

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Голова приймальної комісії
Білоцерківського НАУ
Ректор, академік НААН
 А.С. Даниленко
"25" лютого 2019 р.



ПРОГРАМА
ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

для вступників на освітньо-професійну програму підготовки фахівців
освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Тестові завдання для вступу на навчання за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітнього ступеня «Магістр» складається з 25 запитань із комплексу фахових дисциплін, представлених запитаннями, що потребують обрання однієї або кількох відповідей із запропонованого набору варіантів, вибору відповідності або їхньої послідовності.

Метою тестування за фахом є перевірка відповідності знань, умінь і навичок вступників програмним вимогам, з'ясування компетентності та оцінка ступеня підготовленості вступників для отримання ОС «Магістр».

Оцінювання знань вступників на вступних випробуваннях здійснюється за шкалою від 100 до 200 балів. За правильне розв'язання одного питання вступник може отримати 4 бали. Відсутність відповіді або неправильна відповідь оцінюється в 0 балів. Мінімальна кількість балів для подальшої участі у конкурсному відборі повинна складати 100 балів. Час виконання тестових завдань становить 60 хвилин.

Перелік дисциплін та їхніх розділів, що виносяться на іспит

1. Ціноутворення з врахуванням цін конкурентів
2. Цінова політика “зняття вершків”
3. Ціни на будівельну продукцію
4. Роздрібні та оптові ціни, їх різновиди
5. Стратегія диференційованого ціноутворення
6. Стратегія проникнення на ринок
7. Трансфертна ціна як різновид оптових цін
8. Ціноутворення на конкурсні проекти
9. Виміррювальна функція ціни
10. Сутність ковзної ціни
11. Особливістю формування цін аукціонів
12. Витратні методи визначення цін
13. Державне регулювання цін
14. Види цін залежно від факторів ціноутворення
15. Основні ціноутворювальні чинники
16. Основи цінової політики та аналіз умов беззбитковості
17. Цінова стратегія і тактика підприємства
18. Види цін у залежності від регіонів реалізації
19. Види цін у залежності від обсягу витрат і норми прибутку
- 20 Ціна в зовнішньоторговельному контракті

Організація діяльності ринкової інфраструктури

1. Основні функції товарної біржі
2. Мета проходження лістингу на фондовій біржі
3. Ринковий наказ на фондовій біржі
4. Сутність англійського та голландського аукціонів
5. Специфіка діяльності довірчих товариств
6. Мета створення та функції кредитних спілок
7. Розподіл товарних бірж за суб'єктами утворення
8. Фінансові та комерційні векселя
9. Хеджування – як біржова операція
10. Форми торгівлі на валютній біржі
11. Право вибору за опціоном
12. Мета внесення початкової маржі
13. Просторовий валютний арбітраж
14. Брокерські операції на біржі
15. Трасти як фінансові установи
16. Роль фіксіngu на валютній біржі
17. Сутність офсетної угоди
18. Дилерські операції на біржі
19. Основні угоди у світовій біржовій практиці
20. Сутність «ринкового наказу»

Економіка підприємства

1. Сутність чистого прибутку
2. Сутність управлінського аналізу
3. Оборотні активи підприємства
4. Сутність виробничих підприємств
5. Визначення трудомісткості праці
6. Мета прогнозування
7. Сутність партнерства
8. Особи, яким відповідно до законодавства України заборонено займатися підприємницькою діяльністю
9. Ознаки класифікації видів підприємництва
10. Процес розробки короткострокових планів, що узгоджуються із стратегією підприємства
11. Методи, що використовуються для прогнозування в практичній діяльності підприємства
12. Офіційно зареєстрований документ, який регламентує діяльність юридичної особи
13. Аналіз прибутку підприємства

14. Основні витрати виробництва
15. Сутність виробничих підприємств
16. Умови проведення успішного прогнозування
17. Система господарських зв'язків
18. Головна мета бізнес-плану
19. Процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища в перспективі
20. Фактори впливу на розмір заробітної плати
21. Показниками ефективності використання основних виробничих засобів
22. Доходи і витрати, що можуть бути змінені внаслідок ухвалення рішення

Основи підприємництва

1. Головні рушійні сили підприємництва
2. Рівняння, яким описується тенденція в рядах динаміки
3. Комерційне підприємництво як вид підприємницької діяльності
4. Економічна основа підприємницької діяльності
5. Методи проведення аналізу попиту та пропозиції на продукцію
6. Мале торговельне підприємництво
7. Підприємства фінансового підприємницького бізнесу
8. Підприємства роздрібно-торговельної мережі
9. Засоби, форми та способи діяльності підприємства, які забезпечують його успішну стратегію
10. Основні причини невизначеності
11. Принцип вибору оптимального рішення
12. Тенденція в рядах динаміки
13. Інвестиції, які здійснюються з метою впровадження нововведень у виробництво
14. Основна мета підприємницького бізнесу
15. Організаційні форми здійснення підприємницької діяльності
16. Творча функція підприємницької діяльності
17. Стратегія, що заснована на зниженні витрат
18. Стадія інвестиційного циклу, в процесі якої здійснюється безпосередня реалізація прийнятого інвестиційного рішення
19. Аналіз і оцінка ефективності діяльності підприємства
20. Переваги, які мають суб'єкти малого підприємництва в ринковій економіці
21. Зовнішній прояв інфляції
22. Ресурсна функція підприємницької діяльності
23. Прості та привілейовані акції
24. Індекси середніх величин
25. Стратегія, що зорієнтована на швидке розширення ринку

