

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ**

**МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**

**ДЛЯ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЮ**

**З ДИСЦИПЛІНИ**

**КОМЕРЦІЙНА РОБОТА**

*(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалаврів денної форми  
навчання напрям підготовки 6.070101 «Транспортні технології»  
(за видами транспорту))*

Харків - ХНАМГ - 2011

Методичні вказівки для тестового контролю з навчальної дисципліни „Комерційна робота” (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалаврів денної форми навчання напрям підготовки 6.070101 «Транспортні технології» ( за видами транспорту)) / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: Л. Г. Чеканова. – Х.: ХНАМГ, 2011 – 28 с.

Укладач: Л. Г. Чеканова

Рекомендоване кафедрою «Економіка будівництва», протокол № 1  
від «30» серпня 2010 р.

## Вступ

Позначка та завдання вивчення дисципліни – надання знань щодо сутності й закономірностей раціональної організації комерційної роботи підприємства, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, яка діє в сучасній практиці ділового спілкування, виробничій і комерційній діяльності підприємства. Вивчення сутності організації підприємства, суб'єктів й об'єктів комерційної роботи, формування цінової політики підприємства.

Предмет вивчення дисципліни – основи й особливості комерційної роботи як навчального курсу виступають принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку.

У процесі вивчення дисципліни " Комерційна робота " студент матиме можливість засвоїти основні сутність і принципи комерційної роботи, теоретичні основи й закономірності формування та розвитку комерційної діяльності, та характеристики її суб'єктів; оволодіти навичками самостійно аналізувати й розвивати відносини комерсанта з фінансовими інститутами, такими як банки, ринок цінних паперів, тощо.

Навчальний курс передбачає лекції, під година яких викладаються ключові моменти та основні положення; практичні заняття для отримання необхідних навичок, використання аналітичного інструментарію й перевірки правильності розв'язання завдань; самостійну роботу, що включає вивчення курсу за підручниками, учбовими посібниками, нормативною й законодавчою базою, додатковими джерелами, підготовку до тестових і контрольних завдань.

Викладення курсу винне базуватися на знаннях попередніх дисциплін таких як: економіка підприємства, мікроекономіка, бухгалтерський облік, статистика, ціноутворення, менеджмент тощо.

Важливою складовою навчального процесу є тестовий контроль знань студентів за окремими темами.

## ВАРІАНТ № 1

1. Поняття комерції та комерційної діяльності. Завдання та напрямки розвитку за сучасних розумів господарювання.

2. Характеристика змісту документів, які підтверджують їх юридичний статус.

### ТЕСТИ:

1. Власна справа починається з:

- а) ідеї;
- б) науково-дослідної розробки;
- в) вибору області діяльності;
- г) немає правильної відповіді.

2. Що може виступати внеском у статутний фонд:

- а) будинку, спорудження;
- б) засоби отримані в кредит;
- в) засоби отримані під заставу;
- г) бюджетні кошти.

3. Товарна марка – це...

- а) ім'я, назва, символ, малюнок призначена для ідентифікації товарів або послуг даного продавця й відмінність їх товарів конкурентів;
- б) це товарний знак, зареєстрований у встановленому порядку, що й має юридичний захист;
- в) об'єкт промислової власності, його юридичний захист здійснюється на підставі закону України «Про охорону прав на знаки товарів і послуг» 1993 рік.

4. Предметом комерційної діяльності є:

- а) купівля-продаж товару;
- б) обмін товару;
- в) рекламування товару;

5. Збут готової продукції (послуг) – це...

- а) діяльність, пов'язана з формуванням партій відвантаження, просуванням товарів на ринок, пошуком і оформленням відносин з покупцем;
- б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;
- в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу.

6. Готова вважається продукція, яка пройшла:

- а) санітарний контроль;
- б) технічний контроль;
- в) податковий контроль.

ВАРІАНТ № 2

1. Зміст й принципи реалізації комерційних інтересів на ринку товарів і послуг. Характеристика ринку і ринкового середовища в системі комерційних відносин.

2. Поняття претензій та механізм їх використання.

