



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**Збірник тестових завдань
з дисципліни «Комерційна діяльність»**

**для студентів спеціальностей:
7.03050701, 8.03050701 «Маркетинг»**

ХАРКІВ 2015



Затверджено на засіданні кафедри маркетингу і комерційної діяльності, протокол № 2 від 12.10.2015 р.

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету, протокол № 3 від 28.10.2015 р.

Рецензент: М.А. Дядюк, к.е.н., доцент

ВСТУП

Повне та глибоке засвоювання програми курсу «Комерційна діяльність» допоможе студентам економічного факультету правильно орієнтуватись у складних ситуаціях щодо вирішення завдань з організаційної та комерційної роботи у посередницьких ланках, оптових та роздрібних торговельних підприємствах в умовах ринку. Тому важливе місце посідає контроль знань фахівця щоб з'ясувати рівень його підготовленості, використовуючи різні форми активного навчання. До такої форми активного навчання належать тестові завдання, які можуть виконувати не тільки навчальну функцію, але й контрольну-перевіркову.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

- 1. Визначте з нижченазваних видів договорів такі, що належать до майнових:**
 - а) зберігання, позики, перевезення, майнового найму;
 - б) купівлі-продажу, постачання, обміну, дарування;
 - в) оренди та підряду;
 - г) всі вище перераховані.

- 2. З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «ділер»:**
 - а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
 - б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
 - в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
 - г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;

- 3. Яке з наведених нижче визначень найточніше характеризує сутність комерційної діяльності?**
 - а) сукупність операцій, що забезпечують виконання планових завдань при високому рівні культури обслуговування;
 - б) сукупність елементів торгово-оперативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку;
 - в) сукупність операцій з організації торгово-оперативних процесів і управління ними;
 - г) всі вище перераховані.

- 4. Значення «Виробничого плану» для можливих інвесторів полягає у:**
 - а) визначенні раціональності технологічної схеми;
 - б) визначенні особливостей товару чи послуги і їх конкурентоспроможність;
 - в) одержання прибутку;
 - г) вказане в пунктах а та б.

- 5. До основних суб'єктів комерційної діяльності в торгівлі можуть бути віднесені:**
 - а) магазини, магазини-склади, товарні біржі;
 - б) дрібно роздрібна торговельна мережа, транспортні підприємства;
 - в) оптові підприємства, речові та продовольчі ринку, рекламні агентства;
 - г) всі вищеназвані.

6. Назвіть установчі документи, які необхідні під час створення підприємства:

- а) реєстраційна картка, статут;
- б) статут, установчий договір;
- в) квитанція про оплату реєстрації;
- г) все вище назване.

7. В «Організаційному плані» слід висвітлити питання:

- а) які саме фахівці та з якою оплатою потрібні для успішного ведення справ;
- б) організаційні схеми підприємства та схеми розповсюдження товарів;
- в) взаємодії структурних підрозділів підприємства;
- г) вибір юридично-правової форми бізнесу.

8. Які кінцеві цілі переслідує підприємець?

- а) отримання соціального ефекту;
- б) досягнення комерційного успіху і одержання прибутку;
- в) підвищення престижу фірми;
- г) виробництво якісної продукції.

9. Назвіть основні складові елементи процесу закупівельної роботи:

- а) вивчення попиту, ознайомлення з постачальниками;
- б) визначення необхідного обсягу закупівель;
- в) підготовчі операції, власні закупівельні операції, заключні операції;
- г) оперативне маневрування товарними ресурсами, пошуки додаткових ресурсів.

10. З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «агент»:

- а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
- б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені і за свій рахунок;
- в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
- г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;

11. Форми власності в Україні згідно з Законом України «Про власність»:

- а) державна, колективна, приватна;
- б) приватна, колективна, кооперативна, державна;
- в) приватна, кооперативна, комунальна, змішана, державна;
- г) державна, приватна, змішана.

12. Значення бізнес-плану визначається тим, що:

- а) дає можливість визначити життєздатність підприємства в умовах конкуренції;
- б) з своєрідним орієнтиром розвитку підприємства;
- в) служить важливим інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів;
- г) все вищеназване.

13. Учасники товариства мають право:

- а) брати участь в управлінні справами товариства у порядку, визначеному в установчих документах;
- б) вказане в пункті а, та вносити вклади (оплачувати акції) у розмірі, порядку та засобами, передбаченими в установчих документах;
- в) вказане в пункті а, та брати участь у розподілі прибутку товариства;
- г) вносити вклади передбаченими в установчих документах та брати участь у розподілі прибутку товариства.

14. Кому потрібен бізнес-план?

- а) співробітникам для визначення відносин між засновниками підприємства;
- б) підприємцям, співробітникам, інвесторам;
- в) засновникам для відкриття розрахункового рахунку;
- г) вказане в пункті б, та підприємцю для прокручування сценаріїв.

