

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 02.03.2025 18:32:28

Уникальный программный ключ:

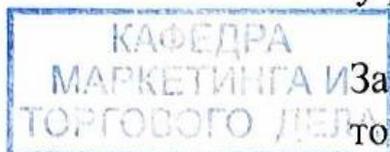
b066544bae1e449cd8b1ce59217224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ



Заведующий кафедрой маркетинга и
торгового дела

(подпись)

И.М. Рвачева

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по практике**

**Б2.В.01(П) ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПРАКТИКА**

(вид и тип практики в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)
(профиль)

Разработчик (разработчики):

Профессор кафедры, д.э.н.

Стреблянская И.А.

ОМ рассмотрены и утверждены на заседании кафедры
от «20» 02 2024 года № 15

Донецк 2024 г.

Паспорт

оценочных материалов по торгово-экономической практике

Перечень компетенций, формируемых в результате прохождения практики:

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Этапы формирования (семестр изучения)
1	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Краткая финансово-организационная характеристика предприятия	4
2	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке	4
3	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Анализ производственной деятельности торгового предприятия	4
4	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Донецкой Народной Республики и иностранном(ых) языке(ах)	Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов продажи товаров	4
5	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	Анализ закупочной деятельности в торговом предприятии	4
6	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Заполнение дневника практики; подготовка отчета по практике	4
7	УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	Сдача отчета руководителю практики от кафедры, защита отчета	4
8	УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия	Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке	4

	жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов		
9	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Анализ производственной деятельности торгового предприятия	4
10	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов продажи товаров	4
11	УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	Анализ закупочной деятельности в торговом предприятии	4
12	ПК-1 Способность осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	Анализ производственной деятельности торгового предприятия	4
13	ПК-2 Способность осуществлять подготовку закупочной документации	Анализ форм и методов ведения закупочной документации	4
14	ПК-3 Способность осуществлять обработку результатов закупки и продажи, заключение контрактов	Анализ форм и методов ведения отчетности по закупкам и продажам	4
	ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	Участие в составлении планов хозяйственной деятельности	4
15	ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж	Исследование технологии процедур хозяйственной деятельности	4
16	ПК-6 Готовность к проверке соблюдения условий контракта, качества представленных товаров, работ, услуг	Исследование методологии заключения контрактов и оформления документации	4

2. Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 2.1 – Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Показатель оценивания (знания, умения, навыки)	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Наименование оценочного материала
1	2	3	4	5
1	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИДК-1.1 Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие. ИДК-1.2 Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи. ИДК-1.3 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи. ИДК-4.1 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы. ИДК-1.5 Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки.	Краткая финансово-организационная характеристика предприятия	Отчет по практике
2	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИДК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта. ИДК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения. ИДК-2.3 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы.	Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке	Отчет по практике

3	<p>УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>	<p>ИДК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели. ИДК-3.2 При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды. ИДК-3.3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата.</p>	<p>Анализ производственной деятельности торгового предприятия</p>	<p>Отчет по практике</p>
4	<p>УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Донецкой Народной Республики и иностранном(ых) языке(ах)</p>	<p>ИДК-4.1 Выбирает стиль делового общения на государственном языке и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия. ИДК-4.2 Выполняет перевод профессиональных деловых текстов с иностранного языка на государственный язык и с государственного языка на иностранный. ИДК-4.3 Ведет деловую переписку на государственном языке и иностранном языке с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции. ИДК-4.4 Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.</p>	<p>Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов продажи товаров</p>	<p>Отчет по практике</p>

5	<p>УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>	<p>ИДК-5.1 Интерпретирует историю России в контексте мирового исторического развития. ИДК-5.2 Учитывает историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий (включая мировые религии, философские и этические учения) при социальном и профессиональном общении. ИДК-5.3 Придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.</p>	<p>Анализ закупочной деятельности в торговом предприятии</p>	<p>Отчет по практике</p>
6	<p>УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</p>	<p>ИДК-6.1 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей. ИДК-6.2 Определяет задачи саморазвития и профессионального роста, распределяет их на долго-, средне- и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения. ИДК-6.3 Использует основные возможности и инструменты непрерывного образования (образования в течение всей жизни) для реализации собственных потребностей с учетом личностных возможностей, временной перспективы развития</p>	<p>Заполнение дневника практики; подготовка отчета по практике</p>	<p>Отчет по практике</p>

