Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:51:23
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ /Воротников И.Л./
«20» мая 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

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

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

Саратов 2021

Сканировано с CamScanner

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств 3

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций 4

3. Типовые контрольные задания, иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения 6

4. Процедура оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций 7

1. Паспорт фонда оценочных средств

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

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

Таблица 1

Этапы формирования компетенций

№ п/п	Формируемые компетенции	Этапы формирования компетенции	Виды работ по практике, включающие работу обучающихся	Трудоемкость, академических часов	Форма текущего контроля
1.	ПК-7, ПК-8	Подготовительный	Организационное собрание. Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности и правилами внутреннего трудового распорядка. Ознакомительные лекции по порядку прохождения практики. Выдача индивидуального	2 часа	Собеседование Роспись в журнале инструктажа

			задания.		
2	ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6	Основной	• 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	ПК-7, ПК-8, ПК-9	Заключительный	Структурирование информации по результатам анализа. Подведение итогов практики. Промежуточная аттестация аттестация	2 часа 0,1 часа	Собеседование Зачет по результатам комплексной оценки прохождения практики.

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

2.1 Показатели оценивания сформированности компетенций в результате прохождения практики

Таблица 2

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

2.2 Критерии и шкалы оценивания формирования компетенций в ходе прохождения практики

2.2.1 Индивидуальное задание на практику

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

Критерии оценивания индивидуального задания

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

2.2.2 Собеседование

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

3. ***Критерии оценивания собеседования:***

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

2.2.3 Дневник и письменный отчет по практике

Критерии оценивания дневника и отчета по практике:

№ п/п	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	Замечаний по форме записей в дневнике и отчете по технологической практике нет. Отчет верно структурирован, нумерация страниц не нарушена, имеется подробное оглавление отчета. 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.

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

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

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

3.2. Примерное индивидуальное задание на практику

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

Таблица 4

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

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

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

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

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

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

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

3.4 Примерные вопросы для подготовки к защите практики

Примерный перечень вопросов для собеседования на заключительном этапе формирования компетенций:

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

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

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

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

Текущий контроль предполагает оценку каждого этапа практики.

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

Таблица 6

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

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

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

Приложение 2

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

ДНЕВНИК ПРАКТИКИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Вид практики	**Производственная**
Наименование практики	**Торгово-экономическая практика**
Сроки прохождения практики	
Место прохождения практики	
Ф.И.О. обучающегося (полностью)	
Направление подготовки / 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 преддипломной практики;

– оценивает результаты прохождения практики обучающимся.

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

– предоставляет рабочие места обучающимся;

– обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимися, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

– проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего распорядка;

– осуществляет текущий контроль успеваемости, делая отметку о ходе прохождения практики и выполнения программы практики в дневнике (выполнено / выполнено частично / не выполнено);

– составляет отзыв-характеристику на обучающегося об уровне освоения компетенций.

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

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

– согласовывает рабочий график (план) проведения практики, а также индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;

– предоставляет рабочие места обучающимся;

– обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимися, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

– контролирует прохождение обучающимся инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего распорядка;

– оказывает консультативную помощь студенту в процессе прохождения практики и по составлению отчета;

– осуществляет текущий контроль успеваемости, делая отметку о ходе прохождения практики и выполнения программы практики в дневнике (выполнено / выполнено частично / не выполнено);

– составляет отзыв-характеристику на обучающегося об уровне освоения компетенций.

ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ
410012, Саратов, Театральная площадь,1

НАПРАВЛЕНИЕ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

(в профильную организацию, профильное структурное подразделение университета)

Руководителю:

Название профильной организации (профильного структурного подразделения университета)	
Месторасположение	

Направляется обучающийся:

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

Сроки практики:

с _____ _____ _____ г. **до** _____ _____ _____ г.

Декан факультета:

_____ _____
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

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.

Дата	Содержание работы	Отметка руководителя

Дата	Содержание работы	Отметка руководителя

Дата	Содержание работы	Отметка руководителя

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 / специальность	**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** *(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 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	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	**Подпись** *(выбрать нужное)*
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) *ПК–1.3 Анализирует рыночную информацию, конъюнктуру товарного рынка, оценивает новые рыночные возможности развития предприятий агробизнеса с учетом имеющихся ресурсов и ограничений*	
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	
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	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	**Подпись** *(выбрать нужное)*
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) 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); *ПК - 4.2 Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров*	
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.	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	**Подпись** *(выбрать нужное)*
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); *ПК - 4.7 Организует продажи продовольственных товаров в розничной торговле*	
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) *ПК - 5.1 Участвует в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, управляет логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы*	
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) *ПК - 6.2. Планирует и контролирует реализацию планов организации на основе методического инструментария управленческих решений*	
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет разрабатывать стратегические и текущие планы маркетинговой деятельности предприятия, исходя из конкретных условий рынка, инструментов комплекса маркетинга и стратегических целей предприятий 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)	

Компетенция. Уровень сформированности компетенции	**Подпись** *(выбрать нужное)*
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. Организовывает 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	

Компетенция. **Уровень сформированности компетенции**	**Подпись** *(выбрать нужное)*
Ниже порогового уровня (неудовлетворительно) Обучающийся не умеет оценивать и прогнозировать эффективность результатов деятельности предприятия	
Пороговый уровень (удовлетворительно) 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	
Продвинутый уровень (хорошо) 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	
Высокий уровень (отлично) 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 сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет имени Н. И. Вавилова»

Аттестационный лист №____ от «___» _____20___ г.
заседания аттестационной комиссии по практике
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования
«Маркетинг и рыночная аналитика в АПК»
направления подготовки *38.03.06 Торговое дело*

Вид практики: производственная
Наименование практики: Торгово-экономическая практика
указывается в соответствии с учебным планом
Способ проведения практики: _____
указывается в соответствии с рабочей программой практики
Форма проведения практики: _____
указывается в соответствии с рабочей программой практики

Руководитель практики от университета _____
должность, И.О. Фамилия

Заслушаны результаты прохождения практики обучающегося_____
_____
(Фамилия, Имя, Отчество, курс, группа)
На аттестацию представлены материалы:_____
(дневник по практике, отчет по практике, отзыв-рецензия, тетрадь наблюдений и др. – в соответствии с программой практики)
Вопросы, заданные обучающемуся:
1. _____
2. _____
3. _____

Общая характеристика ответов обучающегося: _____
_____

Решение:
1. Признать, что обучающийся освоил / не освоил / освоил не в полном объеме все компетенции, предусмотренные программой учебной практики _____
(указывается наименование практики)
2. Выставить в экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося: зачтено / не зачтено и (или) отлично / хорошо / удовлетворительно / неудовлетворительно *(указывается в соответствии с рабочей программой практики)*
Особое мнение руководителя практики от университета:_____
_____
(уровень подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач в соответствии с видом практики, выявленные недостатки в теоретической и практической подготовке обучающегося)

Председатель аттестационной комиссии
_____/_____
(подпись) (И.О. Фамилия)

Члены комиссии:
_____/_____
(подпись) (И.О. Фамилия)

_____/_____
(подпись) (И.О. Фамилия)