

Test: 3701#02#Q15#01-300Test

Fənn 3701 - Kommersiya fəaliyyətinin əsasları

1. Sual: Организационно-правовые формы предприятий (Сәкі: 1)

**Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью**

Полного товарищества, дочерное общества, акционерного общества, акционерного общества

Объединенное предприятие, акционерного акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью

Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью

Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество

2. Sual: Что составляет теоретическую основу коммерции: (Сәкі: 1)

**торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров**

закон стоимости

ценообразование

ситуационный и системный анализ

стратегическое планирование

3. Sual: Конъюнктура рынка - это: (Сәкі: 1)

равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен

превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен

**соотношение между объемом спроса и предложения при сложившемся уровне цен**

соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

4. Sual: Коммерческие процессы - это (Ќәкі: 1)

**Процесс, связанный с куплей и продажей товаров**

Процесс оптовой торговли

Все прогрессивные формы купли-продажи товаров

Мелкая розничная торговля

Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями

5. Sual: Торговля это: (Ќәкі: 1)

**Вид человеческой деятельности, связанный с товарным обращением**

Деятельность, ориентированная на удовлетворение потребностей людей посредством обмена

Деятельность, ориентированная на рынок

Деятельность, ориентированная на изучение спроса, исследование рыночных возможностей

Деятельность, направленная на изучение позиций

6. Sual: В чем заключается основная цель торговой деятельности (Ќәкі: 1)

### **Удовлетворение потребностей покупателей**

Продать как можно больше товаров

Получить максимальную прибыль

Завоевать наибольшее количество покупателей

Превращать товары в деньги, деньги в товары

7. Sual: Что является предметом торговли (Џәкі: 1)

#### **Товар**

Цена

Услуга

Покупатели

Продавцы

8. Sual: Что является предметом торговли в современных условиях (Џәкі: 1)

#### **Купля-продажа всех продуктов труда**

Личные потребительские вещи

Взаимоотношения между покупателями и продавцами

Защита прав потребителей

Обеспечение пропорциональности в сфере услуг

9. Sual: Значение научно-технического прогресса в торговле (Џәкі: 1)

#### **Важный фактор развития экономики**

Обеспечивает высокую эффективность всего процесса

Поступательное развитие науки и техники

Обеспечивает техническое перевооружение отрасли

Реконструкция производства

10.Sual: Предмет курса «Коммерческая деятельность» (Ҷаќи: 1)

**Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях**

Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы

Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости

Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

11.Sual: Объект изучения курса «Коммерческая деятельность» (Ҷаќи: 1)

**Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы**

Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости

Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрого доведения товаров до конечных потребителей

Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

Быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей

12.Sual: Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане (Ҷаќи: 1)

**XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.**

XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986 по н.в.

XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.

XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1986; 1986-1991; 1986-1991; 1991 по н.в.

XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1961; 1961-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.

13.Sual: Какие процессы выполняются в торговле? (Ѕэкі: 1)

Изучение и прогнозирование покупательского ; выявление и изучение источников поступления товаров;

Заключение договоров, разработка заявок и заказов; организация и технология проведения оптовых закупок;

Технология оптовой и розничной продажи товаров; рекламно-информационная деятельность;

Формирование торгового ассортимента на складах и магазинах;

**Все выше указанные варианты верны**

14.Sual: Как учреждается полное товарищество (Ѕэкі: 1)

**Учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора**

Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

Учреждается не менее чем тремя юридическими лицами

Учреждается не менее чем двумя компаньоном и одним пайщиком

15.Sual: С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

(Ѕәкі: 1)

с разнообразием форм собственности

с приватизацией и разгосударствлением собственности

**с переходом к рыночным отношениям**

с повышением уровня организации производства

с изменением отношения потребителей к товарам

16.Sual: Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

(Ѕәкі: 1)

разница в том, что коммерция является процессом купли-продажи товаров

предпринимательство – отрасль, приносящая прибыль с экономической, производственной и других видов деятельности, а коммерция – иной вид деятельности

коммерция – торговая, а предпринимательство – производственная сфера деятельности

конечная цель предпринимательской деятельности - коммерция

**коммерция – составная часть предпринимательской деятельности**

17.Sual: Что представляет собой рыночная инфраструктура (Ѕәкі: 1)

**Совокупность организаций правовых форм и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование**

Фондовые и товарные биржи, обеспечивающие нормальное функционирование рынка

Оптовая и розничная торговля, обеспечивающее нормальное функционирование рынка

Обслуживающие отрасли, предприятия, организации, обеспечивающие нормальное функционирование рынка

Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка

18.Sual: В зависимости от объектов купли-продажи и по территории их охвата выделяют следующие товарные рынки: (Ѕәкі: 1)

**Совокупный внутренний и региональный рынки**

Рынок нефтепродуктов, рынок зерна

Внутренний, региональный и национальный рынки

Национальный и внешний рынки

Локальный и региональные рынки

19.Sual: Какие имеются методы планирования? (Ѕәкі: 1)

**Стратегические, технико-экономические, расчетно-экономические, тактические**

Технические, математические, статистические, фактические

Балансовый, технико-математические, экономико-статистические, экономический анализ

Исследовательский, балансовый, пропагандистские, математико-экономические

Управленческие, технико-математические, статистико-аналитические, экономико-технические

20.Sual: Принципы организации оплаты труда в торговле. (Ѕәкі: 1)

**Тарифная система и система оплаты труда**

Количество работников и производительность труда

Производительность труда и эффективность труда

Оборот и его структура

Фонд заработной платы и количество работников

21.Sual: Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле? (Ѕәкі: 1)

**Принцип бережливости, прибыльности и материальной заинтересованности**

Принцип валового дохода

Принцип демократичности

Принципы оборота, товарных запасов и поступления товаров

Принцип количества работников, производительности труда и фонда заработной платы

22.Sual: Что входит в деятельность торговых услуг (Ѕәкі: 1)

**Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина**

Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям

Услуги связанные с покупкой товара; связанные с созданием благоприятной

Связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина

Услуги связанные с покупкой товара

23.Sual: Перечислить основные группы рынков (Çәki: 1)

Средства производства и производственных видов деятельности;  
потребительские товары

Услуги; жильё, здание и сооружения непромышленного назначения

Рабочая сила; ценная бумага; валюта;

информация ; инновация

**Все вышеуказанные варианты верны**

24.Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «Об Акционерных Обществах» (Çәki: 1)

**1994**

1996

1998

2000

2002

25.Sual: Как учреждается акционерное общество (Çәki: 1)

**Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами**

Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора

Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество

Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

26.Sual: Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле: (Ѕәкі: 1)

**основные задачи коммерческих услуг в прогнозировании и изучении объема региональных товарных рынков в торговле**

состоит из функциональных структур для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле

состоит из обслуживающих структур по географическим принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле

состоит из обслуживающих структур по товарно-рыночным принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле

состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками

27.Sual: Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

(Ѕәкі: 1)

**Устойчивый и систематический рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре**

Устойчивый рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными изменениями, происходящими в его инфраструктуре

Устойчивый рост общего объема товарного предложения, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре

Данная закономерность отражает социально-экономическое положение и политическую стабильность

Данная закономерность отражается на розничном товарообороте республики

28.Sual: С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

(Ҷэкі: 1)

**форма товарного обращения, осуществляемая при посредстве денег, отрасль национальной и международной экономики**

совокупность внутренней и внешней торговли

форма применения денежного товарообмена в национальной экономике

сфера деятельности, создающая экономические отношения между физическими лицами

самая развитая, целенаправленная форма товарного обмена

29.Sual: Формы оплаты труда в торговле и массовом питании. (Ҷэкі: 1)

**Повременная и сдельная: в том числе премиальная**

По объему оборота и структуре

По производительности труда и эффективности

По объему прибыли и рентабельности

Тарифное разделение

30.Sual: Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота? (Ҷэкі: 1)

**Метод прямых расчетов, экономико-аналитический метод, экономико-математический метод**

Экономико-аналитический, статистический, экономический

Оперативный, сравнительный, опытный

Математический, бухгалтерский, коммерческий

Нормативный, метод группировки

31.Sual: Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются: (Ѕэкі: 1)

**Планирование, бережливость, материальная заинтересованность, ценообразование, кредитование, финансовая устойчивость**

Товарооборот, издержки обращения, количество работников и фонд заработной платы

Оборот, прибыль, специальные оборотные средства

Основной и оборотный капитал, прибыль и рентабельность

Самоокупаемость, рентабельность, материальная выгода

32.Sual: Как создаются объединенные предприятия (Ѕэкі: 1)

**На добровольных началах союзом, концерном и другими объединениями по отраслевым, территориальным признакам**

Общество в уставном капитале преобладает другое товарищество

Учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора

Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

33.Sual: Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику? (Ѕәкі: 1)

**Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; финансирование и налогообложение;**

Закупка и продажа товаров; управление и права; финансирование и налогообложение;

Закупка и продажа товаров; управление и права; финансирование

Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; налогообложение;

Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; финансирование

34.Sual: Требования к речи в деловом контакте (Ѕәкі: 1)

**Грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи**

Грамотность,, эмоциональная окраска речи

Логичность, эмоциональная окраска речи

Грамотность, логичность

Внешний облик, манера, деловая одежда

35.Sual: Сколько видов коммерческой переписки? (Ѕәкі: 1)

**Три**

Два

Четыре

Шесть

Пять

36.Sual: Что такое рекламация? (Ќәкі: 1)

**Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушивший обязательства**

Формальное предложение заключить коммерческую сделку

Деловая переписка

Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

Сведение о сложившейся ситуации на рынке

37.Sual: Коммерческий риск (Ќәкі: 1)

**Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятие коммерческой деятельностью**

Хеджирование

Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

Статистический и экспертные методы оценки ущерба

38.Sual: Какие методы используются для определения степени риска? (Ќәкі: 1)

**Статистический и экспертный**

Статистический и экспертный, математический

Статистический и, математический

экспертный, математический, вероятностный

экспертный, математический

39.Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Ќәкі: 1)

**Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности**

Недополучение предусмотренных заранее результатов

Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала

Снижение объема товарооборота и изменение его структуры

Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения

40.Sual: Что такое риск? (Ѕәкі: 1)

**Риск – вероятность не возникновения прогнозируемого случая**

Вероятность недополучения прибыли

Вероятность увеличения расходов

Вероятность уменьшения объемов товарооборота

Вероятность увеличения количества работников, снижения производительности труда

41.Sual: Что такое деловой протокол? (Ѕәкі: 1)

**Порядок проведение деловых встреч**

Порядок ведения деловых переговоров

Деловая переписка

Виды коммерческой переписки

Оформление протокола и заключение договора

42.Sual: можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятим (Ѕәкі: 1)

нет

зависит от формы собственности предпритим

зависит специализации предприятий

**да ,можно**

не всегда

43.Sual: Можно ли конгуренцию рассширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий (Ѕәкі: 1)

**нет**

это внутренний фактор

если предпритим частное

да ,можно

зависит от вида деятельности

44.Sual: В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют: (Ѕәкі: 1)

Коммерческий риск, риск обращения, риск по товарообороту

Коммерческий , торговый риск, риск массового

**Производственный,коммерческий (торговый) ,финансовый риск**

Производственный, риск продаж,риск покупки

Риск покупки, посреднический риск, риск продаж

45.Sual: Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику? (Ѕәкі: 1)

**Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; высокие духовные и физические качества, ответственность, организаторские способности, упорство, целеустремленность;**

Готовность рисковать, честность, надежность, высокие духовные и физические качества, целеустремленность;

Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; ответственность

Готовность рисковать, честность, верность данному слову, высокие духовные качества организаторские способности, упорство

Готовность рисковать, верность данному слову, высокие духовные качества

46.Sual: Понятие этика (Ќэкі: 1)

**Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы**

Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;

Установленный порядок поведения где либо

Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;

Установленный порядок поведения где либо

Установленный порядок поведения где либо, грамотность, логичность

47.Sual: Понятие «Этикет» (Ќэкі: 1)

**Установленный порядок поведения где-либо;**

Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;

Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы

Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы;

Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы; нормы профессионального поведения, или профессиональный этики

48.Sual: Что такое оферта? (Ќәкі: 1)

**Формальное предложение заключить коммерческую сделку**

Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушившей обязательства

Деловая переписка

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

49.Sual: С чем связано возникновение финансового риска? (Ќәкі: 1)

**Вероятностью потери финансовых ресурсов**

Не выполнением плана по обороту

Уменьшением объемов производства

Вероятностью увеличения расходов

Изменением уровней цен

50.Sual: Что такое коммерческие письма? (Ќәкі: 1)

**Деловая переписка**

Порядок ведения деловых переговоров

Виды коммерческой переписки

Оформление протокола и заключение договора

Характер коммерческой сделки

51.Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Ќәкі: 1)

