

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-
ресторанної справи та підприємництва

О.А. Ніколайчук, Н.С. Приймак

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Ступінь: бакалавр

Кривий Ріг
2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-
ресторанної справи та підприємництва

О.А. Ніколайчук, Н.С. Приймак

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Ступінь: бакалавр

Затверджено на засіданні
кафедри технологій в ресторанному
господарстві, готельно-ресторанної справи
та підприємництва
Протокол № 5
від “21” листопада 2022 р.

Схвалено навчально-методичною радою
ДонНУЕТ
Протокол №3 від “28” листопада 2022 р.

Кривий Ріг
2022

УДК 334.722+339+336.761(072)

Ніколайчук О.А.

Н 76 Методичні рекомендації для підготовки до атестаційного екзамену для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», ступінь бакалаврденної і заочної форм навчання /О.А.Ніколайчук, Н.С. Приймак; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. техн. в рест. госп., гот.-рест. справи та підпр. – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2022. – 41 с.

Методичні рекомендації призначені для самостійної підготовки студентів до атестаційного екзамену і містять інформацію про порядок його проведення, критерії оцінювання, структуру, основні поняття та приклади тестів з обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки, а також приклад розв'язання практичного завдання, перелік рекомендованої для підготовки до екзамену літератури.

© Ніколайчук О.А., Приймак, 2022
© Донецький національний
університет економіки й торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
ЧАСТИНА 1. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	6
ЧАСТИНА 2. МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ.....	8
2.1 Підприємництво.....	8
2.2 Організація торгівлі.....	19
2.3 Біржова діяльність	30
ПРИКЛАД РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ.....	40

ВСТУП

Проведення атестаційного екзамену має на меті перевірити рівень теоретичних знань та практичних навичок у здобувачів вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність» і визначити їх готовність до професійної діяльності на місцях потенційного працевлаштування.

Атестаційний іспит проводиться у формі комп'ютерного тестування і містить теоретичну та практичну частини.

Теоретична частина складається з тестів з трьох обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки бакалаврів за спеціальністю 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність», а саме: «Підприємництво», «Організація торгівлі», «Біржова діяльність».

Практична частина містить комплексне ситуаційне завдання, яке спрямоване на перевірку сформованості практичних навичок щодо визначення основних параметрів економічного функціонування підприємства як основної організаційної структури підприємницької діяльності. Варіанти завдань складені згідно з освітньо-професійною програмою спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність».

На атестаційному екзамені студенти повинні показати:

глибокі знання і розуміння підприємництва, торговельної та біржової діяльності, які формують основи професійної підготовки бакалавра;

здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності;

здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин, визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності;

здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;

здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур;

знання і навички щодо вміння комплексно аналізувати економічні явища, процеси та результати діяльності у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності, визначати закономірності і тенденції їх розвитку, обґрунтувати відповідні управлінські рішення щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності;

здатність використовувати сучасні технічні засоби, інформаційно-комунікаційні технології, прикладне програмне забезпечення у професійній діяльності.

ЧАСТИНА 1. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ

Атестаційний екзамен проводиться у комп'ютерній формі за базою підготовлених випусковою кафедрою технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи та підприємництва комплексних кваліфікаційних завдань (ККЗ) для вибірки обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки відповідно до навчального плану спеціальності.

ККЗ для кожного здобувача ступеня «бакалавр» складається з двох частин: теоретичної частини (включає 90 тестових завдань) і практичної частини (розв'язання ситуаційної задачі).

Кожна частина ККЗ оцінюється окремо:

- 1) 0-90 балів – теоретична частина (тестування);
- 2) 0-10 балів – практична частина (ситуаційна задача).

Методика оцінювання теоретичної частини атестаційного екзамену.

Кожне тестове завдання містить чотири варіанти відповіді, з яких лише один є правильним. Кожна правильна відповідь оцінюється в 1 бал. При відсутності відповіді або при невірній відповіді виставляється оцінка у 0 балів.

Теоретична частина включає тести з п'яти дисциплін, кількість тестів за якими у складі ККЗ наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Структура теоретичної частини ККЗ та її оцінювання

Назва дисципліни	Кількість тестів за дисципліною	Максимальна кількість балів за дисципліною
Підприємництво	30	30
Організація торгівлі	30	30
Біржова діяльність	30	30
Разом	90	90

Загальне оцінювання теоретичної частини проводиться на основі інформації, яку надає комп'ютер за результатами тестування (кількість правильних відповідей).

Методика оцінювання практичної частини атестаційного екзамену.

Оцінювання результатів виконання практичної частини (ситуаційної задачі) здійснюється безпосередньо членами Екзаменаційної комісії відповідно до шкали оцінювання, яка наведена у таблиці 2.

Таблиця 2 - Шкала оцінювання практичної частини ККЗ

Критерії оцінювання	Сума балів
Завдання виконано у повному обсязі, розрахунки, графіки правильні, висновки аргументовані, оформлення правильне та акуратне	10
Завдання виконано у повному обсязі, але допущено незначні неточності в розрахунках або в оформленні, висновки недостатньо аргументовані	8-9
Завдання виконано не менше ніж на 70% при правильному оформленні або не менше ніж на 80%, якщо допущені незначні помилки в розрахунках чи оформленні	6-7
Завдання виконано менше ніж на 70%, допущені помилки в розрахунках чи оформленні, висновки необґрунтовані або відсутні	до 6

Загальне оцінювання атестаційного екзамену за 100-бальною шкалою здійснюється шляхом підсумовування балів за усі частини ККЗ з використанням формули:

$$\text{Загальна оцінка} = \text{оцінка за теоретичну частину} + \text{оцінка за практичну частину}$$

Підсумкова оцінка виставляється за шкалою оцінювання загальних результатів атестаційного екзамену (таблиця 3).

Таблиця 3 - Шкала оцінювання загальних результатів атестаційного екзамену

100-бальна	Національна	ЄКТС	Рівень досягнень
90-100	5	A	відмінно
80-89	4	B	дуже добре
75-79		C	добре
70-74		D	задовільно
60-69	3	E	достатньо
35-59		FX	незадовільно
0-34		F	

Повторне складання (перескладання) атестаційного екзамену з метою підвищення оцінки не дозволяється.

ЧАСТИНА 2. МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ

2.1 Навчально-методичні матеріали з дисципліни «ПІДПРИЄМНИЦТВО»

Вивчення дисципліни спрямоване на формування у здобувачів вищої освіти сучасного наукового світогляду та системи спеціальних знань щодо організації та забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

На атестаційному екзамені перевіряються результати навчання в частині формування наступних результатів навчання:

– **знання:**

- сутності підприємницької діяльності;
- правових засад здійснення підприємницької діяльності в Україні;
- основних типів підприємництва;
- сутності та структури інфраструктури підприємництва;
- технології створення власної справи;
- сутності та видів підприємницького ризику;
- сутності та форм співробітництва та взаємовідносин в підприємстві;

– **уміння/навички:**

- ідентифікації особливостей видів підприємницької діяльності;
- організації підприємницької діяльності ;
- володіти технологією створення власної справи;
- аналізувати умови та фактори підприємницької діяльності;
- аналізу та управління підприємницьким ризиком;
- вміти управляти підприємницької діяльністю та приймати ефективні управлінські рішення у підприємницькій діяльності;
- вміти будувати ефективні форми співробітництва та взаємовідносин у бізнесі;
- володіти методами оцінки ефективності підприємницької діяльності;
- аналізувати сучасні тенденції та напрями підприємницької діяльності. **комунікація:**
- уміння усно і письмово викладати свої думки, конструювати розрахункові, аналітичні та узагальнюючі таблиці та інші ілюстраційні матеріали з питань організації та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності;
- забезпечувати ефективну комунікацію та ефективні зворотні зв'язки в процесі командної роботи щодо організації та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності;
- переконувати інших за допомогою мотивації, повноважень, аргументів та послідовної комунікації;
- здійснювати презентацію одержаних результатів щодо організації та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності;

– **відповідальність і автономія:**

- демонструвати відповідальність за результати функціонування підприємницьких структур;
- дотримуватися відповідальної і чесної конкуренції при організації та функціонуванні підприємницьких структур.

