|  |
| --- |
| Державний університет «Житомирська політехніка»Факультет бізнесу та сфери обслуговуванняКафедра менеджменту і підприємництваСпеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Освітній ступень: «бакалавр» |
| «ЗАТВЕРДЖУЮ»Проректор з НПР\_\_\_\_\_\_О.В. Морозов«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2020 р. | Затверджено на засіданні кафедри менеджменту і підприємництваПротокол №5 від «28» серпня 2020 р.Завідувач кафедри \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Т.П. Остапчук«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2020 р. |
| ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ**КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ** |

|  |  |
| --- | --- |
| № | Завдання |
|  | Процеси, пов’язані зі зміною форм вартості, тобто з купівлею і продажем товарів:  |
|  | Сутність комерційної діяльності становлять: |
|  | Грошовий вираз вартості продукції: |
|  | До факторів непрямого впливу на діяльність підприємства належать: |
|  | Діяльність, за якої посередники виступають контрагентами в купівлі-продажу товарів; займаються вивченням попиту та пропозиції товарів і закупівлею їх у товаровиробників, оптовим продажем товарів – це: |
|  | Принципи комерційної діяльності характеризуються наступним: |
|  | До торгових послуг відносять: |
|  | Підприємство як суб'єкт ринкової економіки: |
|  | До учасників торгів на оптовому ринку відносяться:  |
|  | Об’єктом комерційної діяльності є:  |
|  | У чому відмінні риси товариства з обмеженою відповідальністю?  |
|  | У чому відмінні риси товариства з додатковою відповідальністю?  |
|  | У чому відмінні риси «повного товариства»?  |
|  | До договірних об'єднань підприємств відносять: |
|  | До статутних об'єднань підприємств відносять: |
|  | Об’єднання підприємств, суб’єкти якого повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність – це: |
|  | Найпростіша форма договірного об'єднання підприємств, учасники якого не втрачають юридичну і господарську самостійність – це:  |
|  | Оптова торгівля – це: |
|  | Система господарських зв’язків – це: |
|  | Комісійний магазин – це: |
|  | Засобами пересувної торгівлі вважаються: |
|  | За наявності заперечень при заключенні господарського договору: |
|  | Асортимент товарів – це: |
|  | Номенклатура товарів – це: |
|  | Товари повсякденного попиту – це:  |
|  | Товарний знак – це:  |
|  | До ринкової інфраструктури належать:  |
|  | Періодично діючий ринок, що дає змогу його учасникам-експонентам виставити зразки свого виробництва, продемонструвати нові досягнення і технічні удосконалення з метою укладання прямих торговельних угод – це:  |
|  | Товари особливого попиту – це:  |
|  | Товари попереднього вибору – це: |
|  | Широта асортименту — це: |
|  | Глибина асортименту – це:  |
|  | Сертифікація – це:  |
|  | Організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які проводять виробничу і комерційну діяльність, і має на меті надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов’язаних з ним торговельних операцій – це: |
|  | Договір контрактації — це: |
|  | Торговельна надбавка — це: |
|  | Нижчою за собівартість встановлюється ціна: |
|  | У собівартість продукції не входить такий елемент: |
|  | Які кінцеві цілі переслідує підприємець? |
|  | Вкажіть, яке з наведених понять відображає зміст поняття «брокер»: |
|  | Які необхідні вихідні дані для визначення потреби підприємства у матеріальних ресурсах: |
|  | Поняття «оптового товарообігу» означає продаж товарів: |
|  | Роздрібний продаж відрізняється від оптової: |
|  | Товаросупроводжувальний документ, що підтверджує відповідність товару показникам якості, технічним характеристикам, вимогам безпеки для життя й здоров'я людей, природної навколишнього середовища, передбаченим умовами договору: |
|  | Зміст якого договору включає продаж готової продукції? |
|  | Яке визначення найбільш точно розкриває зміст діяльності дистриб’ютора? |
|  | Товарна продукція — це |
|  | Валова продукція – це:  |
|  | Реалізована продукція – це  |
|  | Товари пасивного попиту – це:  |
