МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»
(ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»)

«УТВЕРЖДАЮ»
Ректор ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля»
_____ В.Д. Рябичев
«04» 04 2025 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

к проведению профессионального аттестационного экзамена для лиц, поступающих на обучение по программам магистратуры
по направлению подготовки
38.04.06 Торговое дело

Пояснительная записка состоит из:
- программы вступительного испытания;
- требований к уровню подготовки поступающих;
- перечня рекомендованной литературы;
- порядка проведения вступительного испытания;
- критериев оценивания

Луганск 2025

ВВЕДЕНИЕ

Программа вступительного профессионального аттестационного экзамена разработана на основании образовательных программ бакалавриата соответствующего направления подготовки.

Целью проведения вступительного экзамена является проверка уровня знаний, умений и навыков поступающих, необходимых для освоения образовательной программы данного уровня высшего образования.

1 ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АТТЕСТАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

Понятие трудовых ресурсов и регулирование трудовых отношений. Особенности построения и размещения сельской торговой сети. Состав и взаимосвязь помещений в магазине. Характеристика трудовых ресурсов торговых организаций. Понятие, сущность, состав, структура оборотных средств торговых организаций. Уровень и структура расходов на реализацию товаров в различных отраслях торговой деятельности. Производительность и эффективность труда в торговле, и факторы их определяющие. Резервы роста производительности труда. План по труду его содержание и предпосылки для составления. Понятие, сущность, классификация основных фондов. Анализ показателей по труду. Основные виды договоров в торговле. Роль магазинов в торговом обслуживании покупателей. Основные функции магазинов.

Показатели и пути повышения эффективности капитальных вложений. Типизация магазинов в современных условиях. Принципы рационального размещения магазинов в городах. Технологическое планирование торгового зала. Понятие и состав затрат и расходов торговых организаций. Расходы на реализацию товаров (издержки обращения), их сущность и принципы классификации. Управление расходами на реализацию товаров. Анализ расходов на Торговые предприятия, их виды, реализацию, важнейшие условия эффективного управления ими. Планирование расходов на реализацию товаров. Классификация оборотных средств и источников их формирования. Факторы, влияющие на расходы на реализацию товаров. Разработка плановых расчетов по труду. Факторы, влияющие на объем и структуру оборотных средств. Сущность, необходимость и формы воспроизводства основных фондов. Управление оборотными средствами в условиях развитых рыночных отношений. Планирование потребности торговых организаций в оборотных средствах. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств. Материально-техническая база как натурально-вещественная форма основных фондов. Факторы, определяющие объем и структуру основных фондов. Показатели, характеризующие движение основных фондов. Показатели оценки основных фондов. Понятие амортизации и виды износа основных фондов. Показатели эффективности использования основных

фондов. Капитальные вложения как форма инвестиций в воспроизводство основных фондов. Планирование капитальных вложений. Понятие товарооборота и его виды. Классификационные признаки розничного, оптового и торгово-посреднического товарооборота. Понятие ассортиментного состава товарооборота. Методика анализа товарооборота и источники информации для анализа. Система показателей для оценки товарооборота. Состав доходов организаций торговли. Доход от реализации товаров, его сущность и источники образования. Торговые надбавки и скидки, порядок их установления.

2 ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ПОДГОТОВКИ ПОСТУПАЮЩИХ

Поступающий должен:

Знать:

- 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. в части рекламы;
- методы и средства контроля качества товаров, их конкурентоспособность и т.п.
- принципы и методы информационного обеспечения маркетинга (проведения маркетинговых исследований, в том числе в части сбора, обработки и анализа маркетинговой и иной необходимой информации).

Уметь:

- использовать классические и современные теории, имеющие прикладную значимость, в организации коммерческой торговли;
- свободно обращаться с использованием категориального аппарата экономических наук, знаниями понятий, категорий и законов в сфере коммерции, ассортиментных, квалиметрических, количественных характеристик товаров;
- составлять договора в профессиональной деятельности, в отношении различных организационно-правовых форм, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- 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;
- организовывать маркетинговую деятельности и оценивать ее эффективность;
- владеть методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;
- работать с действующими законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.