Рекомендована література

Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про підприємництво». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
4. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
5. Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Підприємництво»: для студ. спеціальності всіх спеціальностей, ступінь бакалавр / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи підприємництва ; О. А. Ніколайчук, Н. С. Приймак. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2021. 74 с.
6. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
7. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
8. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Рєпіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

Додаткова

9. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с. 350 с.
10. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
11. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
12. Колот В.М., Щербина О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
13. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
14. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

Питання для самопідготовки

1. Історія розвитку підприємництва.
2. Сутність та роль підприємницької діяльності в суспільстві.
3. Теорії та концепції підприємництва.
4. Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі.
5. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.
6. Державна реєстрація підприємницької діяльності.
7. Обмеження підприємницької діяльності. Ліцензування та патентування
8. Поняття і характерні риси підприємства, основні види його діяльності.
9. Види та об'єднання підприємств, їх характеристика.
10. Господарські товариства.
11. Типологія підприємництва як виробничої та посередницької діяльності
12. Виробниче підприємництво
13. Агентування
14. Торговельно-комерційна діяльність

15. Аукціонна торгівля
16. Біржове підприємництво
17. Поняття підприємницького середовища
18. Зовнішнє та внутрішнє середовище господарювання підприємств
19. Інфраструктура підприємницької діяльності та її складові
20. Передумови успішного розвитку підприємництва в Україні
21. Основні етапи створення власної справи
22. Пошук привабливих ідей бізнесу та їхнє комплексне оцінювання
23. Методи пошуку підприємницької ідеї, їхня характеристика
24. Вибір способу заснування бізнесу
25. Організаційні етапи заснування власної справи
26. Формування початкового капіталу
27. Бізнес-план та його роль у застудванні підприємницької справи
28. Менеджмент підприємницької діяльності, його моделі та особливості
29. Фінансування підприємницької діяльності: сутність, методи та механізми
30. Інформаційне забезпечення підприємництва та його значення
31. Морально-етичні засади підприємницької діяльності в Україні
32. Сутність податків, їх функції та елементи. Податкова система України
33. Класифікація та види податків в Україні
34. Спрощена система оподаткування підприємницької діяльності
35. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва
36. Засоби державного регулювання підприємництва
37. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні
38. Підприємницька (комерційна) таємниця, її сутність, параметри та складові
39. Нормативно-правове забезпечення охорони комерційної таємниці
40. Підприємницькі ризики: сутність, функції, класифікація та джерела виникнення
41. Управління підприємницькими ризиками
42. Договір як форма прояву взаємовідносин у підприємстві, їхні види та характеристика.
43. Нормативно-правове забезпечення договірних відносин.
44. Оферти як передумова укладання договорів.
45. Системи підприємницьких дій щодо реалізації проекту договору.
46. Найпоширеніші форми співробітництва у сферах підприємницької діяльності.
47. Методичні основи аналітичної оцінки ефективності підприємництва.
48. Основні етапи проведення комплексного аналітичного дослідження результатів діяльності підприємницьких структур в Україні
49. Об'єкти економічного аналізу підприємницьких виробничих структур
50. Порядок формування та обчислення показників ефективності підприємницької діяльності.
51. Визначення ефективності створення та діяльності спільних виробничих підприємств.
52. Міжнародна підприємницька діяльність, її сутність та форми.
53. Франчайзингове підприємництво та його правове поле функціонування.
54. Інноваційне підприємництво, його значення, суб'єкти та інфраструктура.
55. Венчурний бізнес, його сутність та перспективи розвитку в Україні.
56. Консалтингова підприємницька діяльність: особливості та напрями реалізації.
57. Електронне підприємництво: сутність та особливості його функціонування.
58. Зелений бізнес: становлення, функціонування та перспективи розвитку в Україні.
59. Соціальне підприємництво: сутність, значення та зарубіжний досвід.
60. Соціальна відповідальність бізнесу.

Приклади тестів з навчальної дисципліни

1. Підприємництво - це

- A. самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку
- B. товар, продукт, послуга, тобто те, що може задовольнити потребу і пропонується на ринку для придбання, використання та споживання
- C. різниця між доходами та витратами, яку отримано внаслідок реалізації прийнятого підприємцем рішення щодо виробництва та постачання на ринок товару
- D. самостійно господарюючий суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб й отримання прибутку

2. Підприємництво як суб'єкт ринкових відносин повинно

- A. бути конкурентоспроможним стосовно аналогічних підприємств і взаємодіяти з іншими підприємствами
- B. мати вартість і в певний момент може бути продане
- C. повинно мати додану вартість, створювану шляхом прямого подовження тривалості робочого дня – за межі необхідного робочого часу
- D. мати матеріал, натягнутий між двома стінами чи будинками, на якому вміщене рекламне повідомлення

3. Середовище підприємства - це

- A. діяльність з консультивання керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності
- B. безліч чинників, які по-різному впливають на підприємство і на його можливості, перспективи і стратегію
- C. виробництво та пропозиція ринку такого товару, який би викликав зацікавленість та приніс підприємцю прибуток
- D. це установи, функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів

4. Термін «підприємництво» вперше використав

- A. Андре Маршалл
- B. Ісаак Ньютон
- C. Архімед
- D. Річард Кантильон

5. Визначення поняття «підприємець» Й.Шумпетер трактує як

- A. будівельник
- B. новатор
- C. трудівник
- D. аферист

6. Основними функціями підприємницької діяльності є

- A. ресурсна
- B. інноваційна (творча)
- C. господарська
- D. всі відповіді вірні

7. Суб'єктами підприємництва можуть виступати

- A. Юридичні особи всіх форм власності; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці – фізичні особи-підприємці, об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції
- B. лише громадяни України, юридичні особи державної форми власності
- C. лише громадяни України, юридичні особи приватної форми власності
- D. юридичні особи державної та приватної форм власності

8. Підприємницька ідея - це

- A. елементи групи коштів, які включають валюту, банківські депозити та певні види цінних паперів
- B. діяльність, спрямована на подолання гострих проблем підприємства, що накопичилися внаслідок поганого управління
- C. являє собою виявлений можливий інтерес виробника, що має риси конкретної економічної форми
- D. група товарів, тісно пов'язаних між собою за складом, видом, функціонуванням

9. Об'єктом підприємницької діяльності може виступати

- A. ризик
- B. прибуток
- C. товар
- D. підприємницька ідея

10. Принципи, на основі яких здійснюється підприємницька діяльність

- A. самостійне формування муніципальної програми та вибір конкурентів
- B. залучення трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не обмежено законодавством
- C. вільне розпорядження прибутком, що залишається до внесення платежів
- D. вільне розпорядження зробленими резервами у банках

11. Підприємець - це

- A. самостійний агент ринку, який діє на свій розсуд й ризик, власну відповідальність за результати бізнесової діяльності, завжди є власником певного капіталу й одночасно менеджером
- B. фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, діяльності з метою отримання прибутку
- C. вкладник капіталу, особа, організація або держава, які здійснюють інвестиції
- D. фізична особа з повною цивільною дієздатністю, не обмежена законом у правоздатності, яка зареєстрована в установленому законом порядку як суб'єкт підприємницької діяльності та безпосередньо виконує таку діяльність

12. Підприємницький прибуток - це

- A. дохід від реалізації продукції
- B. дохід від операційної діяльності підприємства
- C. різниця між доходами та витратами, яку отримано внаслідок реалізації прийнятого підприємцем рішення щодо виробництва та постачання на ринок товару
- D. фінансовий результат в кінці звітного періоду

13. Підприємство – це

- A. суб'єкт, метою діяльності якого не є отримання прибутку
- B. самостійний суб'єкт господарювання, створений для отримання прибутку
- C. самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади

або органом місцевого самоврядування та іншими суб'єктами для задоволення та особистих потреб

D. самостійно господарюючий суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб й отримання прибутку

14. Підприємство набуває статус юридичної особи з моменту

A. створення Статутного фонду

B. укладання Засновницьких документів

C. державної реєстрації

D. відкриття постійного розрахункового рахунку в банку

15. Ліквідація підприємства рахується завершеною в тому, коли

A. одно підприємство перетворене в інше

B. закритий постійний рахунок у банку

C. здійснився розподіл майна між засновниками

D. здійснено запис про це в реєстр державної реєстрації

16. Провідним видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам, є

A. виробниче підприємництво

B. комерційне підприємництво

C. фінансово-кредитне підприємництво

D. інформаційне підприємництво

17. Посередництво – це

A. повний комплекс послуг з придбання, страхування, супроводу та сервісного обслуговування, що зберігає ліквідність підприємства для подальшого кредитування

B. діяльність спрямована на досягнення цілей підприємств, установ, організацій шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів

C. належним чином організована система збору, нагромадження, обробки, групування, узагальнення і реєстрації (фіксації) необхідної інформації або її сукупних даних, що відображають кількісну чи якісну характеристику подій, явищ, фактів, процесів, об'єктів тощо

D. вид підприємницької діяльності, при якому підприємець представляє на ринку інтереси виробників і споживачів, а не свої власні

18. Посередницька підприємницька діяльність має на меті

A. отримання прибутку

B. інтеграцію економічних інтересів виробників та споживачів

C. ефективність функціонування виробничої підприємницької діяльності

D. розвиток сфери посередництва шляхом надання послуг

19. Сутність фінансово-кредитного підприємництва полягає

A. у здійсненні товарно-грошові та торговельно-обмінні операції

B. підприємець купує головний товар підприємництва у вигляді різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів)

C. у проведенні інжинірингової, консалтингової діяльності, проведенні маркетингових досліджень

D. виготовленні певної продукції, виконанні робіт, наданні послуг

20. Основні форми виробничого підприємництва

A. комерційний банк

- V. традиціоналістичне та інноваційне
- C. венчурне
- D. капіталістичне і соціалістичне

21. Юридичні або фізичні особи (посередницькі структури), які здійснюють перепродаж товарів від свого імені за власний рахунок, - це

- A. принципал
- B. дилер
- C. агент
- D. брокер

22. Біржа – це

- A. угода двох чи кількох осіб щодо встановлення, зміни або припинення прав і обов'язків
- B. особливий пільговий економічний режим, який надається однією державою іншій без поширення на третю сторону
- C. основне джерело інформації і відображає результати виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій
- D. це особлива організаційна форма оптової торгівлі