ТЕСТИ:

1. До основних документів, які підтверджують статус юридичних фірм відносять:

- а) паспорт фірми;
- б) статут і установчий договір;
- в) свідчення про реєстрацію;
- г) усі відповіді вірні.

2. Якими методами здійснюється припинення діяльності підприємства:

- а) шляхом ліквідації;
- б) шляхом систематизації;
- в) шляхом поділу підприємства;

г) шляхом реорганізації.

3. В умовах ринкової економіки пануючими є:

а) товарно-грошові відносини;

б) товарні відносини;

в) ринкові відносини;

г) грошові відносини.

4. Комерційна діяльність - це...

а) співвідношення конкуруючих сил на ринку;

б) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, але, що не охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;

в) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, яка ще й охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;

г) жоден з перерахованих вище варіантів відповідей не вірний.

5. Основні види професійної діяльності комерсанта:

а) аналітичні;

б) ринкові;

в) цінові;

г) маркетингові.

6. Ліцензія – це (дати визначення).....

ВАРІАНТ № 3

1. Механізм регулювання й особливості прояву комерційних інтересів на товарному ринку.

2. Характеристика комерційних посередників на товарному ринку.

ТЕСТИ:

1. Унітарне підприємство створюється:

а) 2-мя засновниками;

б) 3-мя засновниками;

в) 1-м засновником;

г) немає правильної відповіді.

2. Корпоративне підприємство це...

а) підприємство в сфері грошово - кредитних відносин;

б) підприємство, що належить 1му фізичному або юридичній особі;

в) підприємство, яке створюється у формі господарчого товариства, у тому числі засновані на приватній власності 2х або більш осіб;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний.

3. Товари особливого попиту –це:

а) престижні дорогі товари, до придбання яких покупець здатний запропонувати особливі зусилля (автомобіль, побутова техніка);

б) це товари, про яких покупець нічого не знає, а якщо й знає, то, як правило, не думає про придбання (страхові послуги, для придбання таких послуг необхідні зусилля з боку продавця);

в) товари, які покупець ретельно вибирає, порівнює між собою по показниках ціни й зовнішнього оформлення (одяг).

4. Потенційна корисність товару або здатність якого-небудь продукту праці задовольняти індивідуальні, конкретні потреби з урахуванням доступності за ціною визначається двома його невід'ємними характеристиками - це...

а) набір властивостей;

б) рівень якості;

в) ціна;

г) марочна назва.

5. Предметом комерційної діяльності є:

а) купівля-продаж товару;

б) обмін товару;

в) рекламування товару;

б. Збут готової продукції (послуг) – це:

а) діяльність, пов'язана з формуванням партій відвантаження, просуванням товарів на ринок, пошуком і оформленням відносин з покупцем;

б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;

в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів і конкурентоспроможністю суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу;

г) ваш варіант відповіді.

#### ВАРІАНТ № 4

1. Характеристик факторів, які зумовлюють попит на продукцію певної характеристики.

2. Система й принципи організації господарських взаємовідношень комерційної діяльності.

#### ТЕСТИ:

1. Процес створення підприємства завершує:

а) одержання ліцензії;

б) державна реєстрація;

в) документ про право на власність.

2. Процес організації нового підприємства відбувається в такий спосіб:

а) визначаються засоби статутного фонду, які йдуть на розвиток підприємства;

б) визначається состав засновників і розробляються статутні документи;

в) оформляється протокол №1;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний;

3. Штрихове кодування – дає можливість:

а) легко знайти продукцію на складі;

б) здійснювати сортування;



в) легко розподілити продукцію по магазинах;

4. Ринок це:

а) сфера діяльності, основою якої є купівля – продаж;

б) взаємовигідні відносини, у результаті яких одна сторона одержує товар, а інша – прибуток;

в) сукупність економічних інтересів, що виникають у процесі купівлі – продажу, тобто це категорія обміну товарно-грошових відносин і взаємозв'язки попиту, пропозиції й конкуренції.

5. Можливість контролю ціни в олігополії:

а) значна;

б) низька;

в) повна.

6. Еластичність попиту це:

а) максимальний обсяг закупівель певного товару на даному ринку збуту за певний період часу;

б) показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару й при зміні ціни або доходів на 1%;

в) загальний обсяг продажів на товарному ринку.

