

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Учетно-финансовый факультет

УТВЕРЖДЕНО:
на заседании Ученого совета
учетно-финансового факультета
протокол №2 от 30.04.2019г.
Председатель Ученого совета



ПРОГРАММА
Вступительного испытания по специальности
для абитуриентов, поступающих на обучение
по образовательной программе

МАГИСТРАТУРЫ
на направление подготовки:
38.04.06. «Торговое дело»

Донецк, 2019

Содержание программы

1. Введение.....	3
2. Общие положения.....	4
3. Перечень вопросов для сдачи вступительного испытания.....	5
4. Структура экзаменационного билета.....	13
5. Критерии оценивания письменных ответов на вступительных испытаниях.....	15
6. Список рекомендованной литературы.....	19

1. Вступление

Обучение в магистратуре – это углубленная специальная подготовка для научной, педагогической и управленческой деятельности. Магистратура дает возможность дальнейшей высококвалифицированной научной деятельности, возможность поступления в аспирантуру и докторантuru, возможность работать руководителями подразделений в исследовательских центрах и преподавателями в высших учебных заведениях.

Целью вступительных испытаний в магистратуру является определение уровня качества подготовки поступающих, пригодность и соответствие знаний и умений требованиям государственного образовательного стандарта, необходимым для обучения в магистратуре.

Требования к уровню подготовки и условия конкурсного отбора:

1. Лица, желающие освоить программу специализированной подготовки магистра, должны иметь высшее профессиональное образование любого уровня, подтвержденное документом государственного образца, что определено Законом Донецкой Народной Республики «Об образовании»

2. Лица, имеющие диплом бакалавра по экономическим специальностям по направлениям «Торговое дело», «Экономика», «Менеджмент» зачисляются на специализированную магистерскую подготовку на конкурсной основе по результатам сдачи комплексного междисциплинарного испытания по торговому делу.

3. Лица, желающие освоить программу специализированной подготовки магистра по данному направлению и имеющие высшее профессиональное образование, профиль которого не указан в п.2, допускаются к конкурсу по результатам сдачи комплексного междисциплинарного испытания по торговому делу и собеседования по программе подготовки выпускающей кафедры, необходимым для освоения программы подготовки магистра и предусмотренным государственным образовательным стандартом подготовки бакалавра по данному направлению.

Программа вступительного испытания в магистратуру по направлению 38.04.06 «Торговое дело» составлена на основе требований государственного образовательного стандарта.

В программу вступительного испытания включены разделы дисциплин: «Организация торговли», «Экономика торговли», «Коммерческая деятельность».

2. Общие положения

Область профессиональной деятельности выпускников программ магистратуры по направлению 38.04.06 «Торговое дело» включает: организацию, управление и проектирование процессов в области маркетинга, коммерческой деятельности, торговой рекламы, логистики в торговле, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности, товароведения и экспертизы товаров.

Объектами профессиональной деятельности выпускников программ магистратуры по направлению 38.04.06 «Торговое дело» являются:

внутренний и внешний рынки товаров и услуг, товары потребительского и производственно-технического назначения; услуги по торговому обслуживанию покупателей;

коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические, маркетинговые процессы; выявляемые и формируемые потребности и поведение потребителей; коммуникационные технологии, в т.ч. реклама;

методы и средства контроля качества товаров, их конкурентоспособность и т.д.

Поступающий в магистратуру должен продемонстрировать:

– понимание классических и современных теорий, имеющих прикладную значимость в организации коммерческой торговли;

– умение свободно обращаться с категориальным аппаратом экономических наук и знание понятий, категорий и законов в сфере коммерции, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристик товаров,

субъектов и договоров в профессиональной деятельности, организационно-правовых форм юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

– умение выявлять проблемы деятельности субъектов коммерческой деятельности и предлагать способы их решения, использовать методики расчета важнейших экономических показателей и коэффициентов, свободно ориентироваться и с сознанием дела использовать учебную, научную, справочную литературу;

– умения и навыки организации маркетинговой деятельности и оценки ее эффективности, владение методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;

– знание принципов и методов информационного обеспечения маркетинга (проведения маркетинговых исследований, в том числе сбора, обработки и анализа маркетинговой и иной необходимой информации);

– умение работать с текстами действующих законов, нормативных и технических документов, необходимых для осуществления профессиональной деятельности.