15. Концерн – це:

- а) об'єднання підприємств, які знаходяться у фінансовій залежності від одного або групи учасників;
- б) договірне об'єднання однорідних підприємств, у якому передбачається централізація збуту;
- в) тимчасове договірне об'єднання підприємств для реалізації масштабних цільових програм та проектів;
- г) об'єднання підприємств, які не пов'язані, або мають віддалені технологічні та виробничі зв'язки один з одним.

16. Вкажіть, яке з наведених понять відображає зміст поняття «брокер»:

- а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
- б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
- в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
- г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів.

17. До каналів збуту відносять:

- а) аукціони, біржі;
- б) ярмарки, дилерська мережа;
- в) мережа фірмових магазинів та оптових і роздрібних фірм;
- г) все вищеназване.

18. Угода вважається біржовою, якщо:

- а) вона нотаріально засвідчена;
- б) її учасники є членами біржі;
- в) на біржі реалізуються усі види товарів;
- г) вона зареєстрована на біржі на протязі трьох днів після її укладання.

19. Що не є видом цінової стратегії продавця на товарній біржі:

- а) завоювання біржового ринку за показником «кількість товару»;
- б) максимізація прибутку від біржових угод у поточному періоді;
- в) забезпечення «виживання» на біржі;
- г) впровадження на біржу з високим ступенем конкуренції продавців.

20. Вищим органом управління товарної біржі є:

- а) президент біржі;
- б) виконавча дирекція;
- в) біржовий комітет;
- г) загальні збори засновників.

21. З метою орієнтації комерційно-посередницької діяльності на зовнішній ринок, якого посередника слід вибрати для зниження ризику по збуту товарів:

- а) власного агента в країні-імпортері;
- б) внутрішню експортну організацію;
- в) міжнародну посередницьку фірму;
- г) посередницьку фірму країни-імпортера.

22. Цінність та успіх бізнес-плану складається в тому, що він:

- а) дає повний прогноз майбутнього;
- б) дає можливість визначення життєдіяльності підприємства в умовах конкуренції;
- в) не застаріває;
- г) служить гарантією від помилок.

23. Які необхідні вихідні дані для визначення потреби підприємства у матеріальних ресурсах:

- а) попит покупців на продукцію цього підприємства;
- б) наявність запасів матеріальних ресурсів на складі підприємства;
- в) собівартість продукції підприємства;
- г) норми витрат матеріальних ресурсів відповідно до прийнятої на підприємстві технології виробництва.

24. Що означає здійснювати закупівлю сировини і матеріалів правильно?

- а) необхідну кількість;
- б) з урахуванням значного запасу;
- в) із значним випередженням виробництва продукції даного виду продукції;
- г) у надійного постачальника.

25. Чим характеризується гарний постачальник?

- а) постачає матеріал своєчасно;
- б) якщо затримує постачання, то сповіщає про це підприємству-покупцю;
- в) постійно забезпечує високу якість матеріальних ресурсів, які постачаються;
- г) при постачанні сировини або матеріалів менш якісних, ніж передбачено контрактом, сповіщає покупцю завчасно;

26. Чим характеризується гарний постачальник?

- а) призначає доступну ціну;
- б) зміну умов постачання здійснює сповістивши завчасно покупця;
- в) забезпечує гарне супутнє обслуговування;
- г) не гарантує стабільність.

27. До комерційних процесів належать:

- а) навантаження та розвантаження товарів;
- б) збереження товарів;
- в) вивчення та прогнозування попиту;
- г) заключення договорів на постачання товарів.

28. Найбільш широким поняттям є:

- а) комерція;
- б) підприємництво;
- в) бізнес;
- г) ідентичні поняття.

29. У чому відмінність підприємництва від комерції?

- а) немає різниці;
- б) підприємництво – це організаційно-виробнича діяльність;
- в) комерція – це вид торговельного підприємництва;
- г) комерція – це торговельні процеси по купівлі-продажу товарів з метою одержання прибутку.

30. Оптовий продовольчий ринок відрізняється від товарної біржі:

- а) немає різниці;
- б) асортиментом товарів;
- в) наявністю власного складського господарства;
- г) організацією торгівлі.

31. Аукціон відрізняється від товарної біржі:

- а) немає різниці;
- б) асортиментом товарів;
- в) зберіганням товарів;
- г) організацією торгівлі.

32. Закупівля товарів за своєю економічною природою є:

- а) оптовий товарообіг;
- б) дрібнооптовий товарообіг;
- в) дрібно-роздрібний товарообіг;
- г) валовий товарообіг.

33. Оптовий ярмарок відрізняється від оптового продовольчого ринку:

- а) немає різниці;
- б) організацією торгівлі;
- в) епізодичністю поведінки;
- г) організацією проведення.