7. Комерційна робота здійснюється наступними структурами (указати)..

ВАРІАНТ № 5

1. Зміст та завдання збутової діяльності підприємства.

2. Управління комерційною роботою підприємства.

ТЕСТИ:

1. Товар-Це...

а) прояв необхідності деяких речей, мрія володіти ними;

б) послуга, призначена для задоволення потреб, що й пропонується на ринку;

в) усе, що призначене для задоволення потреб, і пропонується на ринку;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний.

2. Товари групуються по:

а) по призначенню;

б) по експлуатуванню;

в) по призначенню й ціні;

г) по якості.

3. Товари повсякденного попиту це-

а) престижні, дорогі товари, до придбання яких, покупець здатний прикладати зусилля;

б) товари, про яких покупець нічого не знає, а якщо й знає, то як правило не думає про їхнє придбання;

в) товари, які покупець купує часто, без особливих роздумів;

г) покупець, купуючи їх, ретельно порівнює за всіма показниками якості.

4. Укажіть неправильну послідовність у процесі організації підприємства:

а) занесення до державного реєстру – реєстрація в податковій інспекції;

б) відкриття тимчасового рахунку в банку – реєстрація по місці його проживання;

в) оформлення протоколу №1 - розробка статутних документів;

г) відкриття постійного розрахункового рахунку в банку – одержання круглої печатки й штампа.

5. Що не може бути внеском у Статутний фонд підприємства:

а) об'єкти інтелектуальної власності;

б) право на користування землею;

в) спорудження;

г) засобу, отримані в кредит або підлогу застава.

6. У яких цілях використовуються засоби Статутного фонду:

а) на видачу заробітної плати;

- б) з метою розвитку підприємства;
- в) в особистих цілях засновників у випадку підтримки більшістю;
- г) для поповнення обігових фондів.

7. Як класифікуються товарні біржі по характеру діяльності:

- а) спеціалізовані й універсальні;
- б) спеціальні й універсальні;
- в) відкриті й закриті;
- г) однотоварні й многотоварні.

#### ВАРІАНТ № 6

1. Комерційні операції з торгівлі за ліцензією. Характеристика її особливостей.

2. Характеристика комерційних операцій з торгівлі ліцензіями.

#### ТЕСТИ:

1. Підприємства, які здійснюють оптові й дрібно торгові товарні угоди куплі - продажу товарів по стандартах, зразках – це:

- а) товарні біржі;
- б) оптові й роздрібні;
- г) оптові й дрібно торгові.

2. Консигнація може бути:

- а) що швидко вертається;
- б) не зворотна;
- в) безповоротна.

3. Ярмарок – це:

- а) новорічні гуляння;
- б) заходу, які діють у певному місці, певний період, з одночасно масовою участю працівників промисловості;

в) підприємства, які здійснюють оптові й дрібно торгові товарні угоди куплі-продажу товарів по стандартах, зразках.

4. Товарний знак – це:

а) товарна марка зареєстрована у встановленому порядку, що й має юридичний захист;

б) ім'я, назва, і навіть символ призначений для ідентифікації товару й послуг даного продавця й відмінність їх від товарів конкурентів;

в) пропозиція товару під певною маркою;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний.

5. Сертифікація – це:

а) ім'я, назва, і навіть символ призначений для ідентифікації товару й послуг даного продавця й відмінність їх від товарів конкурентів;

б) дія, за допомогою сертифіката, затверджує що даний товар або послуга відповідають стандартам якості;

в) послуга, пов'язана з орендою товару;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний.

6. Головне завдання організації комерційної роботи – це: (дати визначення).

ВАРІАНТ № 7

1. Комерційні посередники на товарному ринку. Значення товарних бірж, характеристика їх видів.

2. Роль банків у комерційній роботі підприємства.

ТЕСТИ:

1. В умовах ринкової економіки пануючими є:

а) товарно-грошові відносини;

б) товарні відносини;

в) ринкові відносини;

г) грошові відносини.

