

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Наименование структурного подразделения Экономический институт
Кафедра «Торговое дело»
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

« 28 »



Тхор

2025 года

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по практике**

«Производственная практика (научно-исследовательская работа)»

(наименование практики)

38.04.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Коммерческая деятельность»

(наименование магистерской программы)

Разработчик (разработчики):

д-р экон. наук, проф.

(должность)

К.А. Болдырев

(подпись)

ст. пр. кафедры

(должность)

И.В. Ретивцев

(подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры

«Торговое дело»

(наименование кафедры)

от « 25 » феврале 2025 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой

(подпись)

К.А. Болдырев

(ФИО)

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по практике
«Производственная практика (научно-исследовательская работа)»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Задачами прохождения научно-исследовательской практики являются:

- А) работа в лаборатории
- Б) изучение и применение на практике методологии научных исследований
- В) чтение научных статей

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Прохождение научно-исследовательской практики формирует основу для:

- А) формирования научного подхода при написании научной работы
- Б) повышения квалификации
- В) прохождения аккредитации

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Целью научно-исследовательской практики является:

А) закрепление связи между научно-теоретической подготовкой и практическим использованием знаний

Б) взаимодействие теоретических основ и эмпирических данных

В) выявление и разрешение научно-практических противоречий

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите соответствие между видами практики и их основными задачами.

Виды практики	Задачи
1) Учебная	А) Развитие профессиональных навыков
2) Производственная	Б) Изучение практической деятельности
3) Преддипломная	В) Подготовка ВКР

Правильный ответ:

1	2	3
Б	А	В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Установите соответствие между терминами и их содержанием.

Термины	Содержание
1) Объект исследования	А) Способы, подходы, приёмы
2) Предмет исследования	Б) Часть изучаемой реальности
3) Метод исследования	В) Проблематика, свойства, особенности

Правильный ответ:

1	2	3
Б	В	А

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Установите соответствие между видами исследования и методами исследования.

Виды исследования	Методы исследования
1) Концептуальные	А) Наблюдение, анализ
2) Теоретические	Б) Исторический, индукция, дедукция
3) Экспериментальные	В) Лабораторный опыт, опрос, моделирование

Правильный ответ:

1	2	3
А	Б	В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Расположите этапы осуществления научного познания:

- А) постановка проблемы
- Б) конструирование теории
- В) формирование научной парадигмы
- Г) гипотетическое знание
- Д) выдвижение гипотезы

Правильный ответ: А, Д, Г, Б, В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Установите правильную хронологическую последовательность прохождения производственной практики:

- А) посещение базы практики и сбор необходимого материала
- Б) подготовка отчёта по производственной практике
- В) защита отчёта по производственной практике
- Г) ознакомление с целями и задачами прохождения производственной практики

Правильный ответ: Г, А, Б, В

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Установите правильную процедурную последовательность этапов прохождения производственной практики:

- А) описание деятельности предприятия
- Б) составление индивидуальной программы практики
- В) формирование отчёта о деятельности предприятия, выводов и рекомендаций
- Г) оформление отчёта о прохождении практики

Правильный ответ: Б, А, В, Г

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Особый вид познавательной деятельности, направленный на выработку объективных, системно организованных и обоснованных знаний о природе, человеке и обществе – это _____ познание.

Правильный ответ: научное

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Процесс прохождения научно-исследовательской практики – это вид учебной нагрузки, направленный на формирование у обучающегося профессиональных компетенций в сфере _____ деятельности.

