. Заключительный этап.

В сроки, установленные деканатом, обучающиеся сдают дневник и отчет по практике в университет. При необходимости обучающийся вносит исправления и дополнения в отчет. В установленные сроки обучающийся защищает отчет комиссии. Оценка по практике выставляется в зачетную книжку обучающегося.

Примерный перечень вопросов для подготовки к защите практики

1. Определение торговли как категории рыночной экономики.
 2. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора посредника и предприятий-изготовителей.
 3. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.
 4. Субъекты торговой деятельности – торговые организации (предприятия), их формат.
 5. Роль закупочной деятельности в сфере торгового бизнеса.
 6. Оценка рынка товаров и зоны влияния предприятия.
 7. Изучение качества торговой сети, оценка основных параметров.
 8. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.
 9. Образ магазина и товара, их оценка.
 10. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок.
- Виды заключаемых сделок.
11. Планирование коммерческой деятельности предприятий торговли, особенности стратегических и оперативных планов.
 12. Дифференцирование товаров и оценка конкурентоспособности товара.
 13. Позиционирование торгового предприятия на рынке.
 14. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия торговли, разработка ассортиментного перечня.
 15. Правовая и нормативная база государственного регулирования в сфере торгового бизнеса.
 16. Мерчандайзинг, основные законы, правила и стадии.
 17. Торговля на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров, ее особенности и основные задачи.
 18. Классификация торговых предприятий по размеру, назначению и собственности.
 19. Сервис в торговле, основные стадии и классификация услуг.
 20. Закупочная деятельность – выбор стратегии и управление товарными запасами.
 21. Организация продаж товаров и услуг, основные бизнес-операции и планирование торгового пространства.
 22. Факторы, влияющие на процесс формирования торгового ассортимента и имидж магазина.
 23. Реклама в торговом бизнесе, ее роль и эффективность.
 24. Определение объемов закупок и продаж товаров – методы, их сущность и прогнозирование.
 25. Эффективность коммерческой деятельности предприятия на внешнем рынке, экспорт и импорт товаров.
 26. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.
 27. Поведение потребителей в процессе покупки – стратегии продаж.
 28. Уровень и виды конкуренции, оценка коммерческой устойчивости предприятия торговли.
 29. Брендинг в торговле, оценка сервисного пейзажа магазина.
 30. Технология закупки и поставки товаров в торговую сеть.
 31. Организация точек продажи и атмосферы в торговом зале.
 32. «Портрет» потребителя, сегментирование в торговле.
 33. Методы управления торговым предприятием и стиль управления.
 34. Оптовая торговля. Классификация и типы предприятий.
 35. Оценка типа и качества рынка, качества торговли.

36. Торговые посредники в коммерческой деятельности, их особенности

Аттестация по итогам практики

По итогам практики проводится промежуточная аттестация в виде Зачета по результатам комплексной оценки прохождения практики. Результаты промежуточной аттестации выставляются в экзаменационные ведомости и зачетные книжки обучающихся.

Промежуточная аттестация по практике осуществляется преподавателем, ответственным за проведение соответствующего вида практики, назначенного приказом ректора университета.

Основанием для аттестации обучающихся по практике является выполнение ими программы практики.

Обучающиеся, не прошедшие практику в установленные сроки по уважительной причине (по болезни) и имеющие соответствующие подтверждающие документы, могут быть направлены на практику в свободное от занятий время.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики по неуважительным причинам или не прошедшие промежуточную аттестацию, признаются имеющими академическую задолженность и могут быть отчислены из ФГБОУ ВО Вавиловский университет в соответствии с локальным нормативным актом университета.

Промежуточная аттестация проводится в последний день практики.

7. Формы отчетности по 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 MicrosoftWord, шрифт TimesNewRoman – обычный, размер 12-14.

Дневник сдается преподавателю, принимающему отчет по практике в последний день практики. Датой проведения аттестации по практике выступает последний день практики.

8. Критерии и шкалы оценивания формирования компетенций в ходе прохождения практики

8.1 Индивидуальное задание на практику

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

№ 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.

8.2. Собеседование

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

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.

8.3. 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. Индивидуальное задание в отчете раскрыто полностью. 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. Отчет верно структурирован, нумерация страниц нарушена, имеется неточное оглавление отчета.

		Индивидуальное задание в отчете раскрыто. Не нарушены сроки сдачи дневника и отчета.
3.	Удовлетворительно	Систематически выявляемые замечания по форме и содержанию записей в дневнике или отчете по технологической практике. Отчет неверно структурирован, нумерация страниц нарушена, имеется неточное оглавление отчета. Индивидуальное задание в отчете раскрыто не полностью. Незначительно нарушены сроки сдачи дневника и отчета.
4.	Неудовлетворительно	Отсутствие дневника или отчета по технологической практике или явно неполные и небрежные записи. Отчет неверно структурирован, нумерация страниц нарушена, отсутствует оглавление отчета. Индивидуальное задание в отчете не раскрыто. Существенно нарушены сроки сдачи дневника и отчета.