		деятельности и требований рынка труда.		
7	УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	ИДК-7.17 Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма. ИДК-7.2 Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения работоспособности. ИДК-7.3 Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности.	Сдача отчета руководителю практики от кафедры, защита отчета	Отчет по практике
8	УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	ИДК-8.1 Анализирует факторы вредного влияния на жизнедеятельность элементов среды обитания (технических средств, технологических процессов, материалов, зданий и сооружений, природных и социальных явлений). ИДК-8.2 Идентифицирует опасные и вредные факторы в рамках осуществляемой деятельности. ИДК-8.3 Выявляет проблемы, связанные с нарушениями техники безопасности на рабочем месте; предлагает мероприятия по предотвращению чрезвычайных ситуаций. ИДК-8.4 Разъясняет правила поведения при возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного	Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке	Отчет по практике

		происхождения; оказывает первую помощь, описывает способы участия в восстановительных мероприятиях.		
9	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	ИДК-9.1 Позволяет на основе совокупности ценностей, потребностей, мотивов, адекватных целям и задачам инклюзивного обучения, мотивировать себя на выполнение определенных профессиональных действий. ИДК-9.2 Способен использовать теоретические знания в социальной деятельности. ИДК-9.3 Владеет навыками осуществления профессиональной деятельности на основе базовых дефектологических знаний с различным контингентом (в т.ч. с лицами с ОВЗ).	Анализ производственной деятельности торгового предприятия	Отчет по практике
10	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИДК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социально-экономической политики и ее влияние на индивида ИДК-10.2 Применяет методы планирования для достижения текущих и долгосрочных экономических и финансовых целей, использует финансовые инструменты и методы экономических расчетов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности, управляет финансовыми	Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов продажи товаров	Отчет по практике

		ресурсами и контролирует собственные экономические риски ИДК-10.3 Обосновывает экономические решения по сферам жизнедеятельности.		
11	УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности	ИДК-11.1 Разрабатывает мероприятия, направленные на профилактику и предупреждение экстремизма, терроризма и иных правонарушений. ИДК-11.2 Обосновывает свою нетерпимость к коррупционному поведению. ИДК-11.3 Применяет основные приемы соблюдения нравственных, этических и правовых норм в профессиональной сфере.	Анализ закупочной деятельности в торговом предприятии	Отчет по практике
	ПК-1 Способность осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	ИДК-1.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов, Основы бухгалтерского учета, особенности ценообразования на рынке (по направлениям) ИДК-1.2 Уметь обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; обрабатывать, формировать и хранить данные, информацию, документы, в том числе полученные от поставщиков ИДК-1.3 Владеть методами определения и обоснования начальных максимальных цен контракта, основами информатики в части применения к закупкам; этикой делового общения и правила ведения переговоров.	Анализ требований нормативно-законодательных актов в сфере торговой деятельности, результатов анализа рыночной конъюнктуры, работа с поставщиками	Отчет по практике

	<p>ПК-2 Способность осуществлять подготовку закупочной документации</p>	<p>ИДК-2.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности составления закупочной документации. ИДК-2.2 Владеть навыками формирования требований, предъявляемых к участнику закупки; формирования порядка оценки участников; составления закупочной документации. ИДК-2.3 Владеть навыками формирования требований, предъявляемых к участнику закупки; формирования порядка оценки участников; составления закупочной документации.</p>	<p>Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов закупки</p>	<p>Отчет по практике</p>
	<p>ПК-3 Способность осуществлять обработку результатов закупки и продажи, заключение контрактов</p>	<p>ИД-3.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности ценообразования на рынке (по направлениям). ИДК-3.2 Уметь анализировать поступившие заявки; оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок. ИД-3.3 Владеть навыками обработки заявок, проверки банковских гарантий, оценки результатов и подведения итогов закупочной процедуры; осуществления процедуры подписания контракта с</p>	<p>Исследование форм торгового обслуживания покупателей и методов закупки и ее документального оформления</p>	<p>Отчет по практике</p>

		поставщиками (подрядчиками, исполнителями); организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта.		
	ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК 4.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; порядок установления ценообразующих факторов и выявления ИДК-4.2 Уметь подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные ИД-4.3 Владеть навыками размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; публикации в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; разработки плана закупок и осуществления подготовки изменений для внесения в план закупок; обеспечения подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок.	Анализ методов обработки закупочной документации и навыки размещения планов закупок в Сети	Отчет по практике
	ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж	ИДК-5.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; регламенты работы электронных торговых площадок; порядок согласования и формирования требований к	Анализ регламентов работы в Сети, требования ккупаемым товарам, параметры работы с поставщиками	Отчет по практике