**34. Яке відношення до закупівлі товарів мають зміни форм вартості:
Г-Т і Т'Г'**

- а) немає прямого відношення;
- б) немає побічного відношення;
- в) має побічне відношення;
- г) розкриває сутність закупівельної роботи.

35. Ранжируйте у логічному порядку складові частини комерційної роботи, щодо оптового продажу товарів:

- а) установа господарських зв'язків з постачальниками товарів;
- б) рекламно-інформаційна діяльність;
- в) організація і технологія оптового продажу товарів;
- г) знаходження оптових покупців товарів;
- д) організація обліку та контролю виконання договорів з покупцями.

36. Поняття «оптового товарообігу» означає продаж товарів:

- а) великими партіями;
- б) дрібними партіями;
- в) торговельним підприємством;
- г) торговельним підприємством або оптовим посередником для перепродажу.

37. Дрібно-роздрібний продаж відрізняється від оптової:

- а) немає різниці;
- б) продаж товарів дрібними партіями;
- в) продаж товарів населенню для особового споживання;
- г) продаж товарів на аукціонах.

38. Основою для транзитного відвантаження товарів є:

- а) рішення виробника;
- б) рішення постачальника;
- в) рішення покупця;
- г) наряд або рознарядка покупця, спрямована постачальнику.

39. Транзитна форма оптового продажу товарів здійснюється:

- а) від постачальника-виробника;
- б) безпосередньо у магазині;
- в) постачальником з доставкою товарів на свої склади;
- г) постачальником без транспортування товарів на свої склади.

40. Ф'ючерсним ринкам потрібні спекулянти, тому що:

- а) підвищують ліквідність ринків;
- б) сприяють процесу виявлення ціни;
- в) полегшують хеджування;
- г) усе вищесказане разом.

41. Необхідність угод типу «Форвард» обумовлена тим, що:

- а) знижуються витрати щодо складського зберігання товарів;
- б) немає ризику зміни цін на товари;
- в) форвардні контракти стандартизовані;
- г) тривалість постачання товарів до 24 місяців.

- 42. Що є головним розрахунковим комерційним документом?**
- а) комерційний рахунок;
 - б) сертифікат якості;
 - в) специфікація;
 - г) гарантійне зобов'язання.
- 43. Яку діяльність здійснюють збутові агенти?**
- а) діяльність обмежена призначеним районом;
 - б) значний обсяг продажу товарів;
 - в) значний обсяг торговельних угод;
 - г) реалізують продукцію великих фірм.
- 44. Що є вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю?**
- а) загальні збори акціонерів;
 - б) збори учасників;
 - в) директор (дирекція);
 - г) адміністративна рада.
- 45. Якщо ф'ючерсна ціна контракту співпадає з ціною зіткнення опціону, то такий опціон називається:**
- а) «з грошима»;
 - б) «без грошей»;
 - в) «при своїх»;
 - г) «скінчений».
- 46. Яка роль комерція в активізації економічних процесів?**
- а) збуджує виробниче підприємництво, прискорює обіг товарів;
 - б) стимулює активну діяльність суб'єктів підприємництва;
 - в) вносить відповідний внесок у формуванні доходів держбюджету;
 - д) все перераховане вище.
- 47. У кого значно більші виробничі розрахунки?**
- а) у комісіонерів;
 - б) у брокерів;
 - в) у збутових агентів;
 - г) у промислових агентів.
- 48. Зміст якого договору включає продаж готової продукції?**
- а) договір-продажу;
 - б) договір-постачання;
 - в) договір-зберігання;
 - г) договір-перевезення.

49. Яка головна мета бізнес-плану?

- а) розширення підприємницької діяльності;
- б) іноземні інвестиції;
- в) випуск запланованого об'єму продукції;
- г) одержання прибутку.

50. Що характерно для промислових агентів?

- а) участь у реалізації частини продукції, виготовленої постачальником;
- б) не обмежувати свою діяльність призначеним районам;
- в) включати в асортимент реалізуємої продукції продукцію конкуруючих між собою виробників;
- г) наявність складського господарства.

51. Револьверний лізинг – це:

- а) лізинг з послідовною заміною майна;
- б) лізинг з додатковим притягненням коштів;
- в) лізинг з наданням послуг по ремонту і технічному обслуговуванню обладнання;
- г) лізинг з правом орендодавця доповнювати список обладнання, що орендується.

52. Головною особливістю зворотного лізингу постає:

- а) лізингоканальний кредит;
- б) сервісне обслуговування;
- в) обов'язковий ремонт обладнання;
- г) послідовна заміна майна.

53. Технічне обслуговування і ремонт обладнання при лізингу з обслуговуванням є:

- а) обов'язковою послугою лізингодавця;
- б) послугою, яка обумовлена угодою;
- в) послугою на прохання лізингоотримувача;
- г) обов'язковою послугою лізингоотримувача.

54. Чистий лізинг – це різновид:

- а) фінансового лізингу;
- б) компенсаційного лізингу;
- в) зворотного лізингу;
- г) оперативного лізингу.