Нормы права, направленные на защиту интересов ее владельцев

Нормы, устанавливаемые руководством предприятия

Специальные структурные подразделения обеспечивающие соблюдение норм

Все вышеуказанные варианты не верны

**Все вышеуказанные варианты верны**

52.Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Ќәкі: 1)

**Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности**

Недополучение предусмотренных заранее результатов

Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала

Снижение объема товарооборота и изменение его структуры

Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения

53.Sual: Рынок средств потребления состоит из (Ќәкі: 1)

предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи

потребителей, закупающих товары для перепроизводства

потребителей, занимающихся производством средств потребления

**потребителей, закупающих товары для личного потребления**

потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

54.Sual: Рынок институциональных организаций состоит из: (Ќэкі: 1)

предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи

**потребителей, закупающих товары для производства других товаров**

потребителей, закупающих товары для оказания гуманитарной помощи

потребителей, закупающих товары для личного потребления

потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

55.Sual: Возникновение финансового риска порождают: (Ќэкі: 1)

Невыполнение плановых заданий по оборотному капиталу

Снижение объемов производства

**Вероятность потери финансовых ресурсов**

Вероятность роста расходов

Изменение уровней цен

56.Sual: Как называется способ снижения риска? (Ќэкі: 1)

**Хеджирование**

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

57.Sual: Инвайроментализм - это: (Ќэкі: 1)

движение в защиту прав малых народов

**движение в защиту окружающей среды**

движение в защиту прав потребителей

движение, занимающееся пропагандой товаров

движение, направленное против дискриминации малых народов

58.Sual: Что из перечисленного не относится к риску? (Ѕәкі: 1)

застрахованный и незастрахованный риск

внешние и внутренние

систематический и несистематический

хеджирование

**глобальный и локальный**

59.Sual: Сущность промышленного шпионажа? (Ѕәкі: 1)

**Незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую тайну**

Финансовые сведения, составляющих коммерческую тайну

Информация о маркетинге, составляющих коммерческую тайну

Данные о цене и деловом плане, составляющих коммерческую тайну

Списки персонала, составляющих коммерческую тайну

60.Sual: Что такое информация? (Ѕәкі: 1)

Это техника сообщения

**Это сообщение, т.е. форма связи между источником, передающим сообщением, и объектом, принимающим его**

Технология принятия решения

Процесс принятия решения

Этапы принятия решения

61.Sual: Что такое «Коммерческая информация» (Ѕәкі: 1)

**Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг**

Хеджирование

Преднамеренно скрывааемые экономические интересы деятельности фирмы

Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

62.Sual: Что такое коммерческая тайне? (Ѕәкі: 1)

**Преднамеренно скрывааемые экономические интересы деятельности фирмы**

Хеджирование

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

Преднамеренно скрывааемые экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование

63.Sual: Торговый знак - это: (Ѕәкі: 1)

**юридически защищённая марка или её часть**

запатентованное марочное название

торговая марка

марочное название

символы, используемые в торговой марке

64.Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Ќәкі: 1)

показатель качества товара

символы, используемые для идентификации товаров

названия, используемые для идентификации товаров

**совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров**

совокупность производимых товарных ассортиментов

65.Sual: Что такое коммерческий секрет? (Ќәкі: 1)

**Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм**

Хеджирование

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне

фирм ;хеджирование

66.Sual: Что входит в техническую информацию? (Ќәкі: 1)

Научно-технические проекты; конструкторские разработки

Заявки на патенты; дизайн

Информационный процесс; программное обеспечение ЭВМ

Научно-технические проекты; Заявки на патенты; Информационный процесс;

**Все выше указанные варианты верны**

67.Sual: Как учреждается командитное товарищество (Ќәкі: 1)

**Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком**

Учреждается двумя компаньоном и двумя пайщиками

Учреждается одним компаньоном и не менее трех пайщиков

Учреждается не менее чем одним компаньоном и двумя пайщиками

Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

68.Sual: Марочное название - это: (Ќәкі: 1)

символы, используемые в торговой марке

**произносимая часть торговой марки**

торговая марка

ассортимент производимых товаров

номенклатура производимых товаров

69.Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Ќәкі: 1)

символы, используемые в торговой марке

произносимая часть торговой марки

**опознаваемая, но произносимая часть торговой марки**

торговая марка

ассортимент производимых товаров

70.Sual: Что такое коллективный знак (Ќәкі: 1)

**Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации**

Товарный знак союза

Товарный знак хозяйственной ассоциации

Товарный знак объединения предприятий

Все вышеуказанные варианты не верны

71.Sual: Основные типы товарного знака (Ќәкі: 1)

**Словесный, изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный**

Словесный, объемный, звуковой, комбинированный

Словесный, изобразительный, звуковой, комбинированный

Изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный

Словесный, звуковой, комбинированный

72.Sual: Различия коммерческой информации коммерческой тайны (Ќәкі: 1)

**По природе; по принадлежности собственнику; по назначению**

По природе; по принадлежности собственнику

По природе; по назначению

По принадлежности собственнику по назначению

По назначению

73.Sual: Что входит в деловую информацию? (Ќәкі: 1)

Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы

Списки клиентов и продавцов; информация о маркетинге

Соглашения; предложения; квоты; списки персонала

Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы; соглашения; квоты

**Все выше указанные варианты верны**

74.Sual: Что такое хеджирование (Ќәкі: 1)

**Операции на фьючерсных биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен;**

продажа реального товара, фьючерские сделки;  
Купля продажа реального товара, торговые операции  
Фьючерские сделки, торговые операции;  
Фьючерские сделки.

75.Sual: Термин капитал марки означает: (Ќәкі: 1)

присвоение наименования марки товару

присвоение торгового знака товару

**ценность марки**

рыночные позиции товара

модификацию товара

76.Sual: Когда аннулируется регистрация товарного знак (Ќәкі: 1)

В связи с прекращением срока ее действия

На основании решения Высшей патентной палаты о досрочной прекращении ее действия

По причине использования знака на товарах не облагающих едиными качественными характеристиками

В случае отказа от нее владельца товарного знака

**Все вышеуказанные варианты верны**

77.Sual: Услуги - это: (Ќәкі: 1)

любое благо, покупаемое и используемое потребителем

**неосязаемые блага, покупаемые потребиелями, но без перехода права собственности на них**

любой товар, покупаемый и используемый потребителем  
блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и  
преподнесенные природой  
товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права  
собственности на него

78.Sual: Неосвязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества -  
это особенности, присущие (Ҷаќи: 1)

средствам производства  
средствам потребления  
сельскохозяйственной продукции  
объектам капитального строительства  
**услугам**