		<p>закупаемым товарам, работам, услугам.</p> <p>ИДК-5.2 Уметь выбирать способ определения поставщика; составлять и оформлять отчетную документацию, работать в единой информационной системе.</p> <p>ИДК-5.3 Владеть навыками составления отчетной документации; обработки, формирования, хранения данных.</p>		
	<p>ПК-6 Готовность к проверке соблюдения условий контракта, качества представленных товаров, работ, услуг</p>	<p>ИДК-6.1 Готовность к проверке соблюдения условий контракта, качества представленных товаров, работ, услуг</p> <p>ИДК-6.2 Уметь производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; привлекать сторонних экспертов или экспертные организации для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; составлять и оформлять по результатам проверки документов</p> <p>ИДК-6.3 Владеть навыками осуществления проверки соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; организации процедуры приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии</p>	<p>Анализ методов проверки торговой документации</p>	<p>Отчет по практике</p>

Таблица 2.1 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу отчет по практике (полнота раскрытия задач практики)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
20	Задачи практики раскрыты полностью, осуществлен анализ данных, на его основании сделаны прогнозы.
35	Задачи практики раскрыты не в полном объеме, анализ данных не в полной мере удовлетворяет поставленным вопросам, прогнозы не являются исчерпывающими.
30	Качество материалов и прогнозов достаточное, но степень обобщения и конкретность не отвечают задачам практики.
20	Отчет выполнен на низком уровне, задачи практики не раскрыты, слабая степень обобщения и конкретности результатов практики.

Таблица 2.2 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу отчет по практике (качество выводов и предложений)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
1	2
10	Высокая степень обобщенности материалов, конкретность и соответствие результатов.
7	Основные требования к качеству выводов и предложений выполнены, но имеются отдельные неточности и недоработки.
5	Степень обобщения результатов практики соответствует базовым параметрам, есть существенные недочеты в соответствии результатам исследования.
0	Выводы фрагментированы, параметры исследования не находят своего отражения в результатах практики. Отсутствует целостное понимание проблемы.

Таблица 2.3 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу отчет по практике (оформление итогового отчета)

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
10	Полное соответствие заданным требованиям оформления отчета по практике.
7	Неполное соответствие заданным требованиям оформления отчета по практике.
5	Базовое соответствие заданным требованиям оформления отчета по практике.
0	Оформлен отчет без учета требований.

**Таблица 2.4 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу
отчет по практике (защита отчета)**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
60-50	Устная защита отчета по практике прошла на высоком уровне, обучающийся дает ответы на сопутствующие вопросы по производственной технологической практике, приводит аргументы в пользу своих суждений, владеет понятийным аппаратом по проблематике.
49-30	Устная защита отчета по практике прошла на среднем уровне, обучающийся в целом отвечает на поставленные вопросы, осветил рассматриваемую проблематику, но допускает неточности.
29-19	Устная защита отчета по практике прошла на удовлетворительном уровне, обучающийся допускает существенные неточности, плохо владеет понятийным аппаратом, материал излагает с ошибками.
18 и ниже	Устная защита отчета по практике прошла на неудовлетворительном уровне, обучающийся не может дать ответ на поставленные вопросы, отсутствует логика изложения и аргументация.

1. Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала
1	Отчет по прохождению торгово-экономической практике	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения программы торгово-экономической практики	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения программы торгово-экономической практики
2	Собеседование (защита отчета по торгово-экономической практике	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с выяснением объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. в рамках овладения компетенциями, предусмотренными для данного вида практики в учебном плане	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения программы торгово-экономической практики

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Обучающийся предоставляет на кафедру отчет по практике. Руководитель практики от кафедры проверяет отчет на предмет соответствия требованиям и критериям, предъявляемым к данному виду работы и оценивает его используя шкалу оценивания по оценочному средству отчет. На данном этапе обучающийся может получить максимальное количество 40 баллов. Общая сумма баллов по видам данного этапа работы над отчетом представлена в таблицах 2.1-2.3 .

После регистрации отчета по практике на кафедре маркетинга и торгового дела обучающийся защищает отчет перед комиссией, назначаемой приказом на практику. Критерии и шкала оценивания по оценочному средству собеседование(защита отчета по производственной практике). В результате собеседования(защиты отчета) обучающийся может набрать максимально 60 баллов. В таблице 2.4. представлены критерии и шкала оценивания защиты отчета (максимум -60 баллов). Таким образом, в итоге обучающийся может получить максимум 100 баллов .

По результатам собеседования (защиты отчета по производственной торгово-технологической практике) членами комиссии заполняется оценочный лист.