|  | Яку можливість дає штрихове кодування?  |
|  | Класифікація оптових і дрібнооптових магазинів: |
|  | Комерційна таємниця – це:  |
|  | Предметом договору купівлі-продажу є: |
|  | ІНКОТЕРМС – це: |
|  | У сфері господарської діяльності не застосовуються такі види санкцій: |
|  | Якщо обсяг реалізації товарів за період менший, ніж розмір їх надходження, товарні запаси на кінець періоду:  |
|  | Якщо обсяг реалізації товарів за період більший, ніж розмір їх надходження, товарні запаси на кінець періоду:  |
|  | Виробниче підприємництво передбачає: |
|  | Комерційне підприємництво – це: |
|  | Послідовне виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну – це: |
|  | Сукупність прийомів і способів, спрямованих на забезпечення функціонування різних стадій системи товарно-грошового обміну –це:  |
|  | Принцип комерційної діяльності, який полягає в тому що суб’єкти комерційної діяльності вільні у виборі об’єктів, форм і методів взаємодії, самостійно визначають масштаби, й умови здійснення комерційних операцій, характер взаємовідносин, міру відповідальності. |
|  | Принцип комерційної діяльності, який полягає в тому що комерційна діяльність здійснюється в умовах коли на ринку є багато продавців з ідентичним асортиментом товарів. |
|  | Принцип комерційної діяльності, який полягає в меті отримати прибуток. |
|  | Принцип комерційної діяльності, який полягає у впровадженні гнучких форм і оперативних методів комерційної діяльності, адекватних до ринкового середовища і кон’юнктурної ситуації. |
|  | Група окремих складів та інших функціонально необхідних приміщень, що, як правило, розташовані на одній території, забезпечують виконання повного торговельно-технологічного циклу та управляються із єдиного адміністративного центру – це:  |
|  | Комерційні підприємства, які реалізують товари як великими партіями (оптом), так і споживачам за роздрібними цінами –це: |
|  | Спеціалізовані суб'єкти комерційного посередництва, що торгують за принципом: «Товар купляє той, хто більше за нього заплатить» - це:  |
|  | Суб’єкти комерційного посередництва яким фірми-виробники надають виняткові права щодо купівлі-продажу їхніх товарів – це:  |
|  | Суб'єкти ринку, що надають споживачам у довгострокову оренду різноманітні товари – це:  |
|  | Структурно відокремлена господарська одиниця, що має у своєму володінні (розпорядженні) засоби виробництва і спеціалізується на виробництві та реалізації потрібної споживачам продукції (робіт, послуг) – це: |
|  | Продукт праці або певне благо, що здатне задовольняти певні потреби людини і призначене для обміну (купівлі та продажу) – це:  |
|  | Діяльність з консультування керівників, апаратууправління, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності –це:  |
|  | Документ, що закріплює права та обов’язки сторін, регулює господарсько-правові відносини між учасниками господарських зв’язків, фіксує факт угоди та зміст зобов'язання сторін і набуває правового статусу після підписання його обома сторонами – це: |
|  | Господарські зв'язки встановлюються між двома суб’єктами господарювання, із яких один є виробником (постачальником), а інший – споживачем (покупцем) на основі безпосередніх договірних контактів між учасниками, беззалучення проміжних ланок називаються: |
|  | Система економічних зв’язків між продавцями та покупцями,що виникають в процесі доведення товарів від виробників до споживачів – це: |
|  | Ємність ринку визначається:  |
|  | Сукупність суб’єктів (елементів) товарного ринку (підприємства, організації, установи), які здійснюють різні види діяльності у сфері товарного обігу – це:  |
|  | Систематичний збір і об’єктивний запис, класифікація, аналіз і презентація даних, щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій і т.д. окремих осіб та організацій в контексті їх економічної, політичної, суспільної та повсякденної діяльності - це:  |
|  | Будь-який результат, що виражений у вартісній формі, якого підприємство досягло завдяки своїй комерційній роботі – це:  |
|  | Посередницьке підприємництво –це: |