79.Sual: Что такое хозяйственные связи? (Ҷаќи: 1)

Экономические; организационные; административно - правовые; финансовые  
отношение складывающиеся между покупателями и поставщиками

Экономические; организационные; коммерческие отношение складывающиеся  
между покупателями и поставщиками

Экономические; коммерческие

Экономические; организационные административно-правовые отношение  
складывающиеся между покупателями и поставщиками

**Все выше указанные варианты верны**

80.Sual: Обязательные условия договора поставки (Ҷаќи: 1)

Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор

Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки исполнения  
Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и маркировка  
товаров

Цены и порядок расчетов; имущественная

**Все выше указанные варианты верны**

81.Sual: Что представляет собой торговая конъюнктура? (Ќэкі: 1)

равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне  
цен

превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен

превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

**состояние торговли при соответствующем уровне цен за определенный  
период времени**

82.Sual: Что такое пролонгация? (Ќэкі: 1)

**Продолжение договора поставки**

Завершение договора поставки

Исполнение договора поставки

Выполнение договора поставки

Все выше указанные варианты верны

83.Sual: Договор купли-продажи товаров (Ќэкі: 1)

**Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора**

Товары сдаются покупателю через определенной срок

Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной

Товар определяемой в момент заключения договора

Все вышеуказанные варианты верны

84.Sual: Договор поставки товаров (Ќәкі: 1)

**Товары сдаются покупателю через определенный срок**

Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора

Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной

Все вышеуказанные варианты не верны

85.Sual: Договор поставки заключается на (Ќәкі: 1)

5

3

2

1 или иной период

**Все вышеуказанные варианты верны**

86.Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Ќәкі: 1)

**Штраф; неустойка; пеня**

Штраф; пеня

пеня; неустойка

Неустойка; штраф

## Штраф

87.Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг: (Ѕәкі: 1)

метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен

**метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя**

метод сезонного ценообразования

метод предельного ценообразования

метод ценообразования по прямым издержкам

88.Sual: Что представляет собой свободный рынок? (Ѕәкі: 1)

**На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается**

На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам

На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства

На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому

На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени

89.Sual: Что входит в систему хозяйственных связей (Ѕәкі: 1)

Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий;  
контроль за соблюдением договорных обязательств

Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов

Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров

Все вышеуказанные варианты не верны

**Все вышеуказанные варианты верны**

90.Sual: Предмет договора купли-продажи (Ќэкі: 1)

**Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора**

Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной

Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

Товары сдаются покупателю через определенной срок

Все вышеуказанные варианты верны

91.Sual: Предмет договора поставки товаров (Ќэкі: 1)

**Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной**

Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

Товары сдаются покупателю через определенной срок

Все вышеуказанные варианты верны

92.Sual: Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам –покупателям. (Ќэкі: 1)

Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый;

Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов;

Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов; кредитирование;

Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый; кредитирование;

**Все вышеуказанные варианты верны.**

93.Sual: Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам (Ќэкі: 1)

Концентрация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар;

Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;

Поддержка процесса перехода прав собственности на товар; инвестиционное обеспечение процесса товародвижение;

Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.

**Все вышеуказанные варианты верны.**

94.Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию: (Ќэкі: 1)

метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

метод гибкого безубыточного ценообразования

метод предельного ценообразования

**метод ценообразования на основе торгов**

метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

95.Sual: Что понимается под закрытым рынком? (Ќәкі: 1)

**Внутрифирменный товарный рынок**

Ограниченный рынок

Регулируемый рынок

Межфирменный рынок

Внутренний рынок страны

96.Sual: Договор контрактации (Ќәкі: 1)

Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями

Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

Товары сдаются покупателю через определенный срок

Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

**Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной**

97.Sual: Виды расчета с векселями (Ќәкі: 1)

**Простой и переводной;**

Простой и закрытый;

Простой и открытый;

Переводной и закрытый;

Переводной и открытый.

98.Sual: Открытие счетов в банке (Ќәкі: 1)

**Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета для зачисления выручки и осуществления расчетов**

Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка

Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета

Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;

99.Sual: Какие формы имеет коммерческий расчет? (Џэки: 1)

**наличный и безналичный**

наличные расчеты, бумажные деньги

вексели и чеки

кредитные деньги, аккредитив

Аккредитив, вексели и чеки

100. Sual: Формы денежного обращения (Џэки: 1)

Вексели и чеки

Наличные расчеты и бумажные деньги

**Наличное и безналичное**

Кредиты и аккредитивы

Аккредитивы, вексели и чеки

101. Sual: Что такое финансовое положение предприятия? (Ќәкі: 1)

**Показывает ликвидность активов, непрерывность денежных средств в обращении и платежеспособность**

Показывает движение денежных средств, оптимальность товарных запасов и уровень расходов

Показывает платежеспособность предприятия, возникновение средств, объем и структуру товарооборота

Показывает платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли

Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств

102. Sual: Какими средствами осуществляется товарно-денежные расчеты торговых предприятий? (Ќәкі: 1)

**С использованием расчетных и текущих счетов в банках**

Все расчеты производятся путем переводов наличных денежных средств

С помощью покупателей и поставщиков

С помощью кратко- и долгосрочных кредитов

С помощью товарного обмена и перевода наличных денежных средств

103. Sual: Что такое расчетный счет? (Ќәкі: 1)

**Форма сохранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов торгового предприятия (фирмы, компании и др.)**

Форма взаимосвязи торговых предприятий (фирм, компаний и др.) с поставщиками

Форма расчетов между покупателями и продавцами

Форма сохранения по лимиту денежных средств в кассе предприятия

Форма взаимных расчетов с поставщиками

104. Soal: Безналичная форма расчетов (Ќәкі: 1)

**Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках**

Аккредитивная форма расчетов и платежными-поручениями требованиями

Расчет с платежными поручениями

Расчет чеками, векселями и в порядке плановых расчетов

Все вышеуказанные варианты верны

105. Soal: В каких учетных регистрах ведется учет кассовых операций?  
(Ќәкі: 1)

В карточках

В журнале;

В приходном ордере

**В кассовой книге**

В банковской выписке

106. Soal: Где должны храниться свободные денежные средства предприятия? (Ќәкі: 1)

В кассе предприятия

**На счетах в банковских учреждениях;**

На депозитных и специальных счетах в банке;

На чековых книжках

На аккредитивах и пластиковых картах.

107. Sual: Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на: (Ҷаќи: 1)

Руководителя предприятия

Кассира;

**Главного бухгалтера;**

Завхоза;

Менеджера.