55. Особливості фінансового лізингу;

- а) довгостроковий, трьохсторонні операції;
- б) середньостроковий, трьохсторонні операції;
- в) довгостроковий, двосторонні операції;
- г) середньостроковий, двосторонні операції.

56. Для якого виду лізингу характерні гнучка система сплати?

- а) револьверний;
- б) лізинг з обслуговуванням;
- в) розподільний;
- г) повернений.

57. Ліверидж-лізинг є різновидом:

- а) фінансового лізингу;
- б) оперативного лізингу;
- в) чистого лізингу;
- г) немає вірної відповіді.

58. За якими характеристиками найбільш принципово відрізняються агенти і брокери від оптових торговельних підприємств?

- а) розмірами та функціями, які вони виконують;
- б) обсягами діяльності та умовами взаємодії з виробниками;
- в) функціями, які вони виконують;
- г) умовами формування своїх доходів і становлення до прав власності на товар.

59. Яке визначення найбільш точно розкриває зміст діяльності дистриб'ютора?

- а) незалежний підприємець, який продає, як правило, транспортні засоби, які купує у генерального агента, зберігаючи марку фірми;
- б) незалежний оптовий посередник, який здійснює діяльність по закупці продукції з метою її продажу роздрібним фірмам;
- в) службовець торговельного підприємства, який здійснює торговельного представництво. Діє на основі трудових угод з підприємством;
- г) біржовий посередник, який укладає угоди для клієнтів та за їх рахунок.

60. Повні господарські товариства – це підприємства, в яких:

- а) учасники несуть повну відповідальність усім своїм майном;
- б) учасники несуть повну відповідальність у межах свого вкладу;
- в) учасники несуть повну відповідальність у межах свого вкладу, а при нестачанні – додатково частиною свого майна;
- г) здійснюють торгово-оперативну діяльність, спрямовану на одержання прибутку.

61. Поняття «комерція», «комерційний» визначає:

- а) торгівля;
- б) будь-яка діяльність, яка приносить прибуток;
- в) торговельні процеси по купівлі-продажу товарів з метою одержання прибутку;
- г) усі види діяльності на ринку.

62. У поняття господарчих зв'язків між постачальниками та покупцями входить:

- а) організаційні взаємозв'язки постачальників і покупців;
- б) економічні відносини постачальників і покупців;
- в) комерційні взаємозв'язки постачальників і покупців;
- г) сукупність господарчих відносин постачальників і покупців в процесі поставок товарів.

63. За структурою товарний асортимент класифікують на:

- а) груповий, внутрішньогруповий, видовий, внутрішньовидовий;
- б) широкий, вузький, глибокий, мілкий;
- в) основний, супутній;
- г) простий, складний, змішаний.

64. Стійкий попит:

- а) попит, який виникає під впливом реклами;
- б) попит, який не допускає заміни товару;
- в) попит, який проявляється на більшість товарів;
- г) попит, який пред'являється за мірою необхідності зміни виробів.

65. З метою орієнтації комерційно – посередницької діяльності на зовнішній ринок, якого посередника слід вибрати для зниження ризику по збуту товарів:

- а) власного агента в країні-імпортера;
- б) внутрішню експортну організацію;
- в) міжнародну посередницьку фірму;
- г) посередницьку фірму країни-імпортера.

66. В залежності від змісту процесів, що обслуговуються, комерційні функції поділяються на:

- а) функції комерційного характеру;
- б) забезпечуючі функції;
- в) функції технологічного характеру;
- г) функції сервісу.

67. Біржові товари поділяють на групи:

- а) нафта, зернові, акції;
- б) фінансові інструменти, сільськогосподарська продукція та промислова сировина, продовольчі товари;
- в) кольорові метали, текстильна сировина, цінні папери;
- г) усі відповіді вірні.

68. Хто не може бути засновником товарної біржі в Україні?

- а) вітчизняні фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю;
- б) представники органів влади і управління;
- в) юридичні особи – резиденти України;
- г) іноземні інвестори.

69. «Ведмідь» – це:

- а) спекулянт, який грає на тенденції до підвищення цін;
- б) спекулянт, який грає на тенденції до пониження цін;
- в) спекулянт, який грає на різниці в цінах ф'ючерсних контрактів;
- г) спекулянт, який грає на різниці в цінах між спотовими і ф'ючерсними цінами.

70. Позамагазинні методи активізації продажу:

- а) ярмарки, базари, продаж через пошту, продаж через комівояжерів;
- б) сезонний розпродаж товарів, виставки-продажі;
- в) продаж товарів зі знижкою, продаж товарів з дегустацією;
- г) послідовний продаж товарів, продаж товарів з використанням бізнес-лотереї.