|  | Фінансове підприємництво – це:  |
|  | Страхове підприємництво - це:  |
|  | Економічними функціями комерційного підприємства є: |
|  | Для розрахунку об’єму реалізованої продукції не треба знати: |
|  | Рентабельність - це: |
|  | Прибуток від реалізації певної продукції буде максимальним, якщо: |
|  | Чинник, який впливає на величину виручки від реалізації продукції: |
|  | Оберіть суб’єкта сфери оптової торгівлі: |
|  | Оберіть суб’єкта сфери роздрібної торгівлі: |
|  | Оберіть суб’єкта сфери комерційного посередництва:  |
|  | Для якого виду суб’єкта комерційної діяльності характерна комерційна робота пов’язана *з* постачальниками сировини, матеріалів та комплектуючих виробів: |
|  | Комерційні посередники, які займаються пошуком зацікавлених продавців та покупців, зводять їх, але не беруть участі в угоді ні своїм ім'ям, ні своїм капіталом – це: |
|  | До ліцензійних послуг відноситься:  |
|  | Діяльність з консультування керівників, апарату управління, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності – це:  |
|  | Послуги щодо збирання, обробки, класифікації, аналізу і оформлення різних видів фінансової інформації –це:  |
|  | Послуги, які здійснюють фінансові установи щодо поповнення обігових коштів, забезпечення інвестиційних та інших програм суб'єктів господарської, комерційної та іншої діяльності – це:  |
|  | Господарський зв'язок, який виникає між двома учасниками:  |
|  | Господарський зв'язок в якому приймає учать три і більше учасники: |
|  | Комбінований господарський зв'язок характеризується:  |
|  | Документ, що закріплює права та обов'язки сторін, регулює господарсько-правові відносини між учасниками господарських зв'язків, фіксує факт угоди та зміст зобов'язання сторін і набуває правового статусу після підписання його обома сторонами – це:  |
|  | Різновид договору в якому продавець зобов'язується виготовляти та систематично постачати і передавати у власність (повне господарське відання) покупцю певний товар, а покупець зобов'язується приймати цей товар та своєчасно здійснювати його оплату на умовах договору – це:  |
|  | Договір, який регулює бартерні операції – це:  |
|  | Вкажіть вид господарського договору в якому фіксуються зобов'язання продавця і покупця відповідно поставити і прийняти товар, оплативши його:  |
|  | Характеризує ступінь заповнення ринку певним товаром – це:  |
|  | Сукупність суб'єктів (елементів) товарного ринку (підприємства, організації, установи), які здійснюють різні види діяльності у сфері товарного обігу:  |
|  | До прямих (активних) суб'єктів на ринку товарів і послуг відносяться: |
|  | Діяльність, спрямована на досягнення цілей підприємств, установ, організацій шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів –це:  |
|  | Перший етап проведення маркетингових досліджень стосується: |
|  | Економічна ефективність комерційної роботи – це:  |
|  | Процес забезпечення підприємства необхідними ресурсами, вихід підприємства на ринки чинників виробництва як споживача — це:  |
|  | Діяльність з придбання товару у товаровиробника (постачальника) або оптового продавця з метою його подальшого продажу на ринку – це: |
|  | До підготовчогоетапу закупівельної роботи відносяться: |
|  | Заключні операції закупівельної діяльності включають:  |
|  | Індивідуальний попит –це:  |
|  | Локальний попит – це:  |
|  | Національний попит – це:  |
|  | Попит, який виникає під впливом стимулюючих заходів (реклами, презентації, дегустації тощо): |
|  | Універсальним методом вивчення всіх видів попиту: |
|  | Принцип комплексності маркетингових досліджень означає, що:  |
|  | Принцип точності маркетингових досліджень означає, що: |
|  | Принцип ретельності маркетингових досліджень означає, що: |
|  | Нециклічні чинники, які впливають на товаропросування характеризуються:  |
|  | Аналіз реалізованого попитуполягає:  |
|  | Під стратегічнимплануванням закупівель розуміють:  |
|  | Під поточнимплануванням закупівель розуміють: |
|  | План дій у закупівельній діяльності, який передбачає визначення ідеальних умов постачання, умов, які можуть бути бажаними, а також обов'язкових умов: |