Правильный ответ: исследовательской

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Методология научных исследований – это научная система способов

Правильный ответ: познания

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Фундаментальными исследованиями являются: _____

Правильный ответ: основополагающие направления изысканий / основные теоретические исследования / исследования основ научной отрасли

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Отчёт о прохождении практики представляет собой _____

Правильный ответ: оформленные результаты деятельности / итоговую работу / форму отчётности студента

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Анализом является _____

Правильный ответ: научный метод исследования / разделения объекта исследования на элементы / дифференциация частей целого

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Задания открытого типа с развёрнутым ответом

1. Практическая задача

Условие задачи. Торгово-посредническое предприятие реализует бытовую технику и планирует провести рекламную кампанию для увеличения продаж в новом квартале. На основе анализа статистики предыдущих рекламных кампаний этого предприятия выделено три потенциальных канала рекламы:

- 1) телевизионная реклама;
- 2) реклама в социальных сетях;
- 3) реклама в печатных изданиях.

Предприятие хочет привлечь максимальную численность клиентов, оптимально расходуя выделенный на новый квартал небольшой бюджет на рекламу.

Вопрос к задаче. Какой канал рекламы следует выбрать с учётом поставленных требований? Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

Для оптимизации затрат и достижения максимального эффекта следует выбирать канал, сочетающий высокий охват и конверсию при минимальных затратах – это реклама в социальных сетях.

Аргументация ответа

Реклама в социальных сетях имеет наибольшую эффективность благодаря высокой конверсии в покупки и низкой стоимости. Охват среди аудитории 25-45 лет соответствует основным потребителям бытовой техники, что делает этот канал наиболее выгодным для достижения поставленной предприятием конкретной задачи.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

2. Практическая задача

Условие задачи. Торговая компания планирует запустить программу лояльности для своих клиентов. По результатам исследований выявлено, что основные покупатели этой торговой компании делятся на две группы:

- группа А: делают регулярные покупки на небольшую стоимость (70 % клиентов);

- группа В: делают редкие покупки, но на большую стоимость (30 % клиентов).

Вопрос к задаче. Какой тип программы лояльности будет более эффективным для данной торговой компании, а именно:

- Вариант 1: начисление баллов за каждую покупку;

- Вариант 2: предоставление разовых скидок при крупных заказах.

Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

- обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;

- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

Более эффективным будет внедрение программы Вариант 1: начисления баллов за каждую покупку, так как данная программа лучше соответствует поведению основной группы клиентов и поможет укрепить их лояльность.

Аргументация ответа

Анализ состава клиентской базы показывает преобладание клиентов из группы А.

Программа начисления баллов мотивирует регулярные покупки и формирует привычку.

Разовые скидки больше подходят для стимулирования эпизодических крупных покупок.

Клиенты из группы А составляют большую часть продаж и требуют дополнительного внимания и лояльности со стороны торговой компании.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

3. Практическая задача

Условие задачи. Торговая компания провела исследование, чтобы определить, какой из двух маркетинговых подходов (скидки или подарки за покупку) более эффективен для увеличения продаж. В результате исследования выяснилось, что:

- 1) скидки увеличили продажи на 20 %;
- 2) подарки увеличили продажи на 15 %.

При этом в проведенном торговой компанией исследовании, не учитывалась стоимость для каждого из перечисленных подходов.

Вопрос к задаче. Какой из перечисленных маркетинговых подходов следует выбрать, если поставлена задача – не только увеличить продажи, но также и минимизировать затраты? Аргументируйте свой ответ.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

- правильность ответа;
- аргументированность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи: Скидки являются более предпочтительным маркетинговым подходом, так как они обеспечивают в данном случае большее увеличение продаж, а также, как правило, требуют меньших затрат.

Аргументация ответа

Как правило скидки требуют меньших затрат, так как они напрямую снижают цену товара и не требуют дополнительных расходов на закупку подарков.

Подарки могут быть более затратными, так как включают стоимость самого подарка, дополнительную логистику и упаковку.

Таким образом, торговой компании следует выбрать скидки, так как они не только более эффективны для увеличения продаж (20% против 15%), но и, как правило, менее затратны.

Компетенции (индикаторы): УК-1 (УК-1), ОПК-3 (ОПК-3)

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по практике «Производственная практика (научно-исследовательская работа)» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
Экономического института



Е.Н. Шаповалова