3. Перечень вопросов для подготовки к сдаче вступительного испытания Дисциплина «Организация торговли»:

1. Принципы и условия рационального создания процесса товародвижения.

2. Этапы и факторы выбора организационно - правовой формы деятельности торгового предприятия.

3. Основные виды договоров в торговле.

4. Торговые предприятия, их виды.

5. Роль магазинов в торговом обслуживании покупателей.

6. Основные функции магазинов.

7. Специализация магазинов, ее формы.

8. Типизация магазинов в современных условиях.

9. Принципы рационального размещения магазинов в городах.

10. Особенности построения и размещения сельской торговой сети.
11. Состав и взаимосвязь помещений в магазине.
12. Технологическое планирование торгового зала.
13. Основные технологические операции при принятии товаров в магазине.
14. Основные технологические операции при хранении и подготовке товаров к продаже.
15. Технология размещения и выкладки товаров в торговом зале магазина.
16. Основные схемы технологического процесса в магазине, их характеристика.
17. Эксплуатационно-технические, экономические, эргономичные, эстетические и санитарно-гигиенические требования к мебели для торговых помещений.
18. Система основных элементов, которые определяют уровень обслуживания покупателей в магазине.
19. Показатели уровня культуры торгового обслуживания, методика их определения.
20. Классификация и характеристика форм розничной продажи товаров.
21. Классификация и виды внemагазинных форм розничной продажи товаров, их характеристика.
22. Торговля на рынках: виды рынков, материально - техническая база, организация работы и обслуживание покупателей.
23. Порядок осуществления торговой деятельности и правила торгового обслуживания населения.
24. Роль и функции оптовой торговли в рыночно - ориентированной системе хозяйственных отношений.
25. Типы оптовых предприятий, их классификация и характеристика.

26. Состояние организации оптового рынка потребительских товаров и услуг в странах с развитой рыночной экономикой.

27. Товарные биржи: понятие, основные характеристики, классификация.

28. Торговые дома, их роль в биржевой торговле.

29. Сущность и виды аукционов.

30. Роль складов в процессе товародвижения.

31. Классификация складов.

32. Принцип внутреннего планирования общих товарных складов.

33. Показатели, которые характеризуют состояние развития и эффективность использования складского хозяйства.

34. Отечественный и зарубежный опыт развития складской сети в торговле.

35. Принципы рациональной организации складского технологического процесса.

36. Организация и технология операций по поступлению и принятию товаров на складах.

37. Организация и технология размещения, заключения и хранения товаров на составах.

38. Организация и технология отпуска товаров из склада.

39. Ассортимент товаров: понятие, классификация, характеристика.

40. Частота, стабильность и характер спроса на товары.

41. Принципы формирования товарного ассортимента на предприятиях оптовой торговли.

42. Процесс формирования товарного ассортимента на предприятиях оптовой торговли.

43. Процесс формирования ассортимента товаров в розничной торговой сети.

43. Сущность процесса формирования товарного запаса на предприятиях торговли.

44. Управление товарными запасами.
45. Роль транспорта в перевозке товаров.
46. Характеристика основных транспортных средств.