3 СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алклычев А.М. Экономика торговли: учеб. пособие / А.М. Алклычев. – Махачкала: ИПЦДГУ, 2019. – 160 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 3-є изд., доп. / И.Т. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2017. – 352 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Москва: Ника-Центр, 2017. – 768 с.
4. Бобков А.Л. Коммерческая деятельность фирмы / А.Л. Бобков, Н.П. Карпусь. – Москва: ИЛ, 2016. – 144 с.
5. Болт Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом / Болт Г.Д. – Москва: Юнити, 2018. – 364 с.
6. Борисов Е.Ф. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле» / Е.Ф. Борисов. – Москва: Юристь, 2019. – 568 с.
7. Бочаров В.В. Организация коммерческой деятельности / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2019. – 408 с.
8. Бурцев В.В. Система финансового контроля в сфере сбытовой деятельности предприятий / В.В. Бурцев // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2019. – № 2. – С. 47-49.
9. Володин А.А. Справочник финансиста предприятия. А.А. Володин, Н.П. Баранникова, Л.А. Бурмистрова. – Москва: Инфра-М, 2018. – 540 с.
10. Воронов Ю.П. Учет реализации товаров (пособие по практическому ценообразованию) / Ю.П. Воронов // Москва: ЭКО, 2018. – 118 с.
11. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации / А.С. Головачев. – Москва: Вышэйшая школа, 2018. – 166 с.
12. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность / Е.П. Голубков. – Москва: Финпресс, 2017. – 628 с.
13. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования цен / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом, 2018. – №5. – С. 25-27.
14. Дейян А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи / А. Дейян, А. Троадек. – Москва: Прогресс, 2019. – 189 с.
15. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность / Т.Н. Жукова. – Москва: Вектор, 2019. – 256 с.
16. Иванов Г.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – Москва: Форум, 2018. – 192 с.
17. Иванов И.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход / И.В. Иванов, В.В. Баранов. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2018. – 504 с.
18. Ингрэм Т.Н. Профессиональные продажи: 4-е издание / Т.Н. Ингрэм. – СПб.: НЕВА, 2020. – 198 с.
19. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – Москва: проспект, 2018. – 1024 с.
20. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. / А.М. Ковалева. – Москва: Инфра-М, 2019. – 336 с.

21. Куприянова Т. Особенности инвентаризации товаров / Т. Куприянова, В. Растимешин // Консультант директора, 2019. – №1. – С.19-29.

22. Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами / Дж. Ланкастер, Д. Джоббер. – Москва: ЮНИТИ, 2018. – 416 с.

23. Левкин Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров) / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. – Москва: КноРус, 2018. – 480 с.

24. Лысова Н.А. Управление ценами / Н.А. Лысова, Л.Ф. Чернева. – Москва: КноРус, 2019. – 197 с.

25. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.П. Любушин. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.

26. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности / Л.В. Осипова, И.М. Синяева. – Москва: ЮНИТИ ДАНА, 2017. – 307 с.

27. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности / О.В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и Ко, 2019. – 140 с.

28. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности / О.В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и Ко, 2019. – 284 с.

29. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – Москва: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2019. – 328 с.

30. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – Москва: Инфра-М, 2019. – 416 с.

31. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 506 с.

32. Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / А.Н. Соломатин. – Москва: Инфра-М, 2019. – 541 с.

33. Строков В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя / В.А. Строков. – Москва: Хоре, 2018. – 329 с.

4 ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ

Вступительное испытание проводится в форме тестирования.

Для проведения тестирования формируются отдельные группы поступающих в порядке поступления (регистрации) документов.

Для проведения тестирования профессиональной аттестационной комиссией предварительно готовятся тестовые задания согласно перечню тем, указанных в данной программе. Программа вступительного испытания обнародуется на официальном сайте ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля».

Вступительное испытание проводится в сроки, предусмотренные Правилами приема в ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля» в 2025 году.

На тестирование поступающий должен явиться с паспортом и шариковой ручкой **чёрного** цвета.

Поступающий получает лист с тестовыми заданиями по вышеуказанным темам, который содержит **25 заданий** с вариантами ответов, один из которых правильный.

Поступающий отвечает на эти задания в течение **60 минут**.

Ответы фиксируются поступающим в «Карте ответов по тесту».

Во время прохождения вступительных испытаний поступающим запрещается иметь при себе и (или) использовать средства связи

Пользоваться при тестировании печатными или электронными информационными средствами запрещается.

При нарушении поступающим во время проведения вступительного испытания Правил приема, уполномоченные должностные лица ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля» составляют акт о нарушении и о непрохождении поступающим вступительного испытания без уважительной причины, а при очном проведении вступительного испытания - также удаляют поступающего с места проведения вступительного испытания.

Поступающий сдает каждое внутреннее вступительное испытание однократно.

5 КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
знаний, умений и навыков поступающего

Оценивание уровня знаний, умений и навыков поступающего осуществляется на основании следующих критериев:

1. Правильность ответов;
2. Степень усвоения программного материала.

Максимальное количество баллов для вступительного испытания составляет 100 баллов.

Правильный ответ на каждое задание оценивается в **4 балла**.

Результаты вступительного испытания фиксируются экзаменатором в «Карте ответов по тесту».

Поступающий должен набрать не менее **40 баллов**. Это позволит поступающему принять участие в конкурсе на обучение в ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля».

Поступающие, набравшие по результатам вступительного испытания менее **40 баллов**, к дальнейшему участию в конкурсе не допускаются.

Заявление об апелляции поступающий может подать в день проведения вступительного испытания или в день объявления результатов вступительного испытания до 16:00 часов.

Результаты вступительных испытаний действительны при приеме на обучение на учебный год, на который осуществляется прием на обучение.