71. Процес продажу товарів за зразками включає такі основні елементи:

- а) самостійний огляд зразків товарів, оформлення і розрахунок за товари та послуги, надання послуг покупцям;
- б) огляд зразків товарів за допомогою продавця, оформлення і розрахунок за товари та послуги;
- в) усі відповіді вірні;
- г) вірної відповіді немає.

72. Комерційний акт складається у випадках, якщо:

- а) мали місце порушення правил, умов і термінів перевезення;
- б) документи прибули без вантажу;
- в) залізниця повертає викрадені вантажі;
- г) усі відповіді вірні.

73. Продавцями в системі В2С (бізнес-споживач) можуть бути такі організаційні форми електронної торгівлі:

- а) Інтернет-магазини, електронні магазини;
- б) торговельні ряди, торговельні автомати, електронні аукціони;
- в) усі відповіді вірні;
- г) немає вірної відповіді.

74. Основні показники соціальної ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі:

- а) загальні витрати часу на одну купівлю, кількість додаткових послуг, оборотність товарів;
- б) витрати часу на пошук товарів у торговельному залі, витрати часу на розрахунок за покупку, коефіцієнт завершеності покупки;
- в) розміри заставленої та демонстративної площі, коефіцієнт заставленої та демонстративної площі;
- г) частка площі торгового залу, частка товарних запасів.

75. Продуктивність праці – це:

- а) товарообіг на одного продавця;
- б) товарообіг на одного працівника торгового залу;
- в) товарообіг на одного працівника магазину;
- г) усі відповіді вірні.

76. До основних функцій підсистеми культури торгівлі належать:

- а) світогляд, оціночно-нормативна функція;
- б) комунікативна і інтегральна функції;
- в) комерційна і маркетингова функції;
- г) відповіді а) та б).

77. Переваги електронного аукціону полягають в тому, що:

- а) ця форма забезпечує динамічність, конфіденційність;
- б) ця форма забезпечує масштабність, конкурентність;
- в) ця форма забезпечує гармонійність, комунікативність;
- г) відповіді а) та б).

78. Правові документи, регулюючі господарські відносини між постачальниками та покупцями у ринковій економіці:

- а) основні умови поставок окремих товарів;
- б) особливі умови поставок;
- в) положення про поставки продукції виробничо-технологічного призначення товарів народного споживання;
- г) Громадянський кодекс України.

79. Договір поставки вступає в силу і стає обов'язковим для сторін з моменту:

- а) спрямування стороною пропозиції (оферти) для укладання договору;
- б) оформлення договору у письмовій формі;
- в) одержання стороною спрямованої оферти, її акцепту;
- г) оформлення договору по телефаксу.

80. Специфікація по договору поставки товарів складається:

- а) у всіх випадках;
- б) для установлення якості поставлених товарів;
- в) при поставках товарів складного асортименту;
- г) при поставках товарів простого асортименту.

81. Визначте критерії вибору виду підприємницької діяльності:

- а) перспективність виду підприємницької діяльності, можливість одержання прибутку;
- б) фінансові можливості суб'єкта підприємницької діяльності, наявність матеріальних, трудових ресурсів;
- в) ступінь майнової відповідальності за зобов'язаннями;
- г) все вище вказане.

82. Об'єктами комерції можуть бути:

- а) товари, сировина, нерухомість, машини, обладнання;
- б) проведення ломбардних, операцій;
- в) виготовлення і реалізація товарів;
- г) тара та пакувальні матеріали.

83. Основним елементом комерційної діяльності вважають:

- а) сукупність елементів просування товарів, що забезпечують виконання планових завдань;
- б) заходи щодо пошуку та збуту товарів;
- в) сукупність операцій з налагодженням комерційних контактів для закупівлі товарів;
- г) заходи по прийому товарів.

84. Товарні біржі в Україні за організаційно-правовим статусом – це:

- а) асоціація торговельних підприємств;
- б) об'єднання виробників;
- в) товариство з обмеженою відповідальністю;
- г) усі відповіді вірні.

85. Які з наведених характеристик є визначальними для біржі як вищої організаційної форми оптової торгівлі?

- а) затвержені правила укладання угод;
- б) наявність постійних органів управління;
- в) обов'язкова наявність товару під час укладання угоди;
- г) вірні відповіді а) та б).

86. Рівень ліквідності контрактів, що укладені на біржі розраховується як співвідношення:

- а) обсяг укладених біржових угод/обсяг пропозиції;
- б) вартість виконання контрактів/сума пропозиції;
- в) рівень ліквідності біржі/рівень ліквідності торгів;
- г) вартість виконаних контрактів (угод)/вартість укладених угод.

87. Яким документом у практиці торгівлі в Україні регламентується допуск товару до біржових торгів?

- а) Законом України «Про товарну біржу»;
- б) правилами біржової торгівлі конкретної біржі;
- в) статутом біржі;
- г) усі відповіді вірні.