108. Sual: Как определяется лимит денежных средств в кассе? (Ҷаќи: 1)

В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;]

**По согласованию между предприятием и банковским учреждением;**

По указанию руководителя предприятия

Не определяется;

Менеджерами.

109. Sual: Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк (Ҷаќи: 1)

Платежным поручением;

Устным распоряжением руководства;

**Объявлением о вносе наличных денег в банк;**

Платежным требованием-поручением

Устным распоряжением бухгалтера.

110. Sual: Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк? (Ѕәкі: 1)

Имеет;

Частично имеет

**Не имеет;**

Имеет если в банке открыт расчетный счет.

Частично не имеет;

111. Sual: Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать (Ѕәкі: 1)

На любые цели, предусмотренные уставом организации;

**Только на те цели, на которые они получены;**

На любые собственные цели, не запрещенные законодательством АР;

Только на покупку товара;

На выдачу заработной платы.

112. Sual: Сущность расчета платежными поручениями-требованиями (Ѕәкі: 1)

**Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы , выполнение работы или оказанные услуги**

Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;

Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета

Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя;

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

113. Sual: Сущность аккредитивной формы расчетов (Ќәкі: 1)

**Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении**

Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках ;

Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;

Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

114. Sual: Сущность расчета платежными поручениями (Ќәкі: 1)

**Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;**

Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;

Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;

Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального счета;

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

115. Sual: Что называется дисконтом (Ќәкі: 1)

**Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка**

Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета

Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета

Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег

116. Sual: Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота? (Ќәкі: 1)

**Банковский кредит, выдаваемый в соответствии с установленными нормативами для обеспечения фирмы текущими товарными запасами**

Банковский кредит, выдаваемый для обеспечения фирмы основными средствами

Торговый кредит, выдаваемый для обеспечения рентабельности фирмы

Торговый кредит, выдаваемый для установления связей с госбюджетом

Банковский кредит, выдаваемый для страхования производственных рисков

117. Sual: За счет каких источников финансируются капитальные вложения? (Ѕәкі: 1)

**За счет фонда производства и социального развития, фонда централизованных финансовых ресурсов и резервов, банковских кредитов**

За счет инвестиционных вложений, за счет собственных средств и прибыли

За счет банковских кредитов, текущего ремонта и отчислений от прибыли

За счет издержек обращения, прибыли и банковского кредита

За счет банковского кредита, инвестиций и прибыли

118. Sual: Что такое клиринг (Ѕәкі: 1)

**Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств**

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

119.      Sual: Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях (Ѕэкі: 1)

**По тарифной цене, с учетом торговой наценки**

По тарифной цене, с учетом торговой наценки  
на основе стоимости приобретенных

По учетной цене

По розничной цене

120.      Sual: Что называется готовой продукцией (Ѕэкі: 1)

Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;

Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам

Продукция сданная на склад на основании документов

**Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям**

Продукция, приобретенная на стороне

121.      Sual: По какому документу готовая продукция сдается на склад: (Ѕэкі: 1)

**По накладной**

По счет-фактуре

Приходному ордеру

Накладной фактуре

По лимитно-заборной карте

122. Sual: На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях (Џәкі: 1)

Метод исчисления

Независимость деятельности предприятия

**Метод исчисления и непрерывность деятельности предприятия**

Непрерывность и независимость деятельности предприятия

Не один из перечисленных

123. Sual: Какова цель финансового отчета (Џәкі: 1)

Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятий решений

Предоставление информации о финансовых результатах пользователям финансовой отчетности для принятий решений

Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятия экономических решений об изменениях в финансовом положении

**Предоставление достоверной информации неограниченным количеством пользователей финансовой отчетности для принятия экономических решений о финансовом состоянии и их изменения субъектов бухгалтерского учета , результатах деятельности**

Представление информации пользователям финансовой отчетности о изменении финансового состояния

124. Sual: Виды оптовых ярмарок (Џәкі: 1)

**Международные, общегосударственные, региональные;**

Международные, общегосударственные, товарное ;

Международные, региональные, товарные;

Товарное, отраслевое;

Международные, региональные, товарное, отраслевое.

125. Sual: По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки. (Ѕәкі: 1)

**По товарному и отраслевому;**

По товарному и региональному;

По отраслевому и региональному;

По товарному;

По отраслевому.

126. Sual: Какие методы применяются при оптовом складском обороте (Ѕәкі: 1)

**По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам, через разъездных товароведов; через автосклады;**

По личной отборке товаров покупателями; через разъездных товароведов; через автосклады;

По письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам; через разъездных товароведов; через автосклады;

По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам; через автосклады;

По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам, через разъездных товароведов.

127. Sual: Цель товародвижения заключается в : (Ѕәкі: 1)

обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров

обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров

**обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами**

повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг  
обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта

128. Sual: Что означает формула Т-Д (Ќәкі: 1)

**Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям**

Доведение товаров от производственных предприятий к торговым

Доведение товаров от производителя к потребителю

Обмен и потребление распределяет

Отражает потребление, обмен и распределение

129. Sual: Емкость рынка – это: (Ќәкі: 1)

**Периодические факторы, оказывающие постоянное воздействие в течение конкретного периода времени**

Факторы, оказывающие периодическое воздействие в течение конкретного периода времени

Факторы, оказывающие систематическое воздействие в течение конкретного периода времени

Случайные факторы, часто, однако периодически воздействующие в течение конкретного периода времени

Периодические факторы, оказывающие регулярное воздействие в течение конкретного периода времени

130. Soal: Объясните сущность издержек обращения. (Ҷэкі: 1)

**Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости**

Расходы, связанные с объемом и структурой оборота

Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью

Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой

Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда

131. Soal: Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам (Ҷэкі: 1)

Изучение и прогнозирование покупательского спроса; выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;

Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработки и заключение договоров поставки;

Представление заказов и заявок поставщикам; организация учета и контроля за оптовыми закупками;

Организация и технология закупок непосредственно у производителей товаров, посредников;

**Все вышеуказанные варианты верны**

132. Soal: По каким признакам классифицируются поставщики (Ҷэкі: 1)

**Функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности**

Функциональном, формам собственности, ведомственной принадлежности

Функциональном, территориальным, формам собственности

Функциональном, территориальном, ведомственной принадлежности

Функциональном, формам собственности.

133. Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Ќәкі: 1)

**Организационный ; заключительный этап;**

Подготовительный ; организационный; заключительный этап;

Подготовительный; торговый и заключительный;

Организационный; продажа;

Подготовительный; продажа.

