

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 16.07.2026 16:35:44
Уникальный программный код:
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
преддипломной 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 преддипломной практике для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело/ Сост.: Е.В. Черненко // ФГБОУ ВО «Вавиловский университет». – Саратов, 2024. – 40 с.

Методические указания по преддипломной практике предназначены для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело содержат основные требования к подготовке отчета, методы и приемы сбора и анализа информации и проведения типовых расчетов по преддипломной практике. Направлены на формирование у обучающихся навыков поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности; составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем; использования основных теорий мотивации, лидерства власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, диагностики организационной культуры; стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности; поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений; количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления; анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов; оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов; бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов); координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;

1. Цель практики

Целью преддипломной практики являются: изучение обучающимися процесса управления и функционирования организаций, выбранных в качестве базы проведения преддипломной практики; сбор исходного материала для качественного выполнения выпускной квалификационной работы и подготовки ее практической части.

2. Задачи практики

Задачами преддипломной практики являются:

- формирование навыков поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности;
- формирование навыков составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем;
- формирование навыков использования основных теорий мотивации, лидерства власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, диагностики организационной культуры;
- формирование навыков стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- формирование навыков поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ;
- формирование навыков документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений;
- формирование навыков количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления;
- формирование навыков анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов;
- формирование навыков оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов;
- формирование навыков бизнес-планирования создания и развития новых

организаций (направлений деятельности, продуктов);

- формирование навыков координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;
- формирование навыков подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;
- - сбор фактического материала о производственной, финансовой, инвестиционной деятельности организации, необходимого для написания выпускной квалификационной работы.

3. Способы и формы проведения практики

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

4. Место и время проведения практики

Преддипломная практика проводится на базе ФГБОУ ВО Вавиловский университет, учебно-научно-производственные комплексы университета; профильные организации и предприятия, с которыми заключены двусторонние договоры на проведение практики обучающихся.

Преддипломная практика проводится в соответствии с календарным учебным графиком на 44-47 неделе 4 курса.

6. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения преддипломной практики

Преддипломная практика направлена на формирование следующих компетенций профессиональных компетенций «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 руковод-

ством, 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).

В результате прохождения преддипломной практики обучающийся должен приобрести следующие:

- **умения:** находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений; осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации; применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации; анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений; участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления; проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании; оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели.

- **практические навыки:** поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности; составления финансовой отчетности с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем; использования основных теорий мотивации, лидерства власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной куль-

туры; стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности; поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ; документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений; количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления; анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов; оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов; бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов); координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур.

6. Структура и содержание практики

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

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Продолжительность разделов (этапов) практики	Форма текущего контроля
1	<i>Подготовительный этап.</i> Организационное собрание. Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомительные лекции по порядку прохождения практики. Выдача индивидуального задания.	2 часа	Собеседование Роспись в журнале инструктажа
2	<i>Основной этап</i> Занятия по обработке и систематизации фактического материала. 2.1. Ознакомиться с основными параметрами деятельности предприятия 2.2. Составить краткую организационно-экономическую характеристики предприятия 2.3. Оценить показатели маркетинговой деятельности 2.4. Оценить источники ресурсного обеспечения 2.5. Проанализировать показатели результатов деятельности организации	210 часов	Выполнение индивидуального задания, дневник по практике

	2.6. Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе для принятия решений об инвестировании и финансировании 2.7. Изучить состав и структуру ассортимента выпускаемой продукции оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит реализация выпускаемой продукции 2.8. Изучить процесс заключения договоров о реализации выпускаемой предприятием продукции 2.9. Провести анализ информации о функционировании системы внутреннего комплекса маркетинговых мероприятий 2.10. Проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом 2.11. Оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявить новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели 2.12. Проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании 2.13. Индивидуальное задание руководителя по теме выпускной квалификационной работы		
3.	<i>Заключительный этап.</i> Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация	3,9 часа 0,1 час	Дневник по практике, письменный отчет по практике, собеседование по практике, зачет по результатам комплексной оценки прохождения практики

Для успешного прохождения преддипломной практики обучающемуся необходимо заключить договор о практике с предприятиями и организациями. При выборе предприятия следует обратить внимание на то, что предприятие должно работать не менее трех лет. После заключения договора в двух экземплярах и сдачи их в деканат формируется приказ на практику.

1. Подготовительный этап

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. Перечислите цели и задачи преддипломной практики.
2. Перечислите основные виды документации, необходимой для изучения при прохождении практики.
3. Расскажите о структуре и особенностях подготовки отчета по практике.
4. Кто проводит вводный инструктаж по охране труда и производственный инструктаж?
5. Характер опасных воздействий и меры защиты от перемещающихся машин, оборудования и их частями.
6. Обязанности работника по соблюдению требований безопасности жизнедеятельности.
7. Кто обеспечивает безопасность труда в отрасли предприятия (животноводстве, растениеводстве и др.) и несет за это ответственность?

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.