88. Біржова угода підлягає реєстрації у:

- а) біржовому комітеті;
- б) розрахунковій комісії;
- в) кліринговій комісії;
- г) вірної відповіді немає.

89. Як називається угода, при якій відбувається збалансований обмін товарами?

- а) угода з заставою;
- б) бартерна;
- в) компенсаційна;
- г) угода з умовою.

90. До комерційної таємниці на підприємстві відносять:

- а) довідку про сплату податків та обов'язкових платежів;
- б) дані про забруднення навколишнього середовища, порушення правил техніки безпеки;
- в) договори з постачальниками та покупцями;
- г) фінансові перспективи підприємства.

91. Роздрібний торговець виконує наступні функції:

- а) забезпечує конкретний асортимент товарів або послуг, здійснює подрібнення закуплених партій товарів, забезпечує зберігання запасів;
- б) забезпечує сервіс, повноту і стабільність асортименту товарів, систему послуг;
- в) забезпечує якість товару, етику і естетику обслуговування, впровадження прогресивних методів обслуговування;
- г) усі відповіді вірні.

92. Комерційний акт складається у випадках, якщо:

- а) фактична назва, маса, кількість товару не відповідають даним супровідних документів;
- б) вантаж зіпсований, або пошкоджений;
- в) вантаж прибув без документів;
- г) усі відповіді вірні.

93. За об'єктами і суб'єктами електронні системи торгівлі можна поділити:

- а) система «бізнес-бізнес», «бізнес-споживач»;
- б) система «споживач-бізнес», «адміністрація-бізнес»;
- в) система «бізнес-адміністрація», «бізнес-споживач»;
- г) відповіді а) та б).

94. Магазинні методи активізації продажу:

- а) виставки-продажі, продаж товарів з використанням бізнес лотереї, послідовний продаж товарів;
- б) ярмарки, базари; продаж товарів з дегустацією;
- в) продаж товарів зі знижкою, продаж через пошту;
- г) продаж через комівояжерів, послідовний продаж товарів.

95. Основні причини виникнення конфліктів між продавцями і покупцями:

- а) ущемлення, або незадоволення яких-небудь інтересів суб'єкта;
- б) помилково приписана кому-небудь позиція, спрямована проти суб'єкта;
- в) психологічна непереносимість до поведінки іншої людини;
- г) усі відповіді вірні.

96. Рівень культури обслуговування визначається такими показниками:

- а) коефіцієнтом повноти і стабільності асортименту, коефіцієнтом затрат часу покупців на здійснення купівлі, коефіцієнтом додаткового обслуговування покупців, коефіцієнтом культури обслуговування на душу покупців;
- б) коефіцієнтом стабільності асортиментного переліку, коефіцієнтом додаткового обслуговування покупців, коефіцієнтом затрат часу на очікування обслуговування, коефіцієнтом культури обслуговування на душу покупців;
- в) усі відповіді вірні;
- г) немає вірної відповіді.

97. Зміна або додаток умов укладеного договору:

- а) не допускається при односторонній заяві сторін;
- б) допускає при односторонній заяві сторін;
- в) допускає при погодженні сторін;
- г) не допускає при погодженні сторін.

98. Назвіть уставні документи, які необхідні під час створення підприємства:

- а) реєстраційна карта, статут;
- б) статут, установчий договір;
- в) квитанція про оплату реєстрації;
- г) все вище назване.

99. До комерційних процесів відноситься:

- а) підсортування товарів;
- б) складання договорів на поставку товарів;
- в) рекламно-інформаційна робота;
- г) пакування товарів.

100. До комерційних процесів відноситься:

- а) навантаження та розвантаження товарів;
- б) збереження товарів;
- в) вивчення та прогнозування попиту;
- г) транспортування товарів.

101. Які з наведених характеристик притаманні сучасному етапу розвитку бірж в Україні?

- а) укладання угод з реальним товаром;
- б) угоди укладаються між посередниками – брокерами;
- в) основною організаційно-правовою формою бірж є товариство з обмеженою відповідальністю, яке не має за мету отримання прибутку;
- г) усі відповіді вірні.

102. Ціна попиту - це:

- а) ціна, яка може бути запропонована покупцем товару на біржі, виходячи з його потреб і фінансових можливостей з врахуванням стану поточної економічної та біржової кон'юнктури;
- б) ціна, за яку покупець придбав товар на біржі;
- в) усі відповіді вірні;
- г) вірної відповіді немає.

103. Технічний аналіз – це дослідження:

- а) показників біржової торгівлі, обсягів продажу, динаміки біржових цін;
- б) основних показників розвитку зовнішньої торгівлі, обсягів продажу, динаміки цін;
- в) інформації про позабіржовий ринок;
- г) вірної відповіді немає.

104. Обов'язкову наявність товару в момент укладання угоди передбачає угода:

- а) «спот»;
- б) «форвард»;
- в) «ф'ючерсна»;
- г) з «премією».