134. Sual: Канал распределения - это: (Ќәкі: 1)

средства распространения рекламы на товары

**совокупность физических и юридических лиц, обеспечивающих доведение товара от производителя к потребителю**

совокупность операций по упаковке и складированию товаров

транспортировка товаров и совокупность операций по транспортировке

совокупность физических и юридических лиц, оказывающих послепродажное

сервисное обслуживание товаров

135. Sual: Из чего состоит полная себестоимость продукции? (Ќәкі: 1)

**Фабрично-заводская себестоимость и непроизводственные расходы**

Производственные расходы

Себестоимость и прочие расходы

Его стоимость и расходы

Средние расходы и прибыль

136. Sual: Что такое цена покупателя? (Ќәкі: 1)

**Фактическая рыночная цена на рынке покупателя при меньшом спросе и предложении**

Рыночная цена при меньшом спросе и предложении

Цена в рынке продавца

Фактическая рыночная цена

Цена, определяемая продавцом на рынке

137. Sual: Что такое мелкооптовые магазины-склады (Ќәкі: 1)

**Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей**

Место купли продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия

Помещение для хранения товаров

Павильонно -секционная организация торгового процесса

Все вышеуказанные варианты верны

138. Sual: Цель товародвижения заключается в : (Ќәкі: 1)

обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров

обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров

обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами

**повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг**

обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта

139. Sual: Какие функции выполняет ярмарочный комитет. (Ќәкі: 1)

Определяет сроки и место проведения ярмарки; создает рабочие органы ярмарки

Определяет сроки и место проведения ярмарки; определяет графики встреч поставщиков и покупателей;

Определяет графики встреч поставщиков и покупателей; утверждает смету доходов и расходов, размер средств на ее проведение и источники их получения;

Режим работы ярмарки; разрешает споры, возникающие при заключении и расторжении договоров;

**Все вышеуказанные варианты верны.**

140. Sual: Что такое оптовые продовольственные рынки. (Џэки: 1)

**Место купли продажи конкурентноспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия;**

Павильонно-секционная организация торгового процесса;

Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей;

Помещение для хранения товаров;

Колхозный базар.

141. Sual: Время товарного обращения – это: (Џэки: 1)

**Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения**

Срок окончания времени обращения товаров

Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами

Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг

Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала

142. Sual: В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды? (Ѕәкі: 1)

**Потребление**

Распределение

Обмен

Производство

Распределение и обмен

143. Sual: Как определяется фабрично-заводская себестоимость? (Ѕәкі: 1)

**Производственные затраты, используемые непосредственно на производстве продукции**

Сырье и основные материалы

Отчисления на общественное страхование, используемые непосредственно на производстве продукции

Энергетические и топливные носители, используемые непосредственно на производстве продукции

Общезаводские расходы, используемые непосредственно на производстве продукции

144. Sual: Какие имеются плановые показатели? (Ѕәкі: 1)

**Количественные и качественные показатели и экономико-хозяйственные показатели**

Натуральные показатели, показатель товарооборота

План по труду, товарооборот

Количественные показатели и экономические показатели

Стоимостные показатели, издержки обращения

145. Sual: Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности? (Ѕәкі: 1)

**Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости**

Расходы, связанные с объемом и структурой оборота

Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью

Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой

Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда

146. Sual: Что представляет собой складской оптовый товарооборот? (Ѕәкі: 1)

**Складской оборот- это продажа товаров непосредственно со складов оптовых торговых предприятий**

Совокупность стоимостей товаров, отгруженных со складов производственных предприятий поставщиков непосредственно розничным торговым предприятиям

Складской оборот-это розничная продажа товаров непосредственно со складов

При складской форме отгрузки товаров оптовая база участвует в расчетах с организацией - поставщиком

При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком

147. Sual: Транзитный оптовый товарооборот- это: (Ѕәкі: 1)

**Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья**

Поставка товаров , отгруженных со складов производственных предприятий-поставщиков непосредственно оптовым торговым предприятиям

Продажа товаров в розницу непосредственно со складов оптовых предприятий

Продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий

Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком

148. Sual: Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров (Ѕәкі: 1)

Нахождение оптовых покупателей товаров; установление хозяйственных связей с покупателями товаров;

Выбор форм и методов оптовой продажи товаров; организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;

Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи товаров;

Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров; рекламно-информационная деятельность;

**Все вышеуказанные варианты верны.**

149. Sual: Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям. (Ѕәкі: 1)

Оценка потребностей и спроса; преобразование производственного ассортимента в торговый;

Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов;

Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов; доставка;

Доставка товаров; кредитирование закупки; концентрация товарной массы;

**Все вышеуказанные варианты верны.**

150. Sual: четырёхуровневый канал распределения это: (Ќәкі: 1)

**деятельность по продаже товаров предприятиям-производителям и посредникам**

деятельность по продаже товаров конечным потребителям

продажа товаров лицам, приобретающим их для личного потребления

деятельность по продаже товаров городскому населению

деятельность по продаже товаров сельскому населению

151. Sual: Прямой канал маркетинга соответствует: (Ќәкі: 1)

**нулевому каналу распределения**

одноуровневому каналу распределения

двухуровневому каналу распределения

трёхуровневому каналу распределения

четырёхуровневому каналу распределения

152. Sual: К оптовым торговым предприятиям относятся: (Ќәкі: 1)

универмаги

магазины самообслуживания

универсамы

**торговые базы**

супермаркеты

153. Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ѕэкі: 1)

**Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги**

Оптовая торговля, самообслуживание

Стимулирование и личные продажи

Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому

Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи

154. Sual: Каковы основные формы товародвижения? (Ѕэкі: 1)

**складская и транзитная**

традиционная и прогрессивная

оптовая и розничная

хозяйственная и транспортная

продовольственная и непродовольственная

155. Sual: Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы (Ѕэкі: 1)

соблюдение правил торговли на оптовом продовольственном рынке

соблюдение правил санитарной и пожарной безопасности

освобождение места после окончания торговли

сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду

**Продажа товаров конечным потребителям для личного потребления**

156. Sual: Что подразумевается под товарными фондами? (Ѕэкі: 1)

**Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых**

Совокупность продукции для продажи

Совокупность реализованной продукции

Совокупность произведенной продукции

Совокупность импортируемой продукции

157. Sual: Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня? (Ѕэкі: 1)

**Стратегические, тактические и оперативные**

Стратегические – краткосрочные и долгосрочные

Оперативные планы, планирование по мелким предприятиям

Среднесрочные и тактические планы

Стратегические и долгосрочные планы

158. Sual: Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров? (Ѕэкі: 1)

**В днях, в разах**

В натуральном и стоимостном выражении

Относительными и абсолютными показателями

В натуральном выражении и днях

По объему и структуре оборота

159. Sual: Основные задачи оптовой торговли: (Ѕәкі: 1)

**Торговля с последующей их перепродажей или для промпереработки**

Способствует синхронности производства и потребления

Осуществляет процесс накопления товарных запасов

Ускоряет процесс товародвижения

Способствует созданию условий хранения товаров

160. Sual: Виды оптовых предприятий: (Ѕәкі: 1)

**Специализированные, посреднические и организаторы оптового оборота**

Предприятия общенационального уровня, предприятия регионального уровня

Автономные сбытовые оптовые структуры и сбытовые подразделения промышленности

Хозяйственные товарищества и акционерные общества

Универсальные оптовые торговцы

161. Sual: Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

(Ѕәкі: 1)