9. 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 3.

Таблица 3

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

№ п/п	Содержание и планируемые результаты практики
1	Прохождение инструктажа по технике безопасности и производственного инструктажа
2	Ознакомление с основными параметрами деятельности предприятия: местоположением, природно-климатическими условиями, управленческой структурой, учредительными документами, учетной политикой; основными направлениями деятельности и историей создания предприятия.
3	Знакомство с технологией производства продукции растениеводства, в т.ч. анализ развития отраслевых технологий и эффективность деятельности отрасли в хозяйстве
4	Технологическое развитие животноводства, в т.ч. анализ развития отраслевых технологий и эффективность деятельности отрасли в хозяйстве
5	Изучение методов и технологий управления организацией;
6	Изучение оценки качества производимой продукции, функций руководителей и специалистов в технологическом развитии хозяйства
7	Индивидуальное задание руководителя по теме ВКР
8	Подготовка отчета по практике

10. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

а) основная литература (библиотека Вавиловского университета)

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие https://znanium.ru/catalog/product/2079503	Н.А. Нагапетьянца	Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. 282 с	Все разделы

2.	Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле : учебное пособие https://znanium.com/catalog/product/1923215	Депутатова, Е. Ю.	Москва : Дашков и К, 2022. - 181 с	Все разделы
3.	Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник https://znanium.ru/catalog/product/2242710	Б. И. Яковлев, В. Б. Яковлев	Санкт-Петербург : ООО «Квадро», 2024. - 480 с	Все разделы
4.	Управление маркетингом : учебник https://znanium.com/catalog/product/2084833	Карповой, Д. В. Тюрина..	Москва : Дашков и К, 2023. 366 с.	Все разделы

б) дополнительная литература

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4, таб. 3)
1.	Теория и практика оценки и управления конкурентоспособностью организации : монография / -. - https://znanium.ru/catalog/product/2186111	Х.А. Фасхиев.	Москва : ИНФРА-М, 2024. - 277 с	Все разделы
	Маркетинг: учебное пособие https://znanium.com/read?id=354829	Лукина А.В.	М: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 240 с.	Все разделы
3.	Товарная политика: учебник для бакалавриата https://znanium.com/read?id=354945	Николаева М.А.	М: НОРМА: ИНФРА-М, 2019. — 256 с.	Все разделы

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Для освоения дисциплины рекомендуются следующие сайты информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

официальный сайт университета: <https://www.vavilovsar.ru/>;

Административно-управленческий портал— Режим доступа:
<http://www.aup.ru/books/i002.htm>

Образовательные ресурсы Интернета. Экономика. Режим доступа:
<http://www.alleng.ru/edu/econom5.htm>

г) периодические издания

1. Актуальные проблемы экономики и менеджмента
2. Маркетинг в России и за рубежом

3. Лидерство и менеджмент
4. Экономика и современный менеджмент: теория и практика

д) информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

Для пользования стандартами и нормативными документами рекомендуется применять информационные справочные системы и профессиональные базы данных, доступ к которым организован библиотекой университета через локальную вычислительную сеть.

Для пользования электронными изданиями рекомендуется использовать следующие информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

1. Научная библиотека университета <https://www.vavilovsar.ru/biblioteka>

Базы данных содержат сведения о всех видах литературы, поступающей в фонд библиотеки. Более 1400 полнотекстовых документов (учебники, учебные пособия и т.п.) (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

2. Электронная библиотечная система «Лань» <https://e.lanbook.com>

Электронная библиотека издательства «Лань» – ресурс, включающий в себя как электронные версии книг издательства «Лань», так и коллекции полнотекстовых файлов других российских издательств (доступ: после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

3. ЭБС IPR SMART <http://iprbookshop.ru>

ЭБС обеспечивает возможность работы с постоянно пополняемой базой лицензионных изданий (более 40000) по широкому спектру дисциплин – учебные, научные издания и периодика, представленные более 600 федеральными, региональными и вузовскими издательствами, научно-исследовательскими институтами и ведущими авторскими коллективами (доступ: после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к сети Internet).

4. ЭБС Znanium <https://znanium.ru>

Фонд ЭБС Znanium постоянно пополняется электронными версиями изданий, публикуемых Научно-издательским центром ИНФРА-М, коллекциями книг и журналов других российских издательств, а также произведениями отдельных авторов (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet; свободная регистрация).

5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru>

Российский информационный портал в области науки, медицины, технологии и образования. На платформе аккумулируются полные тексты и рефераты научных статей и публикаций (доступ: с любого компьютера, подключенного к сети Internet; свободная регистрация).

е) информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса:

К информационным технологиям, используемым при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, относятся:

- персональные компьютеры, посредством которых осуществляется доступ к информационным ресурсам и оформляются результаты самостоятельной работы;
- активное использование средств коммуникаций (электронная почта, тематические сообщества в социальных сетях и т.п.).