105. Що належить до організаційних форм оптової торгівлі?:

- а) ринок (базар);
- б) аукціон;
- в) торги;
- г) електронні торги.

106. Біржовою операцією вважається:

- а) взаємна угода членів біржі з приводу участі в торгах, що підлягає реєстрації і нотаріальному засвідченню;
- б) операція із купівлі-продажу біржових товарів незалежно від місця її здійснення;
- в) взаємна угода учасників біржового торгу із купівлі-продажу, зареєстрована на біржі;
- г) усі відповіді вірні.

107. Присутніх в операційній залі під час біржової сесії поділяють на групи, що:

- а) організують укладання біржових угод;
- б) контролюють проведення біржового торгу;
- в) спостерігають за веденням торгу;
- г) усі відповіді вірні.

108. Магазинні методи продажу товарів:

- а) через прилавок, самообслуговування, за зразками, за попереднім замовленням;
- б) через прилавок, з індивідуальним обслуговуванням, за зразками, продаж товарів з вільним доступом до них, за попереднім замовленням;
- в) через прилавок, самообслуговування, з індивідуальним обслуговуванням, за зразками, продаж товарів з вільним доступом до них, за попереднім замовленням;
- г) через прилавок, самообслуговування, за зразками, продаж товарів з вільним доступом до них, за попереднім замовленням.

110. Показники якості обслуговування це:

- а) показники роздрібної торговельної мережі, впровадження прогресивних методів продажу, повноти і стабільності асортименту;
- б) показники динаміки товарообігу, системи послуг, затрат часу покупців на здійснення купівлі, завершеності купівлі;
- в) усі відповіді вірні;
- г) немає вірної відповіді.

111. Принципи мерчандайзингу:

- а) управління категоріями, організація викладки на рівні очей покупця, орієнтація, врахування потоків руху покупців, оптимізація кількості «фейсінгів»;
- б) розміщення товарів за розмірами тари, позначення цін на цінниках, використання виносних дисплеїв для показу товарів, інтенсивне використання рекламних товарів, взаємовідносини з постачальниками магазину;
- в) розміщення товарів за розмірами тари, позначення цін на цінниках, використання виносних дисплеїв для показу товарів, інтенсивне використання рекламних товарів, організація викладки на рівні очей покупця, лівостороння орієнтація, врахування потоків руху покупців, оптимізація кількості «фейсінгів»;
- г) відповіді а) і б).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

Законодавча база

1. Генеральна схема планування території: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2002. – 5 черв.
2. Про власність: Закон України // Голос України. – 1991. – 7 лют.
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – 8 жовт.
4. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – 22 жовт.
5. Про захист прав споживачів: Закон України // Урядовий кур'єр. – 1994. – 27 січ. (зі змінами та доповненнями).
6. Про кооперацію: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – 27 серп.
7. Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності: Закон України // Голос України. – 1992 – 29 квіт. (зі змінами та доповненнями).
8. Про охорону праці: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2002. – 18 груд.
9. Про рекламу: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – 24 вер.

Основні підручники та навчальні посібники

10. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: Підручник. - 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616с.
11. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 560с.
12. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм): Учебник / Под ред. О.А. Новикова, Щербакова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 416с.

13. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 324с.

14. Панкратов Ф.Г., Серегина М.К. Коммерческая деятельность: Учебник для ВУЗов. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 580с.

ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

15. Балабанова Л.В., Германчук А.М., Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник – К: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.

16. Бевз О.П., Скотнікова М.М., Кушнір Т.Б. Економіка – організаційні основи біржової торгівлі: Навчальний посібник. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 215с.

17. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006 – 780 с.

18. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для ВУЗов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. – 596с.

19. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник для ВУЗов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. – 520с.

20. Державний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та їх визначення». – К.: Держстандарт України, 2004.

21. Егоров В.Ф. Организация торговли; Учебн. пособ. – СПб.: Питер, 2004. – 352с.

22. Киселев Ю.И. Электронная коммерция: Практическое руководство. – СПб.: ООО «Диа Софт Ю.П.», 2001 – 224с.

23. Кодекс законів про працю України. – Упорядник В.М. Вакуленко. – К.: Форум, 2001. – 800с.

24. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / За ред. В.В. Апопія , Я.А. Гончарука). – Львів: ЛКА, 2001. – 450с.

25. Комаренко В.І., Холод Б.І., та ін. Біржова діяльність: Навчальний посібник. – Київ: ЦУП, 2003 – 267 с.

26. Концепція вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів: Схвал. постановою Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2001р. №1662 // Автоматизована пошукова система «Нормативні акти України».

27. Економіка т орговельного підприємства: Опорний конспект лекцій. – Ч. 1 / Автори. – К.: КНТЕУ. – рік. – С. 6-9; 109-119.