2. Комерційна діяльність – це:

- а) співвідношення конкуруючих сил на ринку;
- б) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, але, що не охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;
- в) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, яка ще й охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;
- г) жоден з перерахованих вище варіантів відповідей не вірний.

3. Функції товарних знаків:

- а) забезпечують економічний захист товарів;
- б) виступають гарантом якості товару;
- в) інформують про якість виробництва;
- г) підвищують рекламу підприємства.

4. Яка вимога повинна дотримуватися при створенні товарних знаків:

- а) локанічність вимови;
- б) гармонія ідей;
- в) новизна ідей;
- г) асоціативне - розпознавання.

5. Підприємства оптової торгівлі:

- а) є посередником між виробниками й покупцями, поширюючи продукцію тільки в більших кількостях;
- б) поширює продукцію порівняно більшими партіями, у різноманітному асортиментах;
- в) розфасовка, сортування й упакування товару;

6. Потенційна корисність товару або здатність якого-небудь продукту праці задовольняти індивідуальні, конкретні потреби з урахуванням доступності за ціною визначається двома його невід'ємними характеристиками - це...

- а) набір властивостей;

б) рівень якості;

в) ціна;

г) марочна назва.

7. Яка продукція вважається готовою:

а) яка не має маркування;

б) яка готова до вживання;

в) яка не закріплена договором;

г) яка пройшла технічний контроль.

#### ВАРІАНТ № 8

1. Характеристика структури й змісту контрактів купівлі-продажу.

2. Характеристика ринку й ринкового середовища в комерційній діяльності підприємства.

#### ТЕСТИ:

1. Комерційна діяльність - це...

а) співвідношення конкуруючих сил на ринку;

б) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, але, що не охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;

в) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, яка ще й охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;

г) жоден з перерахованих вище варіантів відповідей не вірний.

2. Яка вимога повинна дотримуватися при створенні товарних знаків:

а) локанічність вимови;

б) гармонія ідей;

в) новизна ідей;

г) асоціативне - розпознавання.

3. Яку можливість дає штрихове кодування:

а) здійснювати відбір товару;

б) контролювати відвантаження товару;

- в) здійснювати відбір товарів у роздрібну мережу;
- г) ефективно управляти виробництвом, здійснювати сортування, відбір, відвантаження товару.

4. У якому році в Україні був створений державний комітет стандартизації, метрології й сертифікації:

- а) 1995;
- б) 1993;
- в) 1989;
- г) 1992.

5) Які операції пов'язані з готовою продукцією :

- а) матеріальна;
- б) функціональна;
- в) нематеріальна;
- г) правильно а й б.

6. Якими основними видами професійної діяльності займається комерсанта:

- а) товарно - економічна ;
- б) товарно – аналітична;
- в) зовні – комерційна;
- г) немає правильної відповіді.

7. Що є предметом комерційної діяльності:

- а) транспортування;
- б) купівля-продаж товару;
- в) упакування;
- г) проведення ярмарок.

ВАРІАНТ № 9

1. Поняття претензії, характеристика змісту й порядку її оформлення.

2. Характеристика основних завдань комерційної роботи.

## ТЕСТИ:

1. Товари особливого попиту це:

- а) престижні дорогі товари, до придбання яких покупець здатний прикласти додаткові зусилля;
- б) товари, про яких покупець нічого не знає, а якщо й знає, то не думає про придбання;
- в) товари, які покупець ретельно підбирає, порівнює між собою за показниками якості ціни й зовнішнього оформлення;
- г) немає правильної відповіді.

2. Ринкове середовище це :

- а) середовище конкуренції, яке є одним з основних факторів мотивації діяльності покупців;
- б) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю, різновидами й конкурентно-здатністю суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу;
- в) сфера діяльності, у процесі якої постійно зустрічаються економічні інтереси продавців і покупців.

2. Кількість продавців у чистій конкуренції:

- а) мало;
- б) багато;
- в) дуже багато;

3. Ринок це:

- а) сфера діяльності, основою якої є купівля – продаж;
- б) взаємовигідні відносини, у результаті яких одна сторона одержує товар, а інша – прибуток;
- в) сукупність економічних інтересів, що виникають у процесі купівлі – продажу, тобто це категорія обміну товарно-грошових відносин і взаємозв'язки попиту, пропозиції й конкуренції.