Дисциплина «Экономика торговли»

1. Понятие трудовых ресурсов и регулирование трудовых отношений.
2. Характеристика трудовых ресурсов торговых организаций.
3. Производительность и эффективность труда в торговле, и факторы их определяющие. Резервы роста производительности труда.
4. План по труду его содержание и предпосылки для составления.
5. Анализ показателей по труду
6. Разработка плановых расчетов по труду
7. Понятие и состав затрат и расходов торговых организаций.
8. Расходы на реализацию товаров (издержки обращения), их сущность принципы классификации.
9. Уровень и структура расходов на реализацию товаров в различных отраслях торговой деятельности.
10. Факторы, влияющие на расходы на реализацию товаров.
11. Управление расходами на реализацию товаров. Анализ расходов на реализацию, важнейшие условия эффективного управления ими.
12. Планирование расходов на реализацию товаров.
13. Понятие, сущность, состав, структура оборотных средств торговых организаций. Классификация оборотных средств и источников их формирования.
14. Факторы, влияющие на объем и структуру оборотных средств.
15. Управление оборотными средствами в условиях развитых рыночных отношений.
16. Планирование потребности торговых организаций в оборотных средствах.
17. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств.

18. Понятие, сущность, классификация основных фондов.

19. Материально-техническая база как натурально-вещественная форма основных фондов.

20. Факторы, определяющие объем и структуру основных фондов.

Показатели, характеризующие движение основных фондов.

21. Показатели оценки основных фондов. Понятие амортизации и виды износа основных фондов.

22. Показатели эффективности использования основных фондов.

23. Сущность, необходимость и формы воспроизводства основных фондов.

24. Капитальные вложения как форма инвестиций в воспроизводство основных фондов.

25. Планирование капитальных вложений.

26. Показатели и пути повышения эффективности капитальных вложений.

27. Понятие товарооборота и его виды

28. Классификационные признаки розничного, оптового и торгово-посреднического товарооборота.

29. Понятие ассортиментного состава товарооборота

30. Методика анализа товарооборота и источники информации для анализа

31. Система показателей для оценки товарооборота

32. Состав доходов организаций торговли

33. Доход от реализации товаров, его сущность и источники образования.

34. Торговые надбавки и скидки, порядок их установления.

35. Факторы, влияющие на доходы от реализации товаров.

36. Управление доходами торговой организации, анализ доходов, важнейшие условия эффективного управления доходами.

37. Планирование доходов, критическая величина валового дохода и методика ее расчета.

38. Прибыль как экономическая категория, ее сущность и значение.

39. Виды прибыли и возможные методы ее учета в рыночной экономике.

40. Понятие и методы измерения рентабельности в торговле.

41. Факторы, влияющие на рентабельность торговых организаций.

42. Управление прибыльностью торговой деятельности. Анализ прибыли как важнейший элемент механизма управления прибыльностью.

43. Резервы и пути повышения прибыли в торговых организациях.

44. Распределение и использование прибыли в торговых организациях.

45. Планирование прибыли в торговых организациях.

46. Понятие, источники формирования и направления использования финансовых ресурсов торговой организации.

47. Кредитование торговых организаций.

48. Понятие финансового состояния и показатели его характеризующие. Цель, задачи, методы и последовательность анализа.

49. Финансовый план, его содержание и предпосылки для составления.

Дисциплина «Коммерческая деятельность»

1. Понятие трудовых ресурсов и регулирование трудовых отношений.

2. Особенности построения и размещения сельской торговой сети.

3. Состав и взаимосвязь помещений в магазине.

4. Характеристика трудовых ресурсов торговых организаций.

5. Понятие, сущность, состав, структура оборотных средств торговых организаций.

6. Уровень и структура расходов на реализацию товаров в различных отраслях торговой деятельности.

7. Производительность и эффективность труда в торговле, и факторы их определяющие.

8. Резервы роста производительности труда.