- программное обеспечение:

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы
1	Все разделы дисциплины	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> «Р7-Офис» Предоставление неисключительных прав на программное обеспечение «Р7-Офис». Лицензиат – ООО «Солярис»	Вспомогательная

		Технолоджис», г. Саратов. Договор № ЦЗ-1К-033 от 21.12.2022 г. Срок действия договора: с 01.01.2023 г. Лицензия на 3 года с правом последующего бессрочного использования, для образовательных учреждений.	
2	Все разделы дисциплины	<i>Вспомогательное программное обеспечение:</i> Kaspersky Endpoint Security (антивирусное программное обеспечение). Лицензиат – ООО «Солярис Технолоджис», г. Саратов. Сублицензионный договор № 6- 1128/2023/КСП-107 от 11.12.2023 г. Срок действия договора: 01.01.2024– 31.12.2024 г.	Вспомогательная

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

Кафедра проектного менеджмента и внешнеэкономической деятельности в АПК

ОТЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ
О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная практика
Наименование практики	Торгово-экономическая практика
Сроки прохождения практики	
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
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	Производственная практика
Наименование практики	Торгово-экономическая практика
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
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 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 обучающемуся 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.

НАПРАВЛЕНИЕ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

(в профильную организацию, профильное структурное подразделение университета)

Руководителю:

Название профильной организации (профильного структурного подразделения университета)	
Месторасположение	

Направляется обучающийся:

Ф.И.О. полностью	
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Курс, группа	

Сроки практики:

с «__» _____ г. до «____» _____ 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
<u>Подготовительный этап:</u> 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
<u>Основной этап:</u> • анализ результатов производственно-финансовой деятельности организации; • сбор, обработка и анализ информации методами, применяемыми в коммерческой деятельности; • анализ и оценка коммерческой деятельности, товарных рынков, продвижения товаров от производителей до потребителей; • разработку прогноза продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; • изучение номенклатуры товаров, проектирование номенклатуры товаров, процессов их продвижения и реализации на рынке; • планирование коммерческой деятельности организации (предприятия), объёмов закупки и продажи товаров, товарных запасов; • разработка стратегии развития бизнеса; участие в организации и реализации проектов и планов в области коммерции, включая формирование товарного ассортимента; • процедура выбора покупателей и поставщиков; расчёты за поставленный товар; • управление товарными запасами и разработка системы торгового обслуживания.	210 часов
<u>Заключительный этап:</u> Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация.	3,9 часа 0,1 часа

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	Производственная практика
Наименование практики	Торгово-экономическая практика
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Курс, группа	

За время прохождения 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) <i>ПК - 1.1 Анализирует стратегическую привлекательность рынков сбыта и конкурентоспособность предприятий АПК с использованием современных методов стратегического маркетинга</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) 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	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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.	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне 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	
«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) <i>ПК–1.3 Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет анализировать показатели конкурентоспособности предприятий АПК и привлекательность их потенциальных рынков сбыта	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись (выбрать нужное)
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне анализировать рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений	
«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 умеет применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение применять и адаптировать наилучшие практики аграрных предприятий для решения оперативных и тактических задач	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне применять и адаптировать наилучшие практики 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 - 2.1 Выявляет удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) 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.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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 коммуникаций	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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	
«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	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
«Способен к проведению маркетингового исследования с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка» (ПК-3); ПК – 3.1 Анализирует данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись (выбрать нужное)
Обучающийся не умеет проводить маркетинговое исследование с использованием программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне анализировать данные маркетинговых исследований исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4); <i>ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся демонстрирует в целом успешное, но не системное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, управлять продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров.	
«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4); <i>ПК - 4.7 Организует продажи продовольственных товаров в розничной торговле</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся демонстрирует в целом успешное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся умеет на высоком уровне организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, а также продовольственных товаров в розничной торговле	
«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>ПК - 5.1 Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, управляет логистическими процессами и изыскивает оптимальные логистические системы</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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.	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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.	
«Способен разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий АПК» (ПК-6) <i>ПК - 6.2. Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений</i>	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись (выбрать нужное)
тия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятия АПК	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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	
«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) ПК – 7.1 Умеет формировать эффективные коммуникации с коллегами и руководством на всех этапах производства и сбыта продукции	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством, обеспечивать подразделения предприятий АПК квалифицированными кадрами, осуществлять их расстановку и мотивацию	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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	
«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 - 8.1. Организует внедрение технологических и продуктовых инноваций	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) 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	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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	
«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 умеет оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись (выбрать нужное)
<i>Пороговый уровень (удовлетворительно)</i> 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	
<i>Продвинутый уровень (хорошо)</i> 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	
<i>Высокий уровень (отлично)</i> 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	

**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 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 «_» _____ 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

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-характеристика

(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 Научно-исследовательской работы
2. Выставить в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося: зачтено / не зачтено.

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

Кафедра проектного менеджмента и внешнеэкономической деятельности в АПК

ОТЧЕТ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная
Наименование практики	Торгово-экономическая практика
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Курс, группа	

**Руководители практики:
от университета:**

(подпись)

Саратов 2024