4. Постачання – це:

- а) обіг матеріальних ресурсів;
- б) пов'язана з формуванням партій відвантаження;
- в) процес забезпечення сировини й матеріалів.

5. Яка вимога повинна дотримуватися при створенні товарних знаків:

- а) локалічність вимови;
- б) гармонія ідей;
- в) новизна ідей;
- г) асоціативне - розпознавання.

6. Яку можливість дає штрихове кодування:

- а) здійснювати відбір товару;
- б) контролювати відвантаження товару;
- в) здійснювати відбір товарів у роздрібну мережу;
- г) ефективно управляти виробництвом, здійснювати сортування, відбір, відвантаження товару.

7. Основні функції менеджера... (перелічити)

ВАРІАНТ № 10

1. Поняття ліцензії, порядок її отримання, значення для комерційної діяльності підприємства.

2. Характеристика змісту договору купівлі-продажу.

ТЕСТИ

1. Завдання Статуту:

- а) дати повна вистава про правовий статус підприємства як самостійного господарського суб'єкта;
- б) організувати індивідуальне підприємство із правом юридичної особи або без нього;
- в) юридичні й економічні консультації щодо змісту статутних документів.

2. Предметом комерційної діяльності є:

- а) купівля-продаж товару;
- б) обмін товару;
- в) рекламування товару.

3. Збут готової продукції (послуг) – це:

- а) діяльність, пов'язана з формуванням партій відвантаження, просуванням товарів на ринок, пошуком і оформленням відносин з покупцем;
- б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;
- в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів конкурентоздатних суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу.

4. Товарні біржі це:

- а) це палата, яка реєструє всі договори ув'язнені на біржі;
- б) структура, яка здійснює безготівкові розрахунки між членами біржі;
- в) це комітет, який заслуховує, розслідує, реєструє суперечки, які виникають на торгах на біржі;
- г) це підприємства, які здійснюють оптові й дрібнооптові товарні угоди куплі-продажу товарів по стандартах, зразках, макетах з попередньою експертизою.

5. Товарні біржі класифікуються:

- а) по характеру діяльності;
- б) по характеру біржових операцій;
- в) по масштабу дії;
- г) залежно від участі відвідувачів біржових торгів.

6. Комітет з котирувань здійснює:

- а) облік цін, попитів та пропозицій;
- б) контроль над діяльністю дирекції;

в) розрахунки готівкою між членами біржі.

7.Сертифікація – це:

а) ім'я, назва, і навіть символ призначений для ідентифікації товару й послуг даного продавця й відмінність їх від товарів конкурентів;

б) дія, за допомогою сертифіката, затверджує що даний товар або послуга відповідають стандартам якості;

в) послуга, пов'язана з орендою товару;

г) жоден, із запропонованих варіантів відповідей не вірний.

ВАРІАНТ № 11

1.Загальні положення заключення угод купівлі-продажу.

2. Сутність керування матеріальними ресурсами

ТЕСТИ:

1. Складання статутних документів передбачає:

а) купити існуюче підприємство;

б) проведення підготовчої роботи, визначення цілей, завдань і методів організації підприємства;

в) організацію індивідуального підприємства із правом юридичної особи або без нього;

г) відносин і взаємозв'язку попиту, пропозиції й конкуренції.

2. Можливість контролю ціни в олігополії:

а) значна;

б) низька;

в) повна;

г) немає правильно відповіді.

3. Еластичність попиту це:

а) максимальний обсяг закупівель певного товару на даному ринку збуту за певний період часу;

б) показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару й при зміні ціни або доходів на 1%;

в) загальний обсяг продажів на товарному ринку;

г) зміна обсягу продажів в умовах інфляції.

4. Які умови повинні виконуватися при виборі виду діяльності:

а) високий рівень рентабельності;

б) відсутність конкурентів;

в) охопат відразу декількох сегментів ринку;

г) розширене відтворення.

5. Почати власна справа можна:

а) організувати НП із правом юридичної особи або без нього;

б) ставши платником ПДВ;

в) закупивши товар і перепродувати його без яких-небудь документів;

г) здаючи в оренду власне приміщення для виробничого процесу.