9. План по труду его содержание и предпосылки для составления.
10. Понятие, сущность, классификация основных фондов.
11. Анализ показателей по труду.
12. Основные виды договоров в торговле.
13. Роль магазинов в торговом обслуживании покупателей.
14. Основные функции магазинов.
15. Показатели и пути повышения эффективности капитальных вложений.
16. Типизация магазинов в современных условиях.
17. Принципы рационального размещения магазинов в городах.
18. Технологическое планирование торгового зала.
19. Понятие и состав затрат и расходов торговых организаций.
20. Расходы на реализацию товаров (издержки обращения), их сущность и принципы классификации.
21. Управление расходами на реализацию товаров. Анализ расходов на Торговые предприятия, их виды.
 22. реализацию, важнейшие условия эффективного управления ими.
 23. Планирование расходов на реализацию товаров.
 24. Классификация оборотных средств и источников их Факторы, влияющие на расходы на реализацию товаров.
 25. Разработка плановых расчетов по труду
 26. Факторы, влияющие на объем и структуру оборотных средств.
 27. Сущность, необходимость и формы воспроизводства основных фондов.
29. Управление оборотными средствами в условиях развитых рыночных отношений.
30. Планирование потребности торговых организаций в оборотных средствах.

31. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств.
32. Материально-техническая база как натурально-вещественная форма основных фондов.
33. Факторы, определяющие объем и структуру основных фондов.
Показатели, характеризующие движение основных фондов.
34. Показатели оценки основных фондов. Понятие амортизации и виды износа основных фондов.
35. Показатели эффективности использования основных фондов.
36. Капитальные вложения как форма инвестиций в воспроизводство основных фондов.
37. Планирование капитальных вложений.
38. Понятие товарооборота и его виды.
39. Классификационные признаки розничного, оптового и торгово-посреднического товарооборота.
40. Понятие ассортиментного состава товарооборота
41. Методика анализа товарооборота и источники информации для анализа
42. Система показателей для оценки товарооборота
43. Состав доходов организаций торговли
44. Доход от реализации товаров, его сущность и источники образования.
45. Торговые надбавки и скидки, порядок их установления

4.Структура билета по вступительному испытанию

ОБРАЗЕЦ

УТВЕРЖДЕНО
на заседании Ученого совета
учетно-финансового факультета
протокол №_____ от _____ 2019 г.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Учетно-финансовый факультет

Вступительное испытание по
ОП
Форма обучения
Направление подготовки

СПЕЦИАЛЬНОСТИ
магистр
очная, заочная
38.04.06 Торговое дело

ВАРИАНТ № 1

Теоретические вопросы

1. Показатели оценки основных фондов. Понятие амортизации и виды износа основных фондов.
2. Понятие финансового состояния и показатели его характеризующие. Цель, задачи, методы и последовательность анализа.

Тесты:

1. Под розничной торговой сетью понимают...
 - а) совокупность торговых предприятий;
 - б) осуществление всех операций по закупке, хранению и реализации товаров на основе их рентабельности;
 - в) процесс обращения товаров и доведения их до непосредственных потребителей;
 - г) имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли.
2. Норматив оборотных средств – это:

а) продукция, завершенная в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу из предприятия-изготовителя;

б) денежные средства, предназначенные для формирования в торговых организациях оборотных фондов и фондов обращения;

в) денежные средства, временно привлеченные предприятием, фирмой, подлежащие возврату юридическим или физическим лицам, у которых они заимствованы и которым они не выплачены;

г) плановые запасы товарно-материальных ценностей в денежном выражении и денежные средства необходимые организации в планируемый период для нормальной деятельности.

3. По признаку местонахождения товаров различают ассортимент товаров:

- а) промышленный;
- б) простой;
- в) сложный;
- г) укрупненный

4. По признаку глубины охвата товаров различают ассортимент товаров:

- а) видовой;
- б) марочный;
- в) рациональный;
- г) реальный.

5. При экспертизе качество шоколада оценивают по:

- а) состоянию завертки, внешнему виду и форме;
- б) цвету, консистенции, структуре, вкусу и запаху;
- в) все ответы верны.
- г) нет правильного ответа.

5. Критерии оценивания письменных ответов на вступительных испытаниях

Порядок проведения и критерии оценивания вступительных испытаний для абитуриентов, поступающих на обучение по образовательной программе магистратуры на направление подготовки 38.04.06 Торговое дело.