|  | Підприємства, призначені для заготівлі, обробки сировини і (або) централізованого виробництва напівфабрикатів називаються: |
|  | Визначте, який критерій вибору постачальника свідчить про наявність достатнього товарного запасу на складах постачальника для оперативної доставки товарів покупцю та дотримання договірних зобов'язань за ціною, асортиментом, якістю продукції, строками поставки:  |
|  | Визначте, який критерій вибору постачальника свідчить про можливість безперебійної поставки необхідного асортименту товару у встановлені договором терміни: |
|  | Визначте, який критерій вибору постачальника характеризуватиме сталість поставок, гнучкість в умовах роботи і можливість швидко змінювати стратегію на ринку під дією нових обставин:  |
|  | Який метод оцінки постачальників полягає в тому, що весь процес закупівлі ділиться на декілька можливих варіантів і для кожного ретельно розраховуються всі витрати і доходи? |
|  | Який метод оцінки постачальників полягає у виборі і зосередженні на одному критерії оцінки постачальника? |
|  | Який метод оцінки постачальників свідчить, що висновок про прийняття рішення буде надавати група експертів шляхом визначення рейтингу постачальника? |
|  | Який розмір замовлення вважається оптимальним?  |
|  | Оптові підприємства, що оперують товарним асортиментом у межах однієї-двох товарних груп називаються:  |
|  | Оптові підприємства, що здійснюють сукупність комерційно-технологічних операцій з широким асортиментом продовольчих або непродовольчих товарів називаються:  |
|  | До комерційної функції оптових торговельних підприємств належить:  |
|  | Показник, що характеризує обсяг закупівель товарів у і-го постачальника, при якому сума валового доходу від реалізації даних товарів покриває суму поточних витрат – це:  |
|  | Процес добору груп, видів і різновидів товарів відповідно до попиту населення з метою найбільш повного його задоволення: |
|  | Сутність основної функції оптової торгівлі:  |
|  | Метод оптового продажу, застосовується під час продажу товарів складного асортименту (більшості непродовольчих товарів, кондитерських виробів, консервів тощо), а також маловідомих товарів – це:  |
|  | Економічна суть оптового продажу товарів народного споживання полягає в тому, що: |
|  | Метод, який використовується під час постачання великих універсальних продовольчих магазинів, які у зв'язку з широким асортиментом товарів на подання оперативних замовлень щодня витрачають багато часу, що часто призводить до поспіху в їх складанні і, відповідно, до помилок у замовленнях:  |
|  | Принцип організації роздрібної торгівлі, який передбачає єдність зосередження крамниць і торгових одиниць, відмінних за асортиментним профілем, а отже і спеціалізацією, в єдиному центрі торговельно-сервісного обслуговування: |
|  | Принцип організації роздрібної торгівлі, який зводиться до розташування однотипних за спеціалізацією і форматом підприємств відносно рівномірно за територією населеного пункту (адміністративного району) з урахуванням густини населення та щільності заселення в розрахунку на 1 км2 площі міського мікрорайону або адміністративного району: |
|  | Дрібний об'єкт дрібно-роздрібної мережі напівстаціонарного типу, розрахований на 1-2 робочих місця продавців, що займає відособлене приміщення для організації продажу товарів без доступу в нього покупців і без підсобного приміщення – це:  |
|  | Відособлене, спеціально обладнане місце позамагазином (зазвичай на продовольчих і непродовольчих ринках) для здійснення роздрібного продажу товарів з додержанням чинних правил торгового обслуговування населення і порядку розрахунку зпокупцями – це: |
|  | Автоматичний механічний пристрій, що здатний без участі людини-продавця реалізовувати товари штучного асортименту або порції напоїв і їжі в будь-якому місці масового скупчення покупців – це:  |
|  | Група торговельних об'єктів, зосереджених в одному місці і керованих як одне ціле, які за своїми типами, розмірами і місцезнаходженням функціонально відповідають запитам торговельної зони, що обслуговується ними – це:  |