26. Процес розробки короткострокових планів, що узгоджуються із стратегією підприємства
27. Угода, при якій відбувається збалансований обмін товарами
28. Стратегія, що застосовується у кризових ситуаціях, коли зменшуються масштаби інноваційної та інвестиційної діяльності
29. Суб'єкт інвестиційної діяльності, що приймає рішення про вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування
30. Стратегічна перевага, що виникає при поєднанні зусиль кількох підрозділів чи кількох видів діяльності у єдину систему

Товарознавство

1. Сутність вуглеводів
2. Пряність, у якій використовується кора
3. Класифікація кухонної солі за походженням
4. Розподіл круп з ячменю залежно від технології виготовлення
5. Ягоди, що відносяться до складних
6. Підвищення температури у масі борошна внаслідок фізіологічних процесів
7. Поділ крупи з ячменю залежно від технології виготовлення
8. Методи оцінки якості музичних інструментів
9. Продукти в яких найбільший вміст води

Економіка і організація торгівлі

1. Сутність роздрібно-торговельної мережі
2. Вивчення попиту як складова частина торгового процесу
3. Форми продажу товарів
4. Сутність мерчандайзингу
5. Сутність розпаковування
6. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців
7. Приймання на комісію нових товарів
8. Система господарських зв'язків
9. Організація в роздрібній торгівлі
10. Адміністративно-побутові приміщення торговельних підприємств
11. Сутність сортування
12. Основні завдання визначення попиту
13. Сутність електронної торгівлі
14. Мета мерчандайзингу з точки зору роздрібного торговця
15. Дрібно-роздрібна торговельна мережа
16. Основні види оптової торгівлі
17. Сутність оптових закупівель

18. Засоби і методи продажу товарів, за допомогою яких здійснюється торговельне обслуговування населення
19. Групування товарів за товарними групами, видами, розмірами, сортами, іншими асортиментними ознаками
20. Комплекс заходів, що проводяться на оптових та роздрібних складах
21. Основні функції торгівлі
22. Предмет комерційної діяльності
23. Процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища в перспективі
24. Розподіл підприємств роздрібною і оптовою торгівлі в залежності від призначення і характеру діяльності
25. Асортиментна політика торговельного підприємства
26. Розподіл торговельних підприємств за обсягами обороту та розміром персоналу
27. Сутність торговельного підприємництва
28. Споживча цінність товару
29. Документи, за наявності яких здійснюється приймання на комісію нових товарів у комітента
30. Класифікація товарного асортименту за структурою
31. Роздрібна торговельна надбавка
32. Організаційні форми оптової торгівлі
33. Вищі органи ISO
34. Торговельне підприємництво як діяльність
35. Робота комісійних магазинів
36. Суб'єктивні фактори, що впливають на організацію товаропостачання
37. Розподіл приміщення магазину за функціональним призначенням

Захист прав споживачів

1. Права споживача відмовитися від договору і вимагати відшкодування збитків
2. Умови дотримання договору під час виконання робіт або надання послуг споживачу
3. Права споживача при наявності у роботах за умовами договору істотних недоліків
4. Можливості вирішення питання у разі неналежного виконання виконавцем зобов'язань згідно із законом або договором

- 5.Можливості виконавця уникнення відповідальності за недоліки у виконаних роботах
6. Терміни повідомлення споживачем про відступи від умов договору та інші недоліки в роботі, які могли бути виявлені при звичайному способі їх прийняття
7. Можливості задоволення вимог замовника у разі виявлення недоліків протягом гарантійного чи інших термінів
- 8.Термін, протягом якого виконавець зобов'язаний відшкодувати збитки, що виникли у зв'язку з пошкодженням чи псуванням речі, прийнятої від споживача для виконання робіт
9. Випадки, в яких виконавець несе відповідальність за шкоду, заподіяну життю споживача та заподіяну здоров'ю або майну споживача
10. Міждержавні та національні стандарти
11. Зобов'язання виробника інформувати споживача про можливий ризик і безпечне використання товару
12. Обов'язки виробників попереджати споживача про термін служби товару, умови його використання та можливі наслідки в разі їх невиконання
13. Сутність сертифікації продукції
- 14.Зобов'язання виробника відшкодувати завдані споживачам збитки, які пов'язані з відкликанням товарів
15. Необхідні дії після закінчення терміну служби товару
- 16.Розробка правил для безпечного використання, зберігання та транспортування товарів
17. Товари, які підлягають добровільній сертифікації
- 18.Сертифікат відповідності для товарів, на які законодавством встановлено обов'язкові вимоги щодо забезпечення безпеки життя
19. Причини припинення виробництва певних видів товарів
20. Необхідність зняття з виробництва та обігу товарів, що завдають шкоди споживачу
21. Регулярність перевірки технічних умов на відповідність
22. Термін винесення рішення по заявці на сертифікацію продукції