28. Економіка т орговельного підприємства: Опорний конспект лекцій. – Ч. 2 / Автори. – К.: КНТЕУ. – рік. – С. 157-182.

29. Памбухчянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. - 320с.

30. Пик Х.С., Пик Є.Ф. Супермаркет. Организация и управление: Пер. с англ. - 2-е изд., перераб. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 224с.

31. Подлесных В.И. Теорія організації: Навч. пос. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2003. – 336 с.

32. Порядок відкриття і ліквідації магазинів безмитної торгівлі та Правила продажу товарів магазинами безмитної торгівлі. Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 17 липня 2003 р. №1089 // Урядовий кур'єр. – 2003. – 6 серп.

33. Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів // Урядовий кур'єр. – 2002. – 8 трав.

34. Правила торгівлі на ринках // Бізнес. – 2002. – 27 квіт.

35. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Послідовність. Ефективність. Відповідальність» // Урядовий кур'єр. – 2004 – 31 бер.

36. Радіонов Ю.Ф. Тенденції та проблеми розвитку внутрішньої торгівлі в Україні // Маркетинг і реклама. – 2002. - №5,6. – С. 20-23.

37. Ребицький В.М., Полікарпов І.С. Організація і технологія інспектування: Навч. посібник для ВУЗів. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2001 – 296с.

38. Современный супермаркет: Учебник по современным формам торговли. – М.: Издательство Жигульского (ООО «Современные розничные и ресторанные технологии»), 2002. – 336с.

39. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Консультант, 2003. – 662с.

40. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. – 2-е изд., перераб. / Под общ. ред. Л.А. Брагина и Т.П. Данько. – М.: ИНФРА – 2002. – 559с.

41. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов Н/Д: Феникс, 2000. – 512с.

42. Цират Г.В. Франчайзинг и франчайзинговый договор: Уч.-практ. пособие. – К.:Истина. – 2002. – 248с.

ПЕРЕЛІК НАОЧНИХ ТА ІНШИХ ПОСІБНИКІВ МЕТОДИЧНИХ ВКАЗІВОК ДО ПРОВЕДЕННЯ КОНКРЕТНИХ ВИДІВ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

43. Парцирна Т.М., Черкашина Л.В., Попова Л.О., Синіцина Г.А. Методичні вказівки з виконання та захисту розділів випускних робіт бакалавра з організації та технології торговельних процесів і маркетингу (для студентів денної і заочної форм навчання спеціальностей 7.050301, 7.050302, 7.050303). – Харків: ДОД ХДАТОХ, 1999. – 28с.

44. Попова Л.О., Черкашина Л.В., Красноусов А.В. Комерційна діяльність. Пакет контрольних завдань для комплексної перевірки знань студентів товарознавчого факультету спеціальностей 6.050301, 6.050302, 6.050303. – Харків: ДОД ХДАТОХ, 2007. – 163 с.

45. Черкашина Л.В. Комерційна діяльність: Робоча програма дисципліни для спец. 6.050301; 6.050302; 6.050303. - Харків: ХДУХТ, 2003 – 33с.

46. Черкашина Л.В., Попова Л.О. Бізнес-операції: Методичні вказівки до практичного заняття з курсу „Комерційна діяльність” (для студентів спеціальностей 7.050106, 7.050107, 7.050201, 7.050203). – Харків: ДОД ХДАТОХ

47. Черкашина Л.В., Попова Л.О. Методичні вказівки до виконання курсових робіт з дисципліни «Комерційна діяльність» для студентів спеціальностей 7.050203, 7.050301 денної і заочної форм навчання. – Харків: ДОД ХДАТОХ, 2000. – 23с.

48. Черкашина Л.В., Попова Л.О., Кривошеєва Н.М. Методичні вказівки до практичного заняття з курсу «Комерційна діяльність» за темою: «розрахунок ефективності комерційних угод з закупівлі товарів» для студентів спеціальностей 7.050106, 7.050108, 7.050201, 7.050206, 7.050301. – Харків: ДОД ХДАТОХ, 2002. – 19с.

49. Попова Л.А., Черкашина Л.В., Долинская Р.Г., Шаповалова Т.Ю. Методические указания по разработке бизнес-плана для студентов и слушателей дневной и заочной форм обучения. – Харьков: УОП ХГУПТ, 2004. – 48с.

Навчальне видання

Укладачі: ЧМІЛЬ Ганна Леонідівна,
КРАСНОУСОВ Андрій Володимирович

**Збірник тестових завдань
з дисципліни «Комерційна діяльність»**

**для студентів спеціальностей:
7.03050701, 8.03050701 «Маркетинг»**

Підписано до друку _____ Формат 60*841/16. Папір офсет Друк офсет.
Умов.друк. арк. 0,9. Тираж 100 прим. Зам. №

Видавець і виготовлювач Харківський державний університет харчування та торгівлі, 61051 Харків 51, вул. Клочківська, 333.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4417 від 10.10.12 р.