|  | Магазин, що здійснює роздрібний продаж товарів, прийнятих від юридичних чи фізичних осіб (комітентів) на засадах договору комісії, без перейняття права власності на підкомісійні товари – це:  |
|  | Тип магазину, що характеризується обмеженою номенклатурою торгових послуг, до того ж у ньому товари повсякденного попиту реалізуються за порівняно низькими цінами або з наданням постійних торгових знижок – це:  |
|  | Метод продажу товарів у тоздрібній торгівлі, згідно якого покупці мають вільний доступ до всіх товарів, відкрито викладених на торгівельно-технологічному обладнанні в торговому залі магазину – це:  |
|  | Метод продажу товарів у роздрібній торговельній мережі, за яким покупець здійснює попереднє їх замовлення безпосередньо в магазині, через торгового агента чи за допомогою телефону, персонального комп'ютера – це:  |
|  | Метод продажу, згідно з яким покупець сам або за допомогою продавця-консультанта обирає необхідний йому товар з виставлених у торговій залі зразків всього наявного в магазині асортименту – це:  |
|  | До особливих форм продажу товарів відносять:  |
|  | Група товарів, яка задовольняє реальні потреби з максимально корисним ефектом для споживача за мінімальних витрат – це:  |
|  | Коефіцієнт, який розраховується шляхом відношення кількості видів, різновидів товарів, що користуються стійким попитом у споживачів до загальної кількості видів, різновидів цих же однорідних груп:  |
|  | Коефіцієнт, який розраховується шляхом відношення кількості нових товарів до загальної кількості найменувань товарів: |
|  | Допоміжне підприємство в торгівлі, що обслуговує утворення концентрованих запасів товарів і відповідне перетворення товарних потоків, які йдуть зі сфери виробництва у сферу споживання, і забезпечує безперебійне постачання роздрібних торговельних організацій і підприємств – це:  |
|  | Показник, який характеризує, яку максимальну кількість товарів можна одночасно зберігати на складі: |
|  | Комплекс робіт з перевірки кількості та якості отриманих товарів, оформлення їх приймання відповідними документами та оприбуткування товарів на складі – це:  |
|  | Комплекс організаційно-економічних та технологічних операцій, які забезпечують збереження кількості та якості товарів, укладених на зберігання – це:  |
|  | Перелік товарних позицій, які мають бути постійно в конкретному магазині в будь-який період часу незалежно від сезону – це: |
|  | Кількісне співвідношення товарних груп, підгруп і різновидів в загальному товарообігу підприємства – це:  |
|  | Показник повноти асортименту – це:  |
|  | Характеристика товарного асортименту, яка визначає його здатність змінюватися відповідно до потреб і запитів споживачів – це:  |
|  | Характеристика товарного асортименту, яка визначає взаємодоповнюваність різних асортиментних груп – це:  |
|  | Характеристика товарного асортименту, яка визначає постійну затребуваність споживачами асортиментних позицій, представлених підприємством – це:  |
|  | Комплекс заходів щодо формування асортименту, який є найбільш раціональним для успішної роботи на ринку та забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства в цілому – це:  |
|  | Загроза того, що суб’єкт підприємницької діяльності понесе додаткові витрати, порівняно з тими, що передбачалися проектом або програмою його дій: |
|  | Виникнення комерційного ризику пов'язане із:  |
|  | До внутрішніх методів управління комерційним ризиком відносять:  |
|  | До зовнішніх методів управління комерційним ризиком відносять: |
|  | Кінцевим результатом діяльності комерційного підприємства є: |
|  | Можливість підприємства досягати конкурентних переваг і утримувати їх у певних сферах – це:  |
|  | Діяльність суб'єктів господарювання у бізнес-середовищі, що спрямована на реалізацію продукції, виконання робіт чи падання послуг, які мають ціновий еквівалент, з метою одержання прибутку за допомогою обміну електронними документами через телекомунікаційні мережі – це:  |
|  | Основними системами електронної комерції є: |