На первой-третьей неделях обучающийся должен:

Ознакомиться с основными параметрами деятельности предприятия; составить краткую организационно-экономическую характеристики предприятия; оценить показатели эффективности управленческой деятельности; оценить источники финансовых ресурсов предприятия; проанализировать показатели финансовых результатов деятельности организации; проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе для принятия решений об инвестировании и финансировании; изучить состав и структуру аппарата управления организации; оценить, насколько интенсивно и эффективно происходит процесс делегирования полномочий; изучить процесс разрешения конфликтных ситуаций в коллективе; провести количественный и качественный анализа информации при принятии управленческих решений; провести анализ информации о функционировании системы внутреннего документооборота органи-

зации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения; проанализировать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом; оценить экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявить новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели; изучить документальное оформление решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций; проанализировать рыночные и специфические риски для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании; изучить координацию предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; проанализировать процесс документирования управленческой деятельности на предприятии; проанализировать, как осуществляется руководство на примере конкретного предприятия; изучить динамику группы и лидерство на предприятии; изучить моделирование бизнес-процесса предприятия; проанализировать процесс принятия управленческих решений на основе данных управленческого учета; проанализировать документирование управленческой деятельности на предприятии.

На четвертой неделе обучающийся должен:

Выполнить индивидуальное задание руководителя по теме ВКР; письменный отчет по итогам прохождения практики.

В конце практики руководитель практики от предприятия проверяет дневник и отчет, составляет отзыв-характеристику на обучающегося и заверяет все документы печатью, а также делает отметку в направлении об убытии с места практики.

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. Расскажите о местоположении, природно-климатических условиях, управленческой структуре, учредительных документах предприятия.
2. Дайте оценку ресурсного потенциала предприятия и его обоснуйте его специализацию.
3. Цель и задачи практики.
4. Расскажите о направлениях деятельности предприятия.
5. Охарактеризуйте организацию, планирование и управление ресурсами предприятия.
6. Охарактеризуйте финансовые показатели деятельности предприятия.
7. Особенности развития маркетинга в отдельных отраслях экономики.
8. Роль и значение маркетинговых служб на предприятиях АПК.
9. Особенности развития маркетинга в АПК.
10. Значение организационной структуры службы маркетинга
11. Виды организационных структур службы маркетинга
12. Цель оценки эффективности маркетинговых служб на предприятии.

13. Традиционные способы оценки эффективности маркетинговых служб на предприятиях.
14. Характеристика функциональной организации службы маркетинга.
15. Преимущества и недостатки функциональной организации служб маркетинга.
16. Характеристика товарной организации службы маркетинга.
17. Характеристика рыночной организации службы маркетинга.
18. Понятие риска в маркетинговой деятельности.
19. Виды рисков в маркетинге.
20. Способы оптимизации решений в условиях риска.
21. Как проводится анализ рисков.
22. Сущность метода оптимизации стратегических решений в условиях риска.
23. Сущность метода минимизации разочарования.
24. Сущность метода субъективного взвешивания оптимистического и пессимистического вариантов развития события.
25. Стратегия маркетинга.
26. Программы действий.
27. Баланс доходов и расходов.
28. Контроль и регулирование.
29. Что такое маркетинговый план?
30. Виды планов маркетинга.
31. Разделы плана маркетинга.
32. Какие факторы должен учитывать специалист при составлении маркетингового плана?
33. Причины неудач в маркетинговом планировании.
34. Сущность контроля. Виды контроля в маркетинге.
35. Этапы процесса контроля.
36. Характеристики эффективного контроля.
37. Стадии контроля маркетинга.
38. Задачи и цели контроля маркетинга.
39. Типы маркетингового контроля.
40. Этапы проведения маркетингового контроля.
41. Задачи маркетингового анализа.
42. Источники маркетинговой информации.
43. Методы маркетингового анализа.
44. Статистические методы анализа в маркетинге.
45. Элементы анализа потенциальных возможностей фирмы.
46. Значение анализа финансово-хозяйственной деятельности в маркетинге.
47. Показатели хозяйственной деятельности предприятия.
48. Методика стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности.
49. Методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала.
50. Методика анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений.

51. Сущность управления проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений.
52. Методика документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций.
53. Методика оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления.
54. Методика анализа рыночных и специфических рисков.
55. Методика анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
56. Документооборот. Виды документов.
57. Методика анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании.
58. Оценка инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов.
59. Экономические и социальные условия осуществления маркетинговой деятельности.
60. Сущность формирования бизнес-модели.

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 преддипломной практике осуществляется преподавателем, ответственным за проведение соответствующего вида практики, назначенного приказом ректора университета.

Основанием для аттестации обучающихся по практике является выполнение ими программы практики и наличие дневника по практике и письменного отчета.

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 Саратовский ГАУ в соответствии с локальным нормативным актом университета.

7. Формы отчетности по практике

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

По окончании преддипломной практики обучающиеся представляют руководителю практики следующие документы:

- индивидуальное задание на практику;

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

Примерная форма дневника по практике представлена в приложении 2.