23. Брокер - це

- A. посередник при укладанні угод, який спеціалізується на певних видах товарів або послуг, діє за дорученням та за рахунок клієнтів, одержуючи від них спеціальну винагороду
- B. посередник, фізична або юридична особа, яка укладає угоди за певну винагороду (комісійну винагороду) на користь і за рахунок комітента, але від свого імені
- C. особа, яка дає доручення іншій особі (комісіонеру) укласти угоду або кілька угод від імені останнього, але за рахунок комітента
- D. посередник, який спеціалізується на придбанні товарів у виробників і реалізує їх (розподіляє) своїм постійним клієнтам

24. Підприємницьке середовище - це

- A. ринок, ринкова система відносин, а також свобода підприємця, тобто його особиста незалежність, що дозволяє прийняти таке підприємницьке рішення, яке буде найбільш ефективним і максимально прибутковим
- B. форма здійснення економічної активності
- C. різновид оптового товарного ринку
- D. сукупність інтересів та дій реальних покупців і продавців, а також умов, які характеризують стан і зміну їх інтересів, дій

25. Сукупність державних, приватних та громадських інститутів (організацій, установ і об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності й забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності – це

- A. структура підприємництва
- B. інфраструктура підприємництва
- C. середовище підприємництва
- D. бізнес-центри

26. Функціями бізнес-інкубаторів є:

- A. надання приміщення для офісів, майстерень на умовах оренди за низьку плату
- B. адміністративні і технічні послуги (телефон, копіювання, приміщення для конференцій, зустрічей, секретаріат тощо)
- C. консалтинг, бізнес-планування для початківців і потенційних підприємців

D. всі відповіді вірні

27. Банк ідей – це

- A. додатковий капітал підприємства
- B. перелік того, що могло б скласти основний або додатковий профіль виробництва
- C. основний капітал підприємства
- D. сукупність ідей на підприємстві

28. Критеріями вибору підприємницької ідеї виступають

- A. знання даного виду діяльності та наявність відповідних здібностей підприємця
- B. мінімальна потреба у початковому капіталі
- C. допустимий ризик та низький рівень конкуренції
- D. всі відповіді вірні

29. Процес створення власної справи складається з таких стадій

- A. підготовчої, реєстраційної та організаційної
- B. підготовка, проектування, впровадження
- C. підготовчої та реєстраційної
- D. правильна відповідь відсутня

30. Серед недоліків придбання існуючого бізнесу можна назвати такі:

- A. мінливе або ілюзорне благополуччя фірми
- B. можна успадкувати вороже ставлення до фірми
- C. низька мобільність, оскільки можлива ситуація, коли важко змінити уже налагоджену діяльність на фірмі
- D. всі відповіді вірні

31. Основними недоліками заснування підприємницької діяльності на основі франчайзингу є

- A. значні обмеження у прийнятті самостійних рішень стосовно свого бізнесу
- B. зменшення доходів у зв'язку із придбанням франчайзі й постійними платежами франчайзеру
- C. необхідність дотримання операційних стандартів, які встановлює франчайзер
- D. всі відповіді вірні

32. Початковий капітал - це

- A. залучення коштів для фінансування розвитку підприємства на основі повернення коштів або інших майнових цінностей
- B. загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування активів
- C. капітал, який вкладається у будь-яку власну справу з самого початку практичної реалізації підприємницького проекту, на початковій стадії підприємницької діяльності в цілому
- D. загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини його активів

33. Капітал концентрується і розподіляється за сімейними каналами, і контроль над бізнесом повністю належить сім'ї в моделі

- A. англо-американська
- B. континентальна
- C. японська
- D. сімейний капіталізм

34. Опосередкованими методами фінансування є

- A. купівля на виплату або одержання в лізинг (оренду) необхідного для діяльності обладнання
- B. придбання (на технологію, що використовується в проекті) ліцензії з оплатою останньої у формі роялті
- C. залучення необхідних трудових ресурсів і внесків «під проект» у вигляді знань, навичок і ноу-хау
- D. всі відповіді вірні

35. Метод колективного збору грошей, що передбачає залучення коштів на новий проект від великого числа потенційних клієнтів

- A. краундфайдинг
- B. краудінвестинг
- C. інвестиційний селенг
- D. факторинг

36. Засіб державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб

- A. державне замовлення
- B. ліцензування
- C. патентування
- D. встановлення фіксованих цін

37. Напрямок державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності – це

- A. державна регуляторна політика
- B. державне регулювання підприємництва
- C. державне регулювання економіки
- D. правильна відповідь відсутня

38. Підприємницька таємниця – це комплексне поняття, яке включає

- A. будь-які відомості (інформацію), розголошення яких може завдати економічній і моральній шкоди підприємницькій організації, істотно вплинути на її ділову репутацію
- B. інформація, що становить державну таємницю
- C. відомості про забруднення навколишнього середовища, стан протипожежної безпеки, санітарно-епідеміологічної та радіаційної обстановки
- D. правильна відповідь відсутня

39. До підприємницької таємниці у складі інформації щодо планування підприємницької діяльності відносять

- A. плани розвитку організації
- B. плани освоєння нових видів продукції, зміни її асортименту
- C. перспективний план розвитку
- D. всі відповіді вірні

40. Згідно законодавства України НЕ можуть бути віднесені до комерційної таємниці наступні відомості

- A. установчі документи, документи, що дозволяють займатися підприємницькою чи господарською діяльністю та її окремими видами
- B. інформація за всіма встановленими формами державної звітності
- C. дані, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів
- D. всі відповіді вірні

41. Підприємницький ризик – це

- A. видача на певних умовах дозволів на право здійснення певних операцій
- B. санкція у вигляді грошового штрафу, який накладається за несвоєчасне виконання, прострочення грошових зобов'язань
- C. невизначеність результату підприємницької діяльності і є показником ефективності діяльності підприємця
- D. одна з форм охорони майнових й особистих інтересів застрахованих, які сплачують внески до страхових організацій і дістають відшкодування втрат

42. Підприємницький ризик має такі економічні функції

- A. інноваційна, захисна, аналітична, регулятивна
- B. креативна, пристосовницька, забезпечуюча
- C. досконала, недосконала
- D. планування, використання, реалізація, контроль

43. Втрати від ризику у підприємницькій діяльності поділяють на

- A. матеріальні, трудові, фінансові, спеціальні
- B. виробничі, комерційні, фінансові, інвестиційні, ринкові
- C. економічні, політичні, техніко-технологічні та соціальні
- D. політичні, економічні, соціальні, адміністративні

44. Процес оцінки ризику можна визначити як

- A. зіставлення варіантів рішень, що пропонуються з урахуванням можливих вигід та втрат
- B. зіставлення варіантів рішень, що пропонуються без урахування можливих вигід та втрат
- C. зіставлення варіантів рішень, що пропонуються з урахуванням можливих фінансових ресурсів
- D. зіставлення варіантів рішень, що пропонується з урахуванням втрат матеріальних і трудових ресурсів

45. Письмовий документ, що засвідчує волевиявлення фізичних чи юридичних осіб стосовно заснування нового організаційно-правового утворення для реалізації конкретної підприємницької ідеї, - це

- A. підприємницький договір
- B. колективний договір
- C. установчий договір
- D. договір доручення

46. Форма співробітництва, коли створюється закінчений виробничий цикл усіма співпрацюючими партнерами, а кожний з них виконує свою частку робіт у рамках єдиного виробничого процесу

- A. лізинг
- B. виробнича кооперація
- C. спільне підприємство
- D. управління за контрактом

47. Ефективність виробничо-господарської діяльності характеризує

- A. загальні результати господарювання,
- B. ступінь використання матеріально-технічних і трудових ресурсів (робочої сили)
- C. віддачу довгострокових капітальних вкладень
- D. всі відповіді вірні

48. До показників, які здатні більш-менш всебічно охарактеризувати ефективність бізнесово-фінансової діяльності підприємства, поділяють на кілька груп:

- A. показники прибутковості
- B. показники ліквідності та платоспроможності
- C. показники стійкості (стабільності) та показники стану акціонерного капіталу
- D. всі відповіді вірні

49. Фірми, що спеціалізуються на створенні нових чи радикально змінених старих сегментів ринку, - це

- A. експлеренти
- B. комутанти
- C. віоленти
- D. патієнти

50. Венчурні фонди виділяють такі напрями для інвестування капіталу

- A. вкладення коштів у створення технологічних інновацій у межах інвестиційних проектів, які здійснюються різними підприємствами
- B. фінансування венчурних фірм
- C. інвестування коштів у малі підприємства, які перебувають на стадії «start-up»
- D. всі відповіді вірні

2.2 Навчально-методичні матеріали з дисципліни «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Вивчення дисципліни спрямоване на формування системи знань з теоретичних питань про зміст та технологію організації торгових процесів, їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення практичних вмінь та навичок їх використання у практичній діяльності підприємств.