|  | Система електронної комерції, яка дозволяє вирішувати будь-які спірні питання між контрагентами віртуального продажу за допомогою правових норм, що діють у середовищі електронної комерції – це: |
|  | Система електронної комерції, яка надає можливість покупцю слідкувати за процесом доставки та при необхідності корегувати його: |
|  | Ключовими елементами інфраструктури електронної комерції є: |
|  | Механізм, завдяки якому з'являється можливість виділяти з інтернет-аудиторії тільки ту необхідну частину відвідувачів або цільову аудиторію, підходящу  за певними критеріями – це:  |
|  | Магазини, що працюють у режимі on-line забезпечують продаж за допомогою Internet із використанням електронного каталогу чи іншого засобу представлення продукції – це: |
|  | Метод вивчення, який передбачає удосконалення і застосування кращих методів роботи інших підприємств – це:  |
|  | Вид економічної діяльності в сфері товарообороту, який охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу і надає йому торговельні послуги – це: |
|  | Одна з форм кредитування зовнішньої торгівлі – це: |
|  | Визначте ефективність комерційної діяльності, якщо величина отриманого прибутку становить 1500 тис. грн., величина витрат становить 6000 тис. грн.  |
|  | Визначте динаміку товарообороту торговельного підприємства, якщо товарооборот за звітний рік 5612,5 тис. грн., за минулий рік 4813,4 тис. грн.  |
|  | Визначте обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства на плановий рік, якщо фактичний товарооборот підприємства за звітний рік 17500 тис. грн., на плановий рік передбачено приріст доходів населення на 12 %, коефіцієнт еластичності обсягу реалізації товарів від доходів населення 0,85. |
|  | Визначити рентабельність закупівель, якщо сума майбутньої комерційної угоди становить 1310 тис. грн., прогнозний прибуток від комерційної угоди до оподаткування 200 тис. грн.  |
|  | Визначте продуктивність праці працівників торговельного підприємства, якщо товарооборот роздрібної торговельної мережі 5560 тис. грн., чисельність працівників 47 осіб у тому числі працівників прилавку 36 осіб.  |
|  | Визначити необхідну кількість продавців для торговельного залу. У магазині 20 робочих місць для продавців. Кількість годин роботи підприємства за тиждень згідно зі встановленим графіком роботи - 72 год. Кількість годин, потрібних для підготовчих та завершальних операцій на тиждень, - 10 год. Норматив фонду робочого часу одного продавця на тиждень становить 56 годин. Магазин працює без вихідних. |
|  | Визначте фізичний вантажооборот торговельного підприємства, якщо план надходження товарів 4500 тис. грн., ціна за 1 т. товару 22500 грн., тара у відсотках до товарної маси становить 12%.  |
|  | Визначте рівень витрат торговельного підприємства, якщо фактичний рівень витрат за звітний рік становив 21,5 %, у тому числі 2,5% нераціональні витрати. У плановому році передбачається підвищення цін, тарифів, заробітної плати, що приведе до збільшення темпу росту витрат на 5 %. План товарообороту на рік - 9500 тис. грн. |
|  | Визначте суму витрат торговельного підприємства, якщо фактичний рівень витрат за звітний рік становив 21,5 %, у тому числі 2,5% нераціональні витрати. У плановому році передбачається підвищення цін, тарифів, заробітної плати, що приведе до збільшення темпу росту витрат на 5 %. План товарообороту на рік - 9500 тис. грн. |
|  | Визначте розмір торговельної надбавки роздрібного торговельного підприємства, якщо ціна реалізації 150 грн., а ціна закупівлі товару 100 грн.  |
|  | Визначте суму торговельної надбавки торговельного підприємства, якщо розмір торговельно надбавки встановлено на рівні 30 %, оптово-відпускна ціна з ПДВ становить 190 грн. |
|  | Визначте широту асортименту магазину, який спеціалізується на продажі посуду: каструлі (5 моделей), сковорідки (3 моделі), тарілки (10 моделей), келихи (6 моделей), чарки (7 моделей).  |
|  | Визначте глибину асортименту лиж магазину, який спеціалізується на продажі спортивного обладнання: лижі (3 моделі), сноуборди (4 моделі). |