**от 5 до 25 лет**

от 5 до 20 лет

от 5 до 15 лет

от 5 до 10 лет

от 5 до 30 лет

162.      Sual: Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок  
            (Ҷаќи: 1)

**от 1 до 5 лет**

от 1 до 4 лет

от 1 до 3 лет

от 1 до 2 лет

от 1 до 7 лет

163.      Sual: Конъюнктура рынка - это: (Ҷаќи: 1)

равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен

превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен

**соотношение между объёмом спроса и предложения при сложившемся уровне цен**

соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

164.      Sual: Контактной аудиторией для производителя являются: (Ҷаќи: 1)

поставщики

клиенты

конкуренты

посредники

**СМИ**

165. Soal: К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:  
(Ќәкі: 1)

реальный товар

**товар с подкреплением**

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

товар по замыслу

166. Soal: Уровень канала распределения определяется (Ќәкі: 1)

количеством различных услуг, предоставляемых производителями  
потребителям

количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям

количеством типов поставщиков

**количеством типов поставщиков**

количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции  
от производителя к потребителю

167. Soal: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-  
розничный торговец-потребитель” соответствует (Ќәкі: 1)

нулевому каналу распределения

нулевому каналу распределения

двухуровневому каналу распределения

**трёхуровневому каналу распределения**

чёрхуровневому каналу распределения

168. Sual: Прямой канал маркетинга соответствует (Џэкі: 1)

**нулевому каналу распределения**

одноуровневому каналу распределения

двухуровневому каналу распределения

трёхуровневому каналу распределения

чёрхуровневому каналу распределения

169. Sual: Товародвижение - это: (Џэкі: 1)

сбыт товаров

**физическое перемещение товаров**

оптовая продажа товаров

розничная продажа товаров

организация пробной продажи товаров

170. Sual: По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на: (Џэкі: 1)

**Транзитный товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот без участия в расчетах**

Транзитный и складской товарооборот

Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот

Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот

Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями

171. Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует: (Џэкі: 1)

нулевому каналу распределения  
одноуровневому каналу распределения  
двухуровневому каналу распределения  
**трёхуровневому каналу распределения**  
четырёхуровневому каналу распределения

172. Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки: (Ѕәкі: 1)  
метод ценообразования “следование за лидером”  
метод ценообразования по месту продажи  
метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя  
**метод ценообразования по прямым издержкам**  
метод предельного ценообразования

173. Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”: (Ѕәкі: 1)  
чёрного металла  
легковых автомобилей  
оборудования  
продукции нефтяного машиностроения  
**карамели**

174. Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-потребитель”: (Ѕәкі: 1)

сливочного масла

сахара и карамели

**оборудования**

товаров повседневного спроса

продовольственных товаров

175. Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ќәкі: 1)

**Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги**

Оптовая торговля, самообслуживание

Стимулирование и личные продажи

Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому

Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи

176. Sual: Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском то-ва-рообороте (Ќәкі: 1)

**индивидуальный выбор со стороны покупателей**

записывающий телефон, телефакс

Поставщики – экспедиторы

Поставщики – экспедиторы

Посредством автоскладов

177. Sual: Как классифицируется содержание товарных ресурсов? (Ќәкі: 1)

**Валовая продукция, продукция для продажи, реализованная продукция и товарные фонды**

Промышленная продукция, продукция для продажи, товарные фонды, товарные запасы

Товарные фонды, валовая продукция, товарные запасы и сельскохозяйственная продукция

Импортируемые товары, товары на экспорт, промышленное производство

Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция

178. Sual: Что такое складской оборот? (Ѕэки: 1)

**Объем реализации товаров непосредственно со складов в порядке оптовой продажи**

Совокупность стоимости товаров, отгруженных непосредственно в розничные предприятия со складов поставщиков, промышленных предприятий

Продажа со складов товаров в форме розничной продажи является складским товарооборотом

При складском обороте оптовая база производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

При складском обороте оптовая база не производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

179. Sual: Что такое оптовый транзитный оборот? (Ѕэки: 1)

**Общая стоимость товаров, поставляемых со складов поставщика, промышленного предприятия непосредственно розничным торговым предприятиям**

Стоимость товаров, поставляемых со складов промышленных предприятий  
оптовым предприятиям

Подразумевается как продажа со складов в виде розничной продажи товаров

Оптовая база производит расчеты с поставщиками по товарам при складском  
обороте поставки товаров

Оптовая база не производит никаких расчетов с поставщиками по товарам при  
складском обороте поставки товаров

180. Sual: Основные цели развития оптовой торговли: (Ќэкі: 1)

**Создание развитой структуры каналов товародвижения, поддержания  
интенсивности товаропотоков, формирование резервов и сокращение  
издержек обращения**

Формирование широкого торгового ассортимента товаров

Удовлетворение потребностей населения

Развитие конкурентной среды

Стимулирование и поддержка межрегиональных интегрированных процессов  
на потребительском рынке

181. Sual: Перечислить перспективные формы организации оптовых  
предприятий (Ќэкі: 1)

**Крупные оптовые структуры общенационального уровня**

Оптовые предприятия регионального уровня

Оптовые структуры межрегионального масштаба

Оптовые структуры общенационального масштаба

Предприятие, оказывающее посреднические услуги государственным и  
коммерческим структурам

182. Sual: Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия (Ќәкі: 1)

**Технологические; коммерческие; организационно-консультативные; информационные; финансовые**

Технологические; коммерческие; информационные; финансовые

Технологические; коммерческие; организационно-консультативные

Технологические; коммерческие; информационные;