На атестаційному екзамені перевіряються результати навчання в частині формування наступних результатів навчання:

- **знання:**
 - нормативно-правового забезпечення діяльності торговельних структур ;
 - теоретичних основ організації в торгівлі та організаційних моделей в торгівлі;
 - організації торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової та роздрібно торгівлі;
 - організації оптових закупівель товарів та їх документальний супровід;
 - процесу організації оптового та роздрібного продажу товарів та послуг, обслуговування покупців;
 - транспортного, тарного та технічного забезпечення технологічних процесів у оптовій торгівлі;
 - організаційної побудови, розміщення та розвитку роздрібно торгівельної мережі;
 - організації торгівлі на ринках, позамагазинних та особливих форм продажу товарів;

- **уміння/навички:**
 - розрізняти організаційні моделі в торгівлі;
 - аналізувати організаційну структуру торговельного підприємства;
 - на основі визначених критеріїв здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі;
 - аналізувати сучасні тенденції розвитку закладів оптової та роздрібно торгівлі;
 - здійснювати раціональну організацію торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової та роздрібно торгівлі;
 - обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективної організації торгово-технологічних процесів торговельних закладів;
 - володіти методичним інструментарієм щодо проведення аналізу з питань організації оптової та роздрібно торгівлі;
 - здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібно торгівлі;
 - обґрунтовано оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення;
 - володіти навичками управління торгово-технологічними процесами;
 - виконувати аналіз ефективності використання торговельних площ різних типів магазинів;
 - застосовувати на практиці знання щодо організації торгівлі;

- **комунікація:**
 - здатність спілкуватися та доносити інформацію щодо організації торгово-технологічних процесів підприємства оптової та роздрібно торгівлі до фахівців та нефахівців підприємницької діяльності;
 - аргументувати напрями раціональної організації торгово-технологічних процесів торговельного підприємства;

– **відповідальність і автономія:**

демонструвати відповідальність за результати прийняття рішень щодо раціональної організації торгово-технологічних процесів торговельного підприємства;

дотримуватися вимог до діяльності для забезпечення сталого розвитку торговельного підприємств;

здатність продовжувати навчання зі значним ступенем автономії.

Рекомендована література

Основна

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
3. Егоров В. Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2006. 352 с
4. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Апопій [та ін.], за ред. В. В. Апопія ; Львів. комерц. акад. вид. 2-ге, перероб. та доп. К. : "Центр учбової літератури" , 2008 . 632с

Додаткова

5. Балабан П.Ю., Тягунова Н.М., Місюкевич В.І., Михайлюкова Н.І. Торговельна логістика. К.: Центр учбової літератури, 2014. 148 с.
6. Гончар Л.А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій. Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. 145 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник/За ред. д.е.н., проф. І. М. Сотника, Суми: Університетська книга, 2018
8. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. – Навчальний посібник. Кіровоград: КНТУ. 2013. 219 с.

Інформаційні ресурси

9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Офіційний сайт]. URL: <http://www.me.gov.ua>
10. Держкомстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. AllRetail.ua — сайт о ритейле и розничных сетях Украины. URL: [allretail.u](http://allretail.ua)
12. Ассоциация Ритейлеров Украины. URL: <https://rau.ua/ru/>
12. UA-Retail.com: Ритейл в Україні. URL: <https://ua-retail.com/>
14. evo.business. URL:<https://evo.business/>

Питання для самопідготовки

1. Сутність організації торгівлі.
2. Зміст організації торгівлі.
3. Основні принципи організації в торгівлі.
4. Класифікація видів торговельної діяльності.
5. Фізичні особи, як суб'єкти торговельної діяльності.
6. Юридичні особи, як суб'єкти торговельної діяльності.
7. Характеристика сфери оптової торгівлі.
8. Характеристика сфери роздрібної торгівлі.
9. Характеристика сфери комерційного посередництва.
10. Характеристика організаційних моделей у сфері роздрібної торгівлі.

11. Характеристика організаційних моделей у сфері оптової торгівлі.
12. Сутність, об'єкти та суб'єкти оптового ринку.
13. Суть та завдання оптової торгівлі.
14. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
15. Види, класифікація та структура оптових підприємств.
16. Складське господарство оптового підприємства.
17. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств
18. Господарські зв'язки як основа організації оптових закупівель товарів.
19. Суть оптових закупівель, їх види. Планування закупівельної роботи.
20. Маркетингове забезпечення оптових закупівель.
21. Форми і методи закупівель товарів у вітчизняного виробництва.
22. Порядок укладання договорів. Види договорів.
23. Закупівля товарів за державні кошти.
24. Особливості закупівель товарів у іноземних фірм.
25. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу складу та фактори, які впливають на його побудову.
26. Технологія розвантажування і внутрішньоскладського переміщення товарів.
27. Організація і технологія приймання товарів на складі.
28. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі.
29. Організація і технологія відбору, підсортування, комплектування, упакування та відпускання товарів зі складу.
30. Форми оптового продажу і види оптового обороту.
31. Організація продажу товарів зі складу.
32. Організація транзитної поставки товарів.
33. Особливості дрібнооптового продажу товарів.
34. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів.
35. Сутність товаропостачання, зміст і основні вимоги до його організації.
36. Джерела товаропостачання та їх вибір.
37. Визначення потреби в товарах, точки замовлення і порядок оформлення замовлення.
38. Організація централізованого завезення товарів.
39. Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.
40. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в оптовій торгівлі.
41. Роль тари та упаковки в організації торгово-технологічних процесів, основні вимоги, види, якість тари.
42. Організація тарних операцій у торговельних підприємствах.
43. Обладнання для пакування і зберігання товарів на оптових підприємствах.
44. Підйомно-транспортне обладнання складів та його використання для механізації складських операцій.
45. Обладнання для фасування та пакування товарів
46. Суть, зміст і особливості роздрібної торгівлі.
47. Принципи та вимоги до організації мережі роздрібних торговців.
48. Функції та класифікація роздрібних торговельних підприємств.
49. Схеми та моделі торговельного обслуговування населення.
50. Роздрібні торговельні підприємства та торговельні одиниці.
51. Суть і принципи організації торгово-технологічного процесу магазину.
52. Організація приймання та зберігання товарів й тари.
53. Розміщення і викладення товарів у торговельному залі.
54. Ефективність використання торгових площ магазинів.
55. Організаційні структури управління підприємствами.
56. Вищі органи державного управління підприємством.
57. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів.

58. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність.
59. Психологічні аспекти процесу продажу товарів.
60. Методи активізації продажу товарів.
61. Ринки в інфраструктурі внутрішньої торгівлі.
62. Організація торгівлі на ринку.
63. Особливості торгівлі продовольчими товарами на ринку.
64. Особливості торгівлі непродовольчими товарами на ринку.
65. Система послуг у торгівлі на ринках.
66. Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення.
67. Поняття дрібнороздрібної торговельної мережі, її класифікація.
68. Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля.
69. Порядок продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу.
70. Організація ярмаркової торгівлі.
71. Організація торгівлі поштою.
72. Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.
73. Система торговельного обслуговування.
74. Характеристика складових системи торговельного обслуговування.
75. Культура торгівлі та показники її рівня.
76. Якість обслуговування та її оцінка.
77. Правові та організаційні засади захисту прав споживачів.
78. Контрольні перевірки додержання правил торговельного обслуговування.
79. Тимчасове припинення діяльності підприємств сфери торгівлі, громадського харчування та послуг.

Приклади тестів з навчальної дисципліни

1. До організаційної діяльності у сфері торгівлі відноситься

- A. об'єкти впливу, спрямованість організаційних дій, механізм організаційної діяльності
- B. спрямованість організаційних дій, об'єкти впливу, диверсифікація торговельної діяльності
- C. механізм організаційної діяльності, суб'єкти впливу, організаційний аналіз і організаційне проектування
- D. спрямованість організаційних дій, механізм організаційної діяльності, обмін результатів праці

2. Провідною функцією торгівлі є

- A. розвиток асортименту пропозиції
- B. залучення найбільшої кількості споживачів
- C. обмін результатів праці
- D. організаційна діяльність

3. Дистриб'ютори — це

- A. об'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які володіють винятковим правом купівлі-продажу товару конкретної фірми
- B. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які володіють винятковим правом купівлі-продажу товару конкретної фірми
- C. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які можуть здійснювати операції по купівлі-продажу товару конкретної фірми
- D. суб'єкти ринку, провідною функцією яких є зведення контрагентів

4. Торгові асоціації – це

- A. сукупність суб'єктів, що проводять господарську діяльність
- B. об'єднання незалежних торгових підприємств з метою зменшення витрат, запобіганню банкрутства, посилення конкурентних позицій
- C. незаконна монополістична організація, що маж за мету отримання найбільших прибутків за рахунок відсутності конкурентів
- D. немає правильної відповіді

5. Брокерські фірми — це

- A. суб'єкти ринку, провідною функцією яких є зведення контрагентів
- B. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які володіють винятковим правом купівлі-продажу товару конкретної фірми
- C. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які можуть здійснювати операції по купівлі-продажу товару конкретної фірми
- D. об'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які можуть здійснювати операції по купівлі-продажу товару конкретної фірми

6. За функціональним рівнем, оптові підприємства, які є найбільш потужними за обсягами діяльності - це

- A. оптові підприємства міжрегіонального значення
- B. оптові підприємства регіонального значення
- C. підприємства національного значення
- D. оптові підприємства локального значення

7. За організаційним аспектом товарний ринок поділяється на

- A. місцевий та обласний
- B. внутрішній та зовнішній
- C. оптовий і роздрібний
- D. відкритий і закритий