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

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

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

Цифровой материал, используемый в отчете, рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицы должны в сжатом виде представлять необходимые сведения и легко читаться. Каждая таблица должна иметь четкий тематический заголовок, полностью соответствующий ее содержанию. Каждый рисунок должен сопровождаться содержательной подписью, которая размещается под рисунком. Подпись всегда начинается с прописной буквы. В конце подписи точка не ставится.

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

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

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

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

8.1 Индивидуальное задание на преддипломную практику

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

Таблица 3

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

8.2. Собеседование

На подготовительном и заключительном этапе прохождения практики предусмотрено проведение собеседования.

Таблица 4

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

8.3. Дневник по практике

Критерии оценивания дневника по практике:

Таблица 5

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

8.4. Письменный отчет по практике

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

Таблица 6

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

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

9. Примерное индивидуальное задание на преддипломную практику

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

Таблица 7

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

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

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

Индивидуальное задание руководителя по теме выпускной квалификационной работы вписывается в бланк индивидуального задания для обучающегося.

10. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

а) основная литература (библиотека 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
2	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/>;

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

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

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

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

ДНЕВНИК ПРАКТИКИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

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

ПАМЯТКА

руководителю практики от университета

Руководитель практики от университета:

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

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

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

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

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

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

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

НАПРАВЛЕНИЕ
на преддипломную практику

(в профильную организацию, профильное структурное подразделение университета)

Руководителю:

Название профильной организации (профильного структурного подразделения университета)	
Месторасположение	

Направляется обучающийся:

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

Сроки практики:

с «__» _____ 20__ г.

до «__» _____ 20__ г.

Директор института:

Фамилия И.О.

Подпись
М.П.

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Раздел программы практики. Краткое содержание раздела программы практики	Продолжительность освоения раздела практики, количе- ство часов <i>(в соответствии с программой прак- тики)</i>

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

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

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практики от профильной организации:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

СОВМЕСТНЫЙ РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

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

Руководитель практики от университета:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

Руководитель практики от профильной организации:

Должность	Фамилия И.О.	Подпись

М.П.

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

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

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

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

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

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	Подпись <i>(выбрать нужное)</i>
информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся знает принципы маркетингового исследования и инструментов маркетингового комплекса. На системном уровне демонстрирует умения осуществлять маркетинговые исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинг, анализировать маркетинговую информацию, прогнозировать спрос потребителей. Обладает системными практическими навыками проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания принципов маркетингового исследования и инструментов маркетингового комплекса. Проявляет отличные умения осуществлять маркетинговые исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинг, анализировать маркетинговую информацию, прогнозировать спрос потребителей. Исчерпывающе и последовательно обладает навыками проведения маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей с использованием инструментов комплекса маркетинга, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.	
«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) Обучающийся не знает основные принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. Обучающийся не умеет использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обучающийся не обладает навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
Пороговый уровень (удовлетворительно) Обучающийся обладает базовыми знаниями основных принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. На базовом уровне умеет использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обладает базовыми навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
Продвинутый уровень (хорошо) Обучающийся знает основные принципы проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. На системном уровне демонстрирует использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Обладает системными практическими навыками использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
Высокий уровень (отлично) Обучающийся демонстрирует глубокие знания принципов проведения маркетингового исследования и программного обеспечения. Проявляет отличные умения использовать данные маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей. Последовательно демонстрирует в реальных производственных условиях навыки использования программного обеспечения для изучения конъюнктуры товарного рынка и навыками анализа данных маркетингового исследования с целью выявления удовлетворения потребностей покупателей.	
«Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров» (ПК-4); ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров;	

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

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

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

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

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

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

Общая характеристика деятельности обучающегося
в период прохождения практики

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

(отлично/хорошо/удовлетворительно/неудовлетворительно)

Руководитель практики от профильной организации (профильного структурного подразделения):

Должность	Фамилия И.О.	Подпись, дата

М.П.

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

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

Вид практики: производственная / преддипломная

Наименование практики: Преддипломная практика

указывается в соответствии с учебным планом

Способ проведения практики: _____

указывается в соответствии с рабочей программой практики

Форма проведения практики: _____

указывается в соответствии с рабочей программой практики

Присутствовали:

Председатель аттестационной комиссии _____

должность, И.О. Фамилия

Члены аттестационной комиссии: _____

должность, И.О. Фамилия

Заслушали результаты прохождения практики обучающегося _____

(Фамилия, Имя, Отчество, курс, группа)

На аттестацию представлены материалы: _____

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

Вопросы, заданные обучающемуся:

1. _____

2. _____

3. _____

Общая характеристика ответов обучающегося: _____

Решение аттестационной комиссии:

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

(указывается наименование практики)

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

Особые мнения членов аттестационной комиссии: _____

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

Председатель аттестационной комиссии

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Члены комиссии:

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

_____/_____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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

Институт агробизнеса

Кафедра проектного менеджмента и внешнеэкономической деятельности в АПК

ОТЧЕТ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная
Наименование практики	Преддипломная 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