1. Главной целью вступительного испытания является определение уровня качества подготовки поступающих, пригодность и соответствие знаний и умений требованиям государственного образовательного стандарта, необходимым для обучения в магистратуре.

Вступительные испытания проводятся в письменной форме и могут включать в себя тестовые задания, а также вопросы и задания по теоретической части изученных курсов.

2. Форма проведения вступительного испытания; критерии оценивания вступительного испытания.

Вступительные испытания проводятся в письменной форме и включают в себя тестовые задания, а также вопросы по теоретической части изученных курсов.

Каждому студенту выдаются экзаменационный билет, который содержит два теоретических вопроса и пять тестовых заданий.

Экзаменационный билет вступительного испытания состоит из двух теоретических вопросов и пяти тестов, для каждого из них предложено четыре варианта ответов, обозначенных буквой, причем верным из них является лишь один ответ.

Среди вариантов ответов необходимо определить наиболее правильное и полное теоретическое положения, фрагмент формулирования, тезис, который отвечает определенным требованиям.

Максимальное количество баллов, полученных за решение тестовых заданий, составляет 50 баллов. Каждый правильный указанный ответ оценивается в 10 баллов;

Максимальное количество баллов, полученных за решение теоретической части заданий, составляет 50 баллов. Количество баллов дифференцируется в зависимости от полноты ответа.

Максимальное количество баллов, полученных за решение тестовых и теоретических заданий составляет 100 баллов

Шкала перевода полученных абитуриентами баллов в пятибалльную систему.

100-балльная шкала	Пятибалльная шкала
0-59	«2» (неудовлетворительно)
60-70	«3» (удовлетворительно)
71-85	«4» (хорошо)
86-100	«5» (отлично)

Все ответы должны вноситься в лист ответов (письменной работы) путем вписывания необходимого ответа. Он заполняется ручкой синего или черного цвета. Обязательно фиксируется номер варианта на листе письменной работы. Никакие лишние пометки на листе письменной работы не допускаются.

Все задания должны быть выполнены в течение 80 минут.

Примечание. Лица, получившие 0–59 балла (по 100-балльной шкале) считаются получившими оценку «неудовлетворительно».

6. Список рекомендованной литературы

Основная литература

1. Соломатина А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятиях торговли: Учебник для вузов / А.Н.Соломатина – СПб. 2017. – 560с.
2. Чуев И.Н. Экономика предприятия: учеб. / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицьина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2016. – 416 с.
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление: учеб. для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по спец. «Экономика и упр. на предприятии» / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д :Феникс, 2013. – 350 с.
4. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: учеб. для бакалавров: учеб. для студентов вузов, обучающихся по напр. подгот. «Торговое дело» / И.М. Синяева, В.В. Синяев, С.В. Земляк, О.Н. Романенкова; Финансовый ун-ти при Правительстве РФ. – : Юрайт, 2014. – 506 с.
5. Дацков Л.П. Коммерция и технология торговли: учеб. для вузов. – М.: Дацков и К, 2014 – 692 с.

Дополнительная литература

1. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: учеб. для вузов / И. М. Синяева; ред. Л. В. Речицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 368 с.
2. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок Издательство: Инфра–М.Вид издания: учебник Описание: Учебник Серия: Высшее образование год: 2016. – 430 с.
3. Егоров В.Е. Организация торговли: учеб. для вузов. – СПб.: Питер, 2006 – 352 с.
4. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие для вузов / А. Б. Крутик, М. В. Решетова. – М.: Академия, 2017. – 320 с.

5. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учеб. по управленич. дисциплинам / М. Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 608 с.

6. Минько Э.В. Основы коммерции: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 512 с.