8. Завданням оптової торгівлі є

- A. забезпечення потреб домашніх господарств
- B. забезпечення суспільних, виробничих та комерційних потреб
- C. утворення конкуренції роздрібній торгівлі
- D. правильна відповідь відсутня

9. Економічна сутність оптової торгівлі полягає у

- A. обміні товарами між двома споживачами
- B. постійному та безперервному розподілі матеріальних благ між всіма учасниками економічних відносин
- C. здійснення продажу товарів і послуг товаровиробниками іншим підприємствам сфери виробництва
- D. реалізації послуг і товарів, які купуються з метою отримання прибутку

10. Складське господарство торгівлі - це

- A. сукупність складів усіх торгових систем і організацій
- B. допоміжні підприємства в торгівлі, що обслуговують утворення концентрованих запасів товарів і відповідне перетворення товарних потоків
- C. допоміжне підприємство в торгівлі, що забезпечує перетворення товарних потоків, які йдуть зі сфери виробництва у сферу споживання
- D. допоміжне підприємство в торгівлі, що забезпечує безперебійне постачання роздрібних торговельних організацій і підприємств

11. До етапів процесу прийняття рішення про розміщення товарного складу можна віднести

- A. проектування та планування площі магазину
- B. визначення номенклатури продукції, що зберігається та обробляється на складах
- C. вибір системи постачання
- D. всі відповіді вірні

12. За характером виконуваних функцій склади поділяються на

- A. підсортувально-розподільні
- B. транзитно-перевалочні
- C. нагромаджу вальні тощо
- D. всі відповіді вірні

13. За умовами зберігання товарів та особливостями технічного спорядження склади поділяються на

- A. загально товарні та спеціальні
- B. спеціалізовані та перевалочні
- C. універсальні та перевалочні
- D. вузькоспеціалізовані та змішаного асортименту

14. Вибір місця дислокації складу здійснюється за таких етапів

- A. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для складу та адміністративного корпусу
- B. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону, облаштування складу на конкретній ділянці
- C. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для адміністративного корпусу
- D. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для сортувальних та комплектувальних

15. Під господарськими зв'язками суб'єктів ринку розуміють

- A. систему господарських відносин щодо розподілу, обміну і споживання, що виникають між учасниками просування товарів від виробництва до споживання
- B. систему економічних відносин щодо розподілу, обміну і споживання, що виникають між учасниками просування товарів від виробництва до споживання
- C. систему господарських та економічних відносин щодо розподілу, обміну і споживання, що виникають між учасниками просування товарів від виробництва до споживання
- D. систему господарських та фінансових щодо відносин розподілу, обміну і споживання, що виникають між учасниками просування товарів від виробництва до споживання

16. За характером і метою господарські зв'язки можуть бути суто

- A. економічними і соціально спрямованими
- B. фінансовими
- C. маркетинговими та збутовими
- D. всі відповіді є вірними

17. Вихідним етапом оптових закупівель є

- A. обґрунтування вибору конкретного, найбільш придатного постачальника
- B. виявлення потреби в асортименті
- C. вивчення попиту споживачів
- D. всі відповіді є вірними

18. Приймання товарів - це

- A. комплекс робіт з перевірки кількості та якості отриманих товарів, оформлення їх приймання
- B. концептуальна ідея товарного розподілу
- C. сукупність робіт пов'язана з завантаженням товарів з метою їх подальшої реалізації
- D. контроль за збереженням товарно-матеріальних цінностей

19. Функціями технологічного процесу на складах оптових підприємств є

- A. отримання товарів від постачальників та контроль їх якості
- B. підсортування товарів і підготовка їх до продажу
- C. товаропостачання роздрібною торговельною мережі
- D. усі відповіді правильні

20. Акт про масу тари з-під вологої продукції має бути складений

- A. не пізніше ніж через чотири дні
- B. негайно після звільнення тари з-під продукції
- C. після прибуття представника продавця, але не пізніше ніж через три дні
- D. не пізніше ніж через десять днів

21. Основними елементами приймання товару є

- A. перевірка його кількості та якості
- B. зміна маркування товару
- C. перевірка маси
- D. вірні відповіді А та С

22. Спеціальні стелажі бувають

- A. стойкові, консольні, механічні, стелажі-вішала
- B. гравітаційні, поличні
- C. клітинні, ящичні, каркасні
- D. всі відповіді вірні

23. Основним супровідним документом є

- A. рахунок-фактура
- B. дорожна відомість
- C. коносамент
- D. пакувальні ярлики

24. Приймання товарів може проводитися

- A. на складі постачальника, вантажовідправника товарів
- B. на складі одержувача товарів
- C. на складі підприємства транспорту-перевізника товарів або в місцях розкриття опломбованих чи в місцях розвантажування неопломбованих транспортних засобів транспорту загального користування
- D. всі відповіді вірні

25. На організацію товаропостачання впливають і суб'єктивні фактори

- A. рівень управління процесом товаропостачання;
- B. кваліфікація працівників, які визначають потребу в товарах;
- C. достовірність комерційної інформації.
- D. всі відповіді вірні

26. Принцип безперервності товаропостачання полягає

- A. в регулярному завезенні товарів у пункти продажу в кількості та асортименті, які унеможливають перебої в торгівлі ними
- B. в завезенні товарів через визначені (як правило — рівні) проміжки часу
- C. в регулярному завезенні товарів у пункти продажу в кількості та асортименті через визначені проміжки часу
- D. в завезенні товарів у роздрібну торговельну мережу з періодичністю, яка відповідає динаміці роздрібного продажу товарів, його сезонних та інших коливань

27. Під час вибору джерел товаропостачання враховують

- A. типи і розміри магазинів, обсяги їх товарообігу,
- B. специфіку асортименту товарів,
- C. географічне розташування постачальників, рівень транспортних витрат
- D. всі відповіді вірні

28. Децентралізований метод товаропостачання передбачає

- A. виконання силами працівників роздрібною торгівлі операцій завантажування товарів на транспортний засіб у постачальника
- B. виконання силами працівників підприємства транспортної організації операцій завантажування товарів на транспортний засіб у постачальника
- C. виконання силами працівників підприємства-виробника операцій завантажування товарів на транспортний засіб покупця
- D. виконання силами роз'їзних товарознавців операцій завантажування товарів на транспортний засіб покупця

29. Точка замовлення визначається

- A. кількістю товару, яка може бути реалізована протягом часу, що відповідає інтервалу виконання замовлення
- B. обсягом продукції, який реалізовується протягом фіксованого інтервалу замовлення
- C. обсягом середньоденної реалізації товарів
- D. часом доставки замовлення підприємству, що реалізовує це замовлення

30. Основними операторами, які здійснюють транспортно-експедиційне обслуговування, є

- A. підприємства залізничного транспорту
- B. підприємства автомобільного транспорту
- C. морські перевезення
- D. всі відповіді вірні

31. Перевезення торговельних вантажів залізницею здійснюються

- A. на договірних засадах на основі складених річних графіків перевезень
- B. на договірних засадах на основі складених графіків перевезень
- C. на договірних засадах на основі місячного планування перевезень
- D. на договірних засадах на основі планування та складання відповідних графіків перевезення вантажів

32. Формами роздрібною торгівлі є

- A. за правом власності на товар, що продається, за методами обслуговування, за правом власності на товар, що продається, за формами обслуговування
- B. за місцем, за формами, за правом власності на товар, що продається
- C. за місцем активного впливу на виробництво і споживання, за місцем, за формами розрахунків, за правом власності на товар

D. за місцем, за формами розрахунків, за правом власності на товар, що продається, за методами обслуговування

33. За принципом організації роботи роздрібних торговців поділяють на

- A. крупнороздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові
- B. роздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові, віртуальні
- C. технологічно-роздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові, віртуальні
- D. роздрібні, дрібнороздрібні, віртуальні

34. До основних принципів до організації мережі роздрібних торговців належать

- A. групування за асортиментом, доступність для споживачів, рівномірність розосередження, концентричність розташування
- B. групування за класами, близькість, зручність, доступність розташування
- C. групування за класами, вибагливість споживача, зручність, доступність за ціною
- D. групування за класами, оптимальна забезпеченість споживачів мережею, безпечність товару, зручність товару

35. Мережа торговельних суб'єктів громадського харчування включає

- A. стаціонарні, пересувні пункти харчування, віртуальні
- B. стаціонарні, дрібнороздрібні, пересувні пункти харчування
- C. стаціонарні, за замовленнями, пересувні пункти харчування
- D. стаціонарні, пересувні пункти харчування, буфети

36. Особливу роль у формуванні структури торгово-технологічного процесу магазину відіграють

- A. методика обслуговування покупців
- B. активні методи впливу на споживання
- C. методика обслуговування покупців та активні методи впливу на споживання товару
- D. методи продажу товарів

37. До операцій безпосереднього обслуговування покупців належать

- A. викладання товарів у торговому залі
- B. самостійний відбір товарів покупцями з обладнання торгового залу
- C. надання покупцям додаткових послуг тощо
- D. всі відповіді вірні

