

**Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:**

**Организация коммерческой деятельности, 2 курс 3 семестр**

Код, направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Производственный менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности
Форма обучения	Очно-заочная
Кафедра-разработчик	Менеджмента и бизнеса
Выпускающая кафедра	Менеджмента и бизнеса

<b>Проверяемая компетенция</b>	<b>Задание</b>	<b>Варианты ответов</b>	<b>Тип сложности вопроса</b>	<b>Кол-во баллов за правильный ответ</b>
<b>ОПК-4.2</b>	Под «коммерцией» понимают:  (один правильный ответ)	а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли; б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров; г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.	низкий	2

ОПК-4.2	<p>Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) внутриотраслевые;  б) межотраслевые;  в) прямые;  г) опосредованные;  д) длительные</p>	низкий	2
ОПК-4.2	<p>Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;  б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;  в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;  г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.</p>	низкий	2
ОПК-4.2	<p>Дистрибьюторы с полным набором услуг приобретают продукцию у основных изготовителей,</p>	<p>а) да;  б) нет.</p>	низкий	2

	<p>складируют и реализуют потребителям в режиме сервисного обслуживания:</p> <p>(один правильный ответ)</p>			
ОПК-4.2	<p>Выберите правильное определение оптовой торговли.</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) совокупность экономических, правовых, организационных взаимоотношений между субъектами рынка в процессе обмена;</p> <p>б) отрасль товарного обращения, участники которой реализуют продукцию крупными партиями для продажи, перепродажи в целях профессионального использования;</p> <p>в) целостная динамичная система рыночного механизма, нацеленная на продажу товаров населению;</p> <p>г) вид деятельности, направленный на выявление рыночного спроса и своевременное его удовлетворение.</p>	низкий	2
ОПК-4.2	<p>Коммерческая информация выполняет следующие функции:</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;</p> <p>б) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;</p>	средний	5

		<p>в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;</p> <p>г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии</p>		
<b>ОПК-4.2</b>	(один правильный ответ)	<p>а) личный отбор товара на складе;</p> <p>б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;</p> <p>в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);</p> <p>г) с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;</p> <p>д) личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.</p>	средний	5
<b>ОПК-4.2</b>	Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?	а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;	средний	5

	(один правильный ответ)	<p>б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;</p> <p>в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;</p> <p>г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;</p> <p>д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.</p>		
<b>ОПК-4.2</b>	<p>Технология проведения гласного аукциона включает:</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) объявление аукционистом минимальной цены на товар для дальнейшего ее повышения до окончательной цены покупки (трехкратный удар молотка «продано»);</p> <p>б) объявление аукционистом максимальной цены на товар для дальнейшего ее понижения до окончательной цены покупки (трехкратный удар молотка «продано»);</p> <p>в) объявление аукционистом о конкурсной продаже национальной валюты за свободноконвертируемую валюту, имеющую покупательский спрос в стране;</p> <p>г) мимику, жесты, записки, подаваемые аукционисту по установленным правилам; имя покупателя остается в тайне.</p>	средний	5
<b>ОПК-4.2</b>	К факторам косвенного воздействия относятся	<p>а) экономическая, политическая, социальная обстановка в стране</p> <p>б) научно-технический прогресс</p> <p>в) социальные и культурные традиции</p>	средний	5

		г) биржи, ярмарки, выставки д) акционеры е) банковская система		
<b>ОПК-4.2</b>	. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:  (один правильный ответ)	а) обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица б) не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п. в) в зависимости от содержания учредительных документов	средний	5
<b>ОПК-4.2</b>	К факторам прямого воздействия относятся	а) нормативно-правовые факторы б) покупатели в) поставщики г) конкуренты д) научно-технический прогресс е) международная обстановка ж) обычаи делового оборота	средний	5
<b>ОПК-4.2</b>	Стоимость произведенной продукции в действующих ценах выросла за год на 8%. Цены за этот же период снизились на 2%. Как изменился объем продукции?  (один правильный ответ)	а) увеличился на 16%; б) увеличился на 5,8%; в) увеличился на 10,2%.	средний	5
<b>ОПК-4.2</b>	Мерчендайзинг это  (Три правильных ответа)	а) торговля брэндовым товаром б) способ выкладки товаров на полке, с целью подвергнуть их максимальному риску быть проданными.	средний	5

		<p>в) вид деятельности, направленный на продвижение товаров и торговых марок на региональном рынке, используемый крупными предприятиями розничной торговли (супермаркетами, гипермаркетами), причиной возникновения которого послужила нехватка квалифицированных продавцов.</p> <p>г) все ответы верны</p>		
<b>ОПК-4.2</b>	<p>Первый в России Торговый Устав (1653) устанавливал единую торговую пошлину в столько % цены продаваемого товара:</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>а) 15</p> <p>б) 30</p> <p>в) 5</p>	средний	5
<b>ОПК – 4.2</b>	<p>В хлебном магазине покупатель попросит половинку хлеба массой 0,8 кг без упаковки, но разрезанного на две части хлеба не было. Тогда покупатель попросил продавца отрезать хлеб. Продавец в просьбе отказал, сказав, что хлеб вообще не разрезают. Прав ли продавец?</p> <p>(один правильный ответ)</p>	<p>В данной ситуации продавец не прав. Хлеб массой 0,8 кг и более и без упаковки изготовителя может разрезаться на 2 или 4 равные части (Постановление № 55, 37).</p>	высокий	8
<b>ОПК-4.2</b>	<p>К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся:</p>	<p>а) установление партнерских отношений;</p> <p>б) купля-продажа товаров;</p> <p>в) сбыт готовой продукции;</p>	высокий	8

	(три правильных ответа)	Г) разработка технологической карты.		
<b>ОПК-4.2</b>	Принципами коммерческой деятельности являются: (два правильных ответа)	1) обоснование коммерческих приоритетов и использование принципов маркетинга; 2) принцип производственного планирования; 3) профилактика коммерческих рисков; 4) повышение ответственности за принятые обязательства	высокий	8
<b>ОПК-4.2</b>	К типу предприятий розничной торговли относятся: (три правильных ответа)	1) специализированные магазины, универмаги; 2) супермаркеты, бентамы; 3) дискаунтеры, фирменные магазины; 4) дистрибьюторские центры, тоннары и склады-отели	высокий	8
<b>ОПК-4.2</b>	Что будет целью коммерческой стратегии? (два правильных ответа)	а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия; б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия; в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание	высокий	8

		баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности; г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения		
--	--	--	--	--