

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»



Е.С. Тхор
год

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по практике

«Производственная практика (научно-исследовательская работа)»

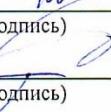
(наименование практики)

38.04.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Коммерческая деятельность»

(наименование магистерской программы)

Разработчик (разработчики):
д-р экон. наук, проф.  К.А. Болдырев
(должность)  (подпись)
ст. пр. кафедры  И.В. Ретивцев
(должность)  (подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Торговое дело»

(наименование кафедры)

от «25» февраль 2025 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой  К.А. Болдырев
(подпись) (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 объёме.

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