38. Підготовча робота з обслуговування покупців полягає у

- A. обробка товарів, фасування, переміщення у торговий зал, надання покупцям додаткових послуг
- B. фасування, переміщення у торговий зал, надання покупцям додаткових послуг
- C. групування за асортиментом, фасування, переміщення у торговий зал
- D. обробка товарів, фасування, переміщення у торговий зал

39. Роботи з розвантаження транспортних засобів у магазинах повинні проводитися з дотриманням

- A. загальних правил виконання вантажно-розвантажувальних робіт, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки
- B. загальних правил виконання вантажно-розвантажувальних робіт, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки, дотримання термінів завезення товарів
- C. загальних правил по дотриманню термінів завезення товарів, обсягів завезення та номенклатури вантажів, вимог спеціального маркування вантажів

D. загальних правил по дотриманню термінів завезення товарів, обсягів завезення та номенклатури вантажів, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки

40. Торгово-технологічний процес продажу товарів за зразками включає наступні елементи

- A. самостійний або за допомогою продавця огляд зразків товарів, наявних у продажу
- B. оформлення і розрахунок за товари та послуги
- C. надання послуг покупцям
- D. всі відповіді вірні

41. При продажу товарів за методом торгівлі з відкритою викладкою особливу увагу потрібно приділяти

- A. розмішуванню та викладанню товару у торговому залі
- B. розмішуванню та викладанню товару на робочому місці продавця
- C. розмішуванню та викладанню товару у складських приміщеннях та у торговій залі
- D. розмішуванню та викладанню товару у складських приміщеннях

42. Завідувач ринку має право

- A. знайомитися з проектами рішень керівництва, що стосуються діяльності ринку
- B. вносити на розгляд керівництва пропозиції щодо поліпшення діяльності ринку
- C. давати обов'язкові для виконання вказівки керівникам допоміжним службам ринку з питань організації торгового процесу та підписувати документи у межах своєї компетенції
- D. всі відповіді вірні

43. Контроль за дотриманням правил торгівлі на ринку здійснюється

- A. завідувачем ринку
- B. посадовими особами органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у межах своєї компетенції
- C. наглядовою палатою
- D. наглядовою палатою та посадовими особами органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у межах своєї компетенції

44. Змішана торгівля продовольчими та непродовольчими товарами в одному пункті продажу дозволяється лише за умови, що

- A. продовольчі товари фасовані, мають герметичне упакування і розташовані з додержанням принципу товарного сусідства
- B. продовольчі товари фасовані, мають герметичну упаковку і розташовані з додержанням правил роботи дрібнороздрібною торговельною мережі
- C. продажу продовольчих і непродовольчих товарів тільки простого асортименту згідно з асортиментним переліком
- D. продажу продовольчих і непродовольчих товарів тільки простого асортименту згідно з асортиментним переліком, затвердженим господарюючим суб'єктом

45. Режим роботи дрібнороздрібних пунктів продажу товарів погоджується з

- A. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням наявності супровідних документів на товари, що реалізуються та засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів
- B. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням документів, що засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів тощо
- C. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням наявності супровідних документів на товари, що реалізуються

D. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням місць їх розташування, товарної спеціалізації та режиму роботи стаціонарних магазинів

46. Нефасовані продовольчі товари та продукція громадського харчування упаковуються в

- A. папір упаковочний, паперові серветки, поліетиленові кульки або в тару покупця, непродовольчі товари – в папір газети, коробки, поліетиленові кульки, пакети, за бажанням клієнта без упаковки
- B. папір упаковочний, паперові серветки, поліетиленові кульки або в тару покупця, непродовольчі товари – в папір газети, коробки, поліетиленові кульки, пакети та інше
- C. папір упаковочний, папір газети, паперові серветки, поліетиленові кульки або в тару покупця, непродовольчі товари – в папір, коробки, поліетиленові кульки, пакети та інше
- D. в папір, паперові серветки, поліетиленові кульки або в тару покупця, непродовольчі товари – в папір, коробки, поліетиленові кульки, пакети та інше

47. Розносна торгівля ведеться в основному

- A. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань
- B. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань, автовізків та спеціалізованого транспорту
- C. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань та спеціалізованого транспорту
- D. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань та автокафе

48. Важливу роль у сфері контролю зокрема за дотриманням прав споживачів у торгівлі відіграють

- A. державна податкова служба України й органи внутрішніх справ
- B. санітарна служба
- C. наглядова комісія
- D. всі відповіді вірні

49. Головним завданням державної служби боротьби з економічними злочинами

- A. урахування наявності супровідних документів на товари, що реалізуються та засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів
- B. урахування документів, що засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів тощо
- C. урахування наявності супровідних документів на товари, що реалізуються з метою припинення злочинів у галузі економіки та запобігання їм
- D. своєчасне припинення злочинів у галузі економіки та запобігання їм

50. Об'єднання споживачів є громадськими організаціями, здійснюють свою діяльність відповідно до

- A. державної податкової служби України
- B. Закону України «Про органи місцевого самоврядування»
- C. Закону України «Про захист прав споживачів»
- D. Закону України «Про об'єднання громадян»

2.3 Навчально-методичні матеріали з дисципліни «БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Вивчення дисципліни спрямоване на формування у здобувачів вищої освіти сучасного наукового світогляду та системи спеціальних знань щодо організації біржової діяльності та ефективного використання біржових операцій у професійній діяльності.

На атестаційному екзамені перевіряються результати навчання в частині формування наступних результатів навчання:

– **знання:**

- сутності біржової діяльності;
- правових засад здійснення біржової діяльності в Україні;
- основних типів бірж та організаційних засад їх діяльності;
- особливостей процесу створення бірж та їх структури в Україні;
- технології біржової діяльності;
- сутності та видів біржових активів;
- особливостей біржового ціноутворення;
- функцій та завдань біржових посередників;
- сутності та видах біржових контрактів;
- сутності та особливостей брокерської діяльності;
- особливостями ф'ючерсної торгівлі;

– **уміння/навички:**

- ідентифікації особливостей біржової діяльності;
- організації біржової діяльності;
- володіння технологією біржової діяльності;
- організації торгівлі на біржі товарами, цінними паперами, валютою;
- володіння методикою біржового ціноутворення;
- технологією ф'ючерсної торгівлі;
- організації взаємовідносин з брокерськими конторами та іншими посередниками біржової торгівлі;
- володіння технологією хеджування та вибору відповідної стратегії хеджування у біржовій діяльності;
- використання біржової інформації для організації високоефективного виробництва та збуту продукції
- управління біржовою діяльністю та прийняття ефективних управлінських рішень у біржовій діяльності;

– **комунікація:**

- уміння усно і письмово викладати свої думки, конструювати розрахункові, аналітичні та узагальнюючі таблиці та інші ілюстраційні матеріали з питань організації та функціонування суб'єктів біржової діяльності;
- забезпечувати ефективну комунікацію та ефективні зворотні зв'язки в процесі командної роботи щодо організації та функціонування суб'єктів біржової діяльності;
- переконувати інших за допомогою мотивації, повноважень, аргументів та послідовної комунікації;
- здійснювати презентацію одержаних результатів щодо організації та функціонування суб'єктів біржової діяльності;

– **відповідальність і автономія:**

- демонструвати відповідальність за результати функціонування біржових структур;

дотримуватися відповідальної і чесної конкуренції при організації та функціонуванні біржових структур.

Рекомендована література

Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про товарну біржу» № 1956-12 від 10.12.91 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1956-12>
3. Закон України “Про цінні папери і фондову біржу”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
4. Закон України “Про державне регулювання цінних паперів в Україні”
5. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
6. Про затвердження Вимог до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) - діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 641 від 3.11.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0060-21#Text>
7. Дикань В. Л., Назаренко І. Л., Плугіна Ю. А. Біржова діяльність: Підручник / За ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 282 с.
8. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: Навч. посібник. 2-ге вид., доп. К.: Магнолія плюс, 2003. 359 с.
9. Основи біржової діяльності: навчальний посібник / М.О. Солодкий, Н.П. Резнік, В.О. Яворська: [за ред. М.О. Солодкого]. К.: ЦП Компринт, 2017. 450 с.
10. Сохацька О.М. Біржова справа: Підручник. 2-ге вид. змін. й доп. Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. 632 с.
11. Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Біржова діяльність» [Текст]: для студ. спеціальності всіх спеціальностей, ступінь бакалавр / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи та підприємництва ; О. А. Ніколайчук. Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2022. 83 с.

Додаткова

12. Брокерська діяльність: посібник / М.О. Солодкий, Т.Ю. Андросович, В.О. Яворська, Ю.В. Рубан Київ: ЦП Компринт 2013. 125 с.
13. Калінеску Т.В., Кушал І.М., Кирилов О.Д. Біржова діяльність: підручник. Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 444 с.
14. Міжнародний фондовий ринок: навч. посіб.-практикум / [О.Є.Кузьмін та ін.]. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. 334 с.
15. Основи біржової діяльності: Опорний конспект лекцій. / Т. М. Завора, Н.П. Леус Полтава: ПолтНТУ, 2009. 109 с.
16. Основы интернет-трейдинга. Киев: Украинская биржа. 2014. 34 с.
17. Пепа Т. В., Пішеніна Т.І., Лавринович В.В., Рябовол Л.Т. Біржова діяльність: навчальний посібник. К.: Ліра-К, 2016. 540 с.
18. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н.,проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с
19. Ситник Ю.О. Біржова діяльність Конспект лекцій. Харків: ХНАМГ, 2007. 161с.
20. Хрущ Н., Іжевський П., Безвух С. Біржова діяльність: посібник. Кондор, 2017. – 348 с.
21. Яворська В.О. Механізм хеджування на біржовому товарному ринку. Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск № 3(14)URL: <http://www.pev.kpu.zp.ua/vypusk-3-14>.