## ВАРІАНТ № 12

1. Характеристика базових розумів поставок й страхування комерційних ризиків.

2. Економічна сутність стратегічного управління комерційною роботою підприємства.

## ТЕСТИ

1. В умовах ринкової економіки пануючими є:

а) товарно-грошові відносини;

б) товарні відносини;

в) ринкові відносини;

г) грошові відносини.

2. Комерційна діяльність – це:

а) частина підприємницької діяльності на товарному ринку, не охоплює сам процес виготовлення товару або надання послуги;

б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;

в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу.

3. До основних видам професійної діяльності комерсанта не ставиться:

а) аналітична;

б) зовні – торговельна;

в) усередині – торговельна.

4. Предметом комерційної діяльності є:

а) купівля-продаж товару;

б) обмін товару;

в) рекламування товару.

5. Збут готової продукції (послуг) – це:

а) діяльність, пов'язана з формуванням партій відвантаження, просуванням товарів на ринок, пошуком і оформленням відносин з покупцем;

б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;

в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу.

6. Готова вважається продукція, яка пройшла:

а) санітарний контроль;

б) технічний контроль;

в) податковий контроль;

## ВАРІАНТ № 13.

1. Запаси продукції. Види запасів.

2. Система й принципи організації господарських взаємин у процесі комерційної діяльності.

### ТЕСТИ

1. Підприємства, які здійснюють оптові й дрібнооптові товарні угоди купівлі - продажу товарів по стандартах, зразках – це:

- а) товарні біржі;
- б) оптові й роздрібні;
- в) оптові й дрібнооптові;
- г) немає правильної відповіді.

2. Консигнація може бути:

- а) що швидко вертається;
- б) не зворотна;
- в) безповоротна;
- г) ваш варіант.

3. Ярмарок – це:

- а) новорічні розпродажі;
- б) заходу, які діють у певному місці, певний період, з одночасно масовою участю працівників промисловості;
- в) підприємства, які здійснюють оптові й дрібнооптові товарні угоди купівлі - продажу товарів по стандартах, зразках ;
- г) організації, які фіксують оптові угоди.

4. Який відсоток на кожному ярмарку підписують контракти договори:

- а) 10-40%;
- б) 30-40%;
- в) 40-60% ;

г) відповідно до договору.

5. Визначити вид діяльності в умовах конкуренції на ринку будівельних матеріалів:

а) конкуруюча;

б) цінова;

в) не конкуруюча;

г) немає правильної відповіді.

6. Функції ринку:

а) формує умови оцінки необхідних витрат на виробництво продукції:

б) розглядає сукупність продавців і покупців певного товару й механізм взаємодії між ними;

в) формує основні пропорції менеджменту.

6. Якими основними видами професійної діяльності займається комерсант:

а) товарно - економічна ;

б) товарно – аналітична;

в) зовні – комерційна.

7. Що є предметом комерційної діяльності:

а) транспортування;

б) купівля-продаж товару;

в) упакування.

7) Постачання – це...

а) обіг матеріальних ресурсів;

б) пов'язана з формуванням партій відвантаження;

в) процес забезпечення сировини й матеріалів;

г) немає правильної відповіді.

## ВАРІАНТ № 14

1. Принципи організації й керування в системі « Покупець-Продавець».
2. Комерційні посередники на товарному ринку.

### ТЕСТИ

#### 1. Товарний знак це:

- а) ім'я, назва, символ-малюнок, призначені для ідентифікації товарів або послуг даного продавця й відмінність їх від товарів-конкурентів;
- б) товарна марка, зареєстрована у встановленому порядку, що й має юридичний захист;
- в) ваш варіант.

#### 2. Процес створення підприємства завершує:

- а) одержання ліцензії;
- б) державна реєстрація;
- в) документ про право на власність.

#### 3. Що таке ринок:

- а) це сфера суспільно-економічних відносин;
- б) це сукупність процесів купівлі-продажу;
- в) це сукупність товарно-грошових відносин;
- г) це сфера діяльності, пов'язана зі здійсненням процесів купівлі-продажу товарів і послуг.