7. Организация предпринимательской деятельности в розничной торговле: учеб. пособие / Е. Е. Кузьмина, О. А. Семин, В. Г. Бурмистров и др.; под ред. Е. Е. Кузьминой. – Ростов н/Д : Феникс, 2017. – 431 с.

8. Организация предпринимательской деятельности. / Под ред. Пелиха А.С. Ростов н/Д: Изд.центр «Март», 2012, 415 с.

10. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности.: Учеб. для вузов.– М: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 623 с.

11. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник – М.; ИНФА-М, 2003. – 248 с.

Перечень ресурсов информационно–телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143824&sr=1>

2. Володько О.В., Грабар Р.Н., Зглюй Т.В. / Экономика организации учебное пособие

3. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233094&sr=1> Петрова Е. М., Чередниченко О. А. / Экономика организаций (предприятия). Краткий курс: учебное пособие

4. <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229278&sr=1> Арзуманова Т. И., Мачабели М.Ш. / Экономика организаций: учебник

Шифр

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Учетно-финансовый факультет
Профильный экзамен по специальности
по направлению подготовки «Торговое дело»
(образовательная программа – магистратура)

Ответ на экзаменационный билет №_____

Общие указания. В каждом экзаменационном билете два теоретических задания пять тестовых заданий,

По каждому из тестов в нижеприведенной матрице укажите вариант, по Вашему мнению, правильного ответа, поставив в него знак «+».

Будьте внимательны! Во всех тестовых заданиях есть только **один** верный ответ.
Исправления в ответах не допускаются!

Теоретическая часть.

1. _____

2. _____

Тестовая часть.

Номер теста	а)	б)	в)	г)
1				
2				
3				
4				
5				

Председатель приемной комиссии _____

Члены приемной комиссии _____

УТВЕРЖДЕНО:
на заседании Ученого совета
учетно-финансового факультета
протокол № 10 от «10» декабря 2019 г.
Председатель Ученого совета
Н.В. Алексеенко

Критерии оценивания
вступительного испытания для абитуриентов, поступающих на обучение
по образовательной программе магистратуры по направлению подготовки
38.04.06 «Торговое дело»

Главной целью вступительного испытания, проводимого в форме ответов на теоретические вопросы и тестирования для тех, кто поступает на направление подготовки 38.04.06 «Торговое дело» (образовательная программа магистратуры) является оценка результативности усвоения систематизированных знаний, умений, навыков, необходимых для дальнейшего повышения образовательно-квалификационного уровня.

Вступительные испытания проводятся в письменной форме.

Каждому студенту выдаются экзаменационный билет, который содержит два теоретических вопроса и пять тестовых заданий.

Экзаменационный билет вступительного испытания состоит из двух теоретических вопросов и пяти тестов, для каждого из них предложено четыре варианта ответов, обозначенных буквой, причем верным из них является лишь один ответ.

Среди вариантов ответов необходимо определить наиболее правильное и полное теоретическое положения, фрагмент формулирования, тезис, который отвечает определенным требованиям.

Максимальное количество баллов, полученных за решение тестовых заданий, составляет 50 баллов. Каждый правильный указанный ответ оценивается в 10 баллов;

Максимальное количество баллов, полученных за решение теоретической части заданий, составляет 50 баллов. Количество баллов дифференцируется в зависимости от полноты ответа.

Максимальное количество баллов, полученных за решение тестовых и теоретических заданий составляет 100 баллов

Шкала перевода полученных абитуриентами баллов в пятибалльную систему.

100-балльная шкала	Пятибалльная шкала
0-59	«2» (неудовлетворительно)
60-70	«3» (удовлетворительно)
71-85	«4» (хорошо)
86-100	«5» (отлично)

Все ответы должны вноситься в лист ответов (письменной работы) путем вписывания необходимого ответа. Он заполняется ручкой синего или черного цвета. Обязательно фиксируется номер варианта на листе письменной работы. Никакие лишние пометки на листе письменной работы не допускаются.

Все задания должны быть выполнены в течение 80 минут.