22. Ястремская Е.Н., Райко Д.В. Инфраструктура товарного рынка: учеб. пос. Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. 216 с.

Інформаційні ресурси

23. Законодавство України. URL: [ps://zakon1.rada.gov.ua/](http://zakon1.rada.gov.ua/)
 24. Держкомстат України [Офіційний сайт]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 25. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Офіційний сайт]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
 26. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>.
 27. Українська біржа, офіційний сайт URL: <http://www.ux.ua>.
 28. Електронний архів (інституційний репозитарій) ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. URL : <http://elibrary.donnuet.edu.ua>

Питання для самопідготовки

1. Економічна сутність біржової діяльності та біржового ринку.
2. Передумови виникнення біржової діяльності.
3. Історія розвитку біржової діяльності.
4. Функції біржової діяльності в ринкових умовах Сутність та функції бірж.
5. Основні критерії класифікації бірж та їх види.
6. Товарна біржа як об'єднання комерційних посередників.
7. Біржа як некомерційний суб'єкт товарного ринку.
8. Види бірж і правові засади їх діяльності в Україні.
9. Фондова біржа.
10. Валютна біржа.
11. Аграрна біржа.
12. Класифікація бірж на основі визначеного об'єкта торгів.
13. Порядок створення і організація діяльності товарної біржі.
14. Організаційно-правові засади функціонування бірж як ринкових суб'єктів.
15. Правові основи функціонування товарно-сировинних бірж.
16. Правові основи функціонування фондових бірж.
17. Правові основи функціонування валютних бірж.
18. Поняття й необхідність регулювання біржової діяльності
19. Регулювання біржової діяльності в Україні
20. Особливості біржового регулювання в зарубіжних країнах
21. Саморегулювання біржової діяльності.
22. Визначення та класифікація біржових товарів.
23. Роль стандартизації у біржовій торгівлі, її особливості.
24. Сутність та складові біржових угод.
25. Основні риси та класифікація біржових угод.
26. Угоди з реальним товаром.
27. Угоди без реального товару
28. Розрахунки й гарантії виконання біржових угод
29. Заявки на здійснення біржових угод.
30. Біржові контракти, види, зміст та їх особливості.
31. Визначення функцій ринку цінних паперів.
32. Біржові посередники як економічні суб'єкти ринку: функції, форми взаємодії та оцінювання ефективності.
33. Місце та роль брокерських контор у біржовій діяльності.
34. Договір на здійснення брокерських послуг (брокерське обслуговування).
35. Форми та методи організації роботи біржових посередників.

36. Особливості діяльності посередників на біржовому ринку.
37. Організація біржових торгів.
38. Організаційна структура управління біржею.
39. Порядок укладання біржових угод.
40. Організація діяльності брокерської фірми.
41. Ведення рахунків клієнтів. Звітність щодо виконання наказів клієнтів.
42. Електронний трейдинг – сучасна технологія біржової торгівлі.
43. Історія становлення електронної біржової торгівлі.
44. Біржове котирування цін.
45. Брокерські угоди, сутність, види.
46. Економіка брокерської діяльності.
47. Торгівля ф'ючерсами.
48. Сутність хеджування.
49. Стратегії хеджування.
50. Хеджування ф'ючерсами та опціонами.
51. Основні переваги та недоліки хеджування
52. Сутність клірингу і розрахунки на біржовому ринку.
53. Сутність та роль фондового ринку і фондової біржі.
54. Основні учасники біржового фондового ринку.
55. Сутність лістингу.
56. Сутність котирування цінних паперів.
57. Порядок оформлення і виконання угод на фондових біржах.
58. Сутність міжнародного валютного ринку.
59. Учасники міжнародного валютного ринку.
60. Основні види валютних операцій, технологія торгівлі.

Приклади тестів з навчальної дисципліни

1. Біржа – це

- A. об'єднання комерційних посередників
- B. місце торгів
- C. стихійний ринок
- D. усе перераховане

2. Вкажіть правильну відповідь

- A. біржа отримує прибуток, який потім розподіляє між членами біржі
- B. доход, який отримує біржа, спрямовується на забезпечення покращення умов її функціонування
- C. біржа не отримує ніякий прибуток від своєї діяльності
- D. біржа в залежності від сфери діяльності утримується за рахунок місцевого та державного бюджету

3. Основними функціями товарно-сировинної біржі є

- A. забезпечення високої концентрації попиту та пропозиції
- B. зближення продавців і покупців на мінімальному просторі й часі
- C. забезпечення достовірної інформації про стан попиту та пропозиції
- D. всі відповіді вірні

4. За територіальним розташуванням біржі прийнято розрізняти на

- A. місцеві, національні, міжрегіональні
- B. вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні
- C. відкриті та закриті

D. реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні

5. За характером асортиментів реалізованих товарів біржі прийнято розрізняти на

- A. місцеві, національні, міжрегіональні
- B. вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні
- C. відкриті та закриті
- D. реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні

6. За характером проведених угод біржі прийнято розрізняти на

- A. місцеві, національні, міжрегіональні
- B. вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні
- C. відкриті та закриті
- D. реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні

7. За ступенем відкритості торгів біржі прийнято розрізняти на

- A. місцеві, національні, міжрегіональні
- B. вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні
- C. відкриті та закриті
- D. реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні

8. Вузькоспеціалізовані біржі займаються

- A. реалізацією великих об'єктів одного виду товару. Як правило, це сировинні біржі
- B. здійснюється купівля продаж однотипних товарів
- C. реалізується великі асортименти товарів
- D. правильна відповідь відсутня

9. Спеціалізовані біржі займаються

- A. реалізацією великих обсягів одного виду товару. Як правило, це сировинні біржі
- B. здійснюється купівля продаж однотипних товарів
- C. реалізується великі асортименти товарів
- D. правильна відповідь відсутня

10. Універсальні біржі - це біржі, де

- A. проходить реалізація великих обсягів одного виду товару. Як правило, це сировинні біржі
- B. здійснюється купівля продаж однотипних товарів
- C. реалізується великі асортименти товарів
- D. правильна відповідь відсутня

11. Біржа, на якій відбуваються угоди з реально представленим до продажу товаром. це біржа

- A. реального товару
- B. ф'ючерсні
- C. опціонні
- D. комплексні

12. Біржі, на яких проводиться торгівля контрактами на постачання товару - це

- A. реального товару
- B. ф'ючерсні
- C. опціонні
- D. комплексні

13. Біржі, на яких предметом торгів є право на продаж (купівлю) реальних товарів або контрактів на них у певний термін

- A. реального товару
- B. ф'ючерсні
- C. опціонні
- D. комплексні

14. Біржова діяльність - це

- A. сукупність організаційно-правових відносин між професійними та непрофесійними учасниками з приводу біржової торгівлі на біржовому ринку
- B. організована форма торгівлі
- C. гарантування якості біржового товару
- D. організаційно оформлений, постійно діючий, жорстко регульований ринок, на якому концентруються попит і пропозиція на біржові активи

15. Визначальними рисами біржового ринку є:

- A. функціонування на регулярній основі за чіткими правилами
- B. публічний характер торгівлі та інформаційна прозорість ринку
- C. концентрація попиту і пропозиції на біржові активи
- D. всі відповіді вірні

16. Перший стандартний типовий контракт на майбутню поставку зерна - ф'ючерсний контракт було розроблено

- A. 1861 р.
- B. 1865 р.
- C. 1885 р.
- D. 1920 р.