#### 4. Що є основними складовими товарного ринку :

- а) ринок товарів і послуг виробничо-технічного призначення;
- б) ринок товарів і послуг народного споживання;
- в) споживчий бізнес-ринок;
- г) ринок технічного призначення.



5. Збут готової продукції (послуг) – це:

- а) діяльність, пов'язана з формуванням партій відвантаження, просуванням товарів на ринок, пошуком і оформленням відносин з покупцем;
- б) це показник, який показує, як зміниться обсяг реалізації товару при зміні ціни або доходів на один відсоток;
- в) співвідношення конкуруючих сил на ринку, тобто співвідношення між кількістю різновидів конкурентоспроможних суб'єктів ринкових відносин у певний момент часу.

6. Готова вважається продукція, яка пройшла:

- а) санітарний контроль;
- б) технічний контроль;
- в) податковий контроль.

ВАРІАНТ № :15

1. Характеристика складу підрозділів, які здійснюють основні функції комерційної роботи підприємства.

2. Форми й системи оплати праці комерційного працівника.

ТЕСТИ:

1. Що є основою початку власної справи:

- а) потреба;
- б) ідея;
- в) необхідність;
- г) бажання.

2. До основних документам, які підтверджують статус юридичних фірм відносять:

- а) паспорт фірми;
- б) статут і установчий договір;
- в) свідчення про реєстрацію.

3. Сертифікація продукції це:

- а) дія, яка за допомогою сертифіката затверджує, що даний товар або послуга відповідають стандартам якості;
- б) дія, яка за допомогою товарного знаку затверджує, що даний товар або послуга відповідають стандартам якості;
- в) стратегія відносних конкурентів, що задовольняє існуючі потреби.

4. Як класифікуються оптові й дрібнооптові магазини:

- а) універсальні, спеціалізовані й комбіновані;
- б) універсальні й спеціалізовані;
- б) узкокваліфіковані й ширококваліфіковані;
- г) по засобах і за результатами виробництва.

5. Що не повинен робити оптовий торговець:

- а) звістки реєстр обсягів продажів;
- б) звільняти своє робоче місце по закінченню торгів;
- в) орендований реманент, устаткування й інструмент по закінченню торгів залишати на своєму робочім місці за умови, що він буде перебуває по замком;
- г) дотримуватися санітарних і протипожежних вимог.

6. У чому полягає важлива особливість торгових домів:

- а) у широкій номенклатурі реалізованої продукції;
- б) у можливості купити товар у кредит;

в) у активнім проникненні в сферу виробництва товарів;

г) у більш якісному обслуговуванні.

7. Що являє собою консигнація:

а) форма комісійного продажу, коли власник товару передає його комісіонеру на певний час для продажу;

б) договір, згідно з яким комісіонер викуповує у власника товару його для продажу;

в) угода, згідно з яким власник товару після його продажу комісіонером, одержує застережені в раніше укладеному договорі відсотки;

г) договір, згідно з яким комісіонер у певний строк зобов'язується продати наданий йому товар, а інакше викуповує його з оплатою встановленого розміру штрафу.

7. З якою метою функціонують ярмарку:

а) аналіз діяльності конкурентів;

б) аналіз попиту споживачів;

в) рекламування продукції, що випускається;

г) пропаганда нових досягнень науки й техніки.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ  
ДЛЯ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЮ  
З ДИСЦИПЛІНИ

## **КОМЕРЦІЙНА РОБОТА**

*(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалаврів денної форми  
навчання напрямом підготовки 6.070101 «Транспортні технології»  
(за видами транспорту))*

Укладач: **ЧЕКАНОВА** Любов Григорівна

Редактор: *З. І. Зайцева*

Комп'ютерне верстання: *І. В. Волосожарова*

План 2009, поз. 364М

---

Підп. до друку 29.06.2010      Формат 60x84/16

Друк на ризографі                      Ум. друк. арк. 1,2

Тираж 50 пр.                              Зам. №

---

Видавець і виготовлювач:  
Харківська національна академія міського господарства,  
вул. Революції, 12, Харків, 61002  
Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:  
ДК № 4064 від 12. 05. 2011 р.