17. Модель регулювання біржової діяльності, що передбачає самоорганізоване співтовариство професійних посередників з переважаючим внутрібіржовим регулюванням. Відповідний державний орган виконує спостережні та дорадчі функції, займається загальнонаціональною координацією біржових ринків та проводить юридичну експертизу біржової документації

- A. американська
- B. англійська
- C. французька
- D. українська

18. Голландський аукціон організовано за принципом

- A. «від більшої ціни до меншої»
- B. «від меншої ціни до більшої»
- C. найбільшої ціни з цін, які запропоновані покупцями одночасно
- D. правильна відповідь відсутня

19. За видами біржових товарів є такі біржі

- A. відкриті та закриті
- B. публічні, приватні, змішані
- C. товарні, товарно-сировинні, фондові, валютні
- D. універсальні та спеціалізовані

20. За формою участі торговців у біржових торгах є такі біржі

- A. відкриті та закриті

- В. публічні, приватні, змішані
- С. товарні, товарно-сировинні, фондові, валютні
- Д. універсальні та спеціалізовані

21. При даному аукціоні брокери збираються біля маклера, який веде торги і тільки оголошує товар, а потім проводиться самостійний торг - вигукують ціни (котирування) і відшукують контрагента

- А. безперевний
- В. заочний
- С. подвійний
- Д. правильна відповідь відсутня

22. Масовість як вимога до біржових товарів полягає

- А. у відповідності встановленим вимогам щодо якості, маркування, розмірів партії та інших параметрів
- В. ціни на товар устанавлюються відповідно до попиту та пропозиції в результаті конкуренції
- С. сукупності характеристик об'єкта, покликаних задовольнити встановлені і передбачені потреби
- Д. у великому обсязі його випуску, значною кількістю виробників і призначенням для широкого споживання

23. Функціями товарних бірж є

- А. визначення ціни
- В. регулююча
- С. виробництва
- Д. транспортна

24. Функції, які виконують біржові брокери

- А. посередництво при укладанні угод шляхом виконання доручень клієнтів
- В. представництво інтересів клієнтів шляхом укладання біржових угод від імені та за рахунок клієнтів
- С. надання основних та додаткових послуг своїм клієнтам інформування консультування клієнтів з питань цін, якості товарів, умов укладання угод тощо документальне оформлення укладених угод та подання їх до реєстрації
- Д. усі відповіді правильні

25. Види бірж в інфраструктурі товарного ринку

- А. товарна біржа
- В. фондова біржа
- С. валютна біржа
- Д. біржа праці

26. Біржовим товаром є

- А. об'єкти нерухомості
- В. масовий товар, який виробляють у досить великій кількості
- С. об'єкти інтелектуальної власності
- Д. товари, що відповідають затвердженим біржовим вимогам

27. Основними характеристиками біржового товару є

- А. масовість
- В. замінність, здатність до стандартизації
- С. вільне ціноутворення

D. усі перераховані вище

28. Спекулянти, що утримують свою позицію протягом кількох днів, тижнів та навіть місяців та користуються аналізом цін за тривалий період та не реагують на тимчасові коливання

- A. позиційні
- B. одноденні
- C. скалпери
- D. спредери

29. Основний узагальнюючий показник оцінки брокерської діяльності. Дає змогу оцінити, наскільки ефективно використовується капітал у брокерській діяльності

- A. рівень економічної ефективності брокерської діяльності
- B. обсяг прибутку на вкладений капітал
- C. рівень рентабельності брокерських операцій
- D. обсяг прибутку на одного брокера

30. Початкова маржа – це

- A. депозит, що вноситься під час відкриття ф'ючерсної позиції
- B. переказ грошових коштів, що забезпечує відповідність нової вартості контракту після зміни цін
- C. сума грошей, яку мають внести покупці і продавці ф'ючерсних контрактів
- D. правильна відповідь відсутня

31. Вищим органом управління біржею є

- A. загальні збори членів біржі
- B. біржовий комітет
- C. біржовий арбітраж
- D. ревізійна комісія

32. Котирувальна комісія – це

- A. спеціалізований орган біржі
- B. комерційний орган
- C. контролюючий орган
- D. орган управління біржею

33. Біржовий арбітраж – це

- A. процес ціноутворення
- B. процес реєстрації угод
- C. третейський суд біржовиків
- D. процес котирування цін

34. Клірингова установа – це

- A. розрахунковий банк
- B. кредитний відділ
- C. організатор біржової торгівлі
- D. організатор біржової торгівлі та гарант виконання угод

35. Котирувальні комісії реєструють такі ціни

- A. максимальні й мінімальні ціни дня
- B. ціни відкриття і закриття торгів
- C. ціни попиту та пропозиції

D. всі перераховані вище

36. Операційні зали бірж повинні відповідати таким вимогам

- A. торгівля у різних секціях не повинна заважати торговцям
- B. інформація про ціни має бути доступною всім членам біржі
- C. бути великими
- D. всі перераховані вище

37. Торговельна “яма” – це

- A. місце торгівлі в операційній залі
- B. місце реєстрації біржових угод
- C. місце розрахунків
- D. місце отримання інформації

38. Біржова сесія – це

- A. місце торгівлі в операційній залі
- B. місце реєстрації біржових угод
- C. час торгівлі в піті
- D. місце отримання інформації

39. Подвійний аукціон – це

- A. торгівля на підвищення цін
- B. торгівля на зниження цін
- C. ведення торгів аукціоністом
- D. торгівля брокерів, у якій продавці та покупці змінюють свої ролі

40. Основним елементом біржової торгівлі є

- A. безготівкові розрахунки
- B. продаж контрактів
- C. купівля контрактів
- D. отримання доходу

41. Система клірингу складається з таких ланок

- A. клірингова установа і клієнти
- B. клірингові фірми і клієнти
- C. клірингові фірми, клієнти і розрахункові банки
- D. клірингова установа, клірингові фірми і розрахункові банки

42. Клірингова установа може

- A. мати самостійний статус
- B. бути підрозділом біржі
- C. мати самостійний статус або бути підрозділом біржі
- D. бути державною установою

43. Брокери надають клієнтам такі послуги

- A. ведення рахунків та звітності
- B. надання інформації про стан ринку
- C. внесення депозиту до клірингової установи, приймання, передача та виконання замовлень
- D. усі вищезазначені

44. Котирування – це

- A. реєстрація біржових цін і курсів з подальшою публікацією

- В. вироблення біржових стандартів
- С. надання інформації про ціни зацікавленим особам
- Г. гарантування виконання біржових угод

45. За ступенем участі держави біржі поділяють на

- А. державні, муніципальні
- В. державні, приватні й змішані
- С. державні, регіональні
- Д. міжнародні, приватні

46. Біржова угода вважається такою, коли

- А. клієнти домовилися між собою
- В. брокери домовилися між собою
- С. вона зареєстрована на біржі
- Д. спекулянти домовилися між собою

47. Угоди з реальним товаром поділяються на

- А. ф'ючерсні
- В. форвардні
- С. спотові
- Д. опційні

48. До різновидів форвардних угод належать угоди з

- А. заставою
- В. премією
- С. кредитом
- Д. усі перераховані вище

49. Опціон, який дає право, але не зобов'язання купити ф'ючерсний контракт, товар чи нетоварну цінність за даною ціною,- це

- А. опціон з правом купівлі
- В. опціон з правом продажу
- С. подвійний опціон
- Д. кратний опціон

50. Хеджування можливе шляхом укладання таких контрактів

- А. спотових
- В. форвардних
- С. ф'ючерсних
- Д. опційних

ПРИКЛАД РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ

Ситуаційна задача. За інформацією наступної таблиці визначте загальні показники ефективності використання основних засобів (ОЗ) підприємства. Зробіть висновки. Розробіть пропозиції щодо забезпечення ефективного використання основних засобів.

Вихідна інформація для загальної оцінки ефективності використання основних засобів підприємства

Показник	Одиниця виміру	Рік 1	Рік 2
Вартість основних засобів на початок року	тис.грн.	9470	
Вартість основних засобів на кінець року	тис.грн.	9850	10204
Вартість активної частини основних засобів на початок року	тис.грн.	452	
Вартість активної частини основних засобів на кінець року	тис.грн.	490	420
Товарна продукція	тис.грн.	5731	5120
Чистий прибуток	тис.грн.	495,7	383,2
Середньооблікова чисельність працівників	осіб	466	458
Середньооблікова чисельність робітників	осіб	387	385

Еталон розв'язання задачі:

Показник	Рік 1	Рік 2	Темп приросту, %
<i>Довідково:</i>			
Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.	9660	10027	
Середньорічна вартість активної частини ОЗ, тис. грн.	471	455	
Продуктивність праці одного працівника, тис. грн./ос.	12,3	11,2	-8,9
Продуктивність праці одного робітника, тис. грн./ос.	14,8	13,3	-10,1
<i>Показники ефективності використання ОЗ</i>			
Фондовіддача, грн./грн.	0,593	0,511	-13,8
Фондомісткість, грн./грн.	1,686	1,957	16,1
Рентабельність ОЗ, %	5,1	3,8	-1,3
Фондоозброєність загальна, тис. грн./ос.	20,73	21,89	5,6
Фондоозброєність за активною частиною ОЗ, тис. грн./ос.	1,22	1,18	-3,3
Інтегральний показник використання ОЗ		0,80	

Висновки: Отже, ОЗ підприємства використовуються неефективно, про що свідчить зниження фондівіддачі, зростання фондомісткості, зниження рентабельності ОЗ. Підвищення загальної фондомісткості праці є невиправданим, оскільки супроводжується зниженням продуктивності праці. Про це свідчить й перевищення падіння продуктивності праці робітників над зниженням фондоозброєності їх праці. Загалом ефективність використання ОЗ знизилася, оскільки інтегральний показник менше 1.

Пропозиції: потребує перегляду штатний розпис персоналу, оскільки оснащення їх праці у звітному році не супроводжувалось адекватним вивільненням робочої сили. Потреби у додатковому введенні основних засобів немає, потрібно збільшувати віддачу від існуючих та реалізацію більш прибуткових товарів.

Навчальне видання

*Ніколайчук Ольга Анатоліївна
Приймак Наталія Сергіївна*

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-
ресторанної справи та підприємництва

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО АТЕСТАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ**

**Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Ступінь «Бакалавр»**

Формат 60x84/8. Ум. др. арк. 2,0

Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського
50042, Дніпропетровська обл.,
м.Кривий Ріг, вул. Курчатова, 13.
Свідоцтво суб'єкту видавничої справи
ДК № 4929 від 07.07.2015 р.