Технологические; коммерческие; информационные; организационно-консультативные

183. Sual: Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на: (Ќәкі: 1)

от 1 до 3 месяцев

от 3 до 6 месяцев

от 3 до 9 месяцев

**от 3 до 12 месяцев**

от 1 до 12 месяцев

184. Sual: Виды сбыта товаров (Ќәкі: 1)

Прямой, косвенной

Интенсивный ,селективный

нацеленной, ненаселенной

**Все вышеуказанные варианты верны**

Все вышеуказанные варианты не верны

185.      Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала  
“производитель-оптовый торговец-потребитель (Çәкі: 1)

сливочного масла

сахара и карамели

**оборудования**

товаров повседневного спроса

продовольственных товаров

186.      Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала  
“производитель-оптовый торговец-потребитель”: (Çәкі: 1)

**чёрного металла**

сливочного масла

сахара и карамели

продовольственных товаров

товаров повседневного спроса

187.      Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала  
“производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель (Çәкі:

1)

чёрного металла

легковых автомобилей

оборудования

продукции нефтяного машиностроения

**карамели**

188. Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”: (Ѕэкі: 1)

При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”:

оборудования

**товаров повседневного спроса**

легковых автомобилей

продукции нефтяного машиностроения

189. Sual: Имеющиеся методы розничной продажи товаров. (Ѕэкі: 1)

**Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, с с открытой выкладкой по предварительным заказам;**

Самообслуживание, через прилавок обслуживания, с открытой выкладкой;

Самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой , по предварительным заказам;

Самообслуживание, с открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам.

С открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам ,по образцам

190. Sual: Продажа товаров через прилавок обслуживания (Ѕэкі: 1)

Встреча покупателя и выявление его намерения; предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация;

Предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация; расчетные операции;

Предложение и показ товара; предложение сопутствующих и новых товаров;  
расчетные операции

Предложение сопутствующих новых товаров; расчетные операции; упаковка и  
выдача покупок;

**Все вышеуказанные варианты верны.**

191. Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Џэкі: 1)

предотвращении порчи товаров

формировании единицы груза для транспортировки товаров

формировании единицы груза для погрузки-выгрузки товаров

формировании единицы груза для складирования товаров

**все вышеуказанные варианты верны**

192. Sual: Повышение цены на товар: (Џэкі: 1)

приводит к увеличению объёма спроса

не влияет на объём спроса

**приводит к уменьшению объёма спроса**

приводит к повышению объёма потребления

не влияет на объём продаж

193. Sual: Розничная торговля - это: (Џэкі: 1)

деятельность по продаже товаров посредникам

**деятельность по продаже товаров конечным потребителям**

деятельность по продаже товаров предприятиям и организациям

деятельность по продаже товаров агентам

деятельность по продаже товаров мелко оптовым торговым предприятиям

194. Sual: Что такое розничная торговля (Ѕәкі: 1)

**Вид деятельности, направленный на доведение товаров и услуг от производителей до конечных потребителей**

Предложение товаров конечному потребителю с целью перепродажи

Хранение товаров для бесперебойного снабжения населения

Продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса

Складирование товаров с целью продажи

195. Sual: Что такое ассортимент (Ѕәкі: 1)

**Вид, тип, размер, марка, артикул, др. содержание продукции**

Состав товара по виду, типу и марке

Состав товара по сорту, размеру

Состав товара по размеру и цвету

Состав товара по виду

196. Sual: Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании (Ѕәкі: 1)

**Обслуживание, связанное с покупкой товара, обслуживание, связанное с использованием купленного товара, услуги, связанные с созданием в магазинах благоприятного обслуживания**

Обслуживание, связанное с покупкой товара, и их экономический (гарантийный) ремонт

Продажа товаров, вторичная продажа, процессы, связанные со скидками

Повторный ремонт товаров, упаковка, маркировка

Взвешивание товаров, упаковка, доставка конечному потребителю

197. Sual: Где и когда был открыт первый универмаг? (Ўэки: 1)

**В Париже – 1852**

В Италии – 1912

во Франции – 1900

В Германии – 1952

В США – 1915

198. Sual: Что предлагается в универсаме? (Ўэки: 1)

**моющие средства, продукты, товары для дома**

ткани, продукты, моющие средства

моющие средства, обувь

продовольственные товары, электрические товары

продовольственные товары, швейные изделия

199. Sual: Где и когда был открыт первый универсам? (Ўэки: 1)

**в США – 1912**

во Франции – 1958

в Москве – 1915

в Германии – 1955

в Италии – 1959

200. Sual: Дайте определение розничному товарообороту. (Ќэкі: 1)

**Продажа товаров непосредственно потребителям**

Продажа товаров организациям и предприятиям в срединном звене товародвижения

В начальном звене продажи товаров производителями потребителям

Этап, характеризующий доведение товаров от производства оптовому звену

Конечная фаза процесса воспроизводства

201. Sual: Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли? (Ќэкі: 1)

**Здания, оборудования и транспортные средства**

Запасы сырья

Запасы полуфабрикатов

Незавершенное производство

Денежные средства, прочие активы

202. Sual: От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций? (Ќэкі: 1)

**От его типа, размера, технической оснащенности, места расположения**

От типизации и специализации

От продолжительности рабочего дня

От товарно-ассортиментного профиля

От объема дополнительных услуг

203.      Sual: Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:  
          (Ќәкі: 1)

**Централизованным и децентрализованным методом**

Самовывоз

Собственный транспорт поставщика

На основе договора поставки

Автотранспортом общего пользования

204.      Sual: Виды услуг, оказываемые покупателю: (Ќәкі: 1)

**Связанные с помощью покупателю в совершении покупки, информационно-консультационные, по созданию удобств**

Платные и бесплатные услуги

Услуги универсальных магазинов

Услуги, связанные с дополнительными затратами торгового предприятия

Реализация продовольственных товаров с потреблением на месте

205.      Sual: Внемагазинные формы продажи товаров: (Ќәкі: 1)

**Продажа через сеть мелкорозничных предприятий, розничная посылочная торговля, продажа через автоматы, продажа на ярмарках и базарах**

Доставка товаров на дом покупателю

Комплектование праздничных наборов

Обслуживание престарелых и многодетных семей на дому

Продажа через сеть торговых автоматов

206.      Sual: Кто такой маклер (Ќәкі: 1)

**Работник биржи, ведущий торги на бирже**

Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций

Независимый посредник

Агент , который сводит две стороны

Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары

207. Sual: Кто такой брокер? (Ќэки: 1)

**Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций**

Работник биржи, ведущий торги на бирже

Независимый посредник

Агент , который сводит две стороны

Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары

208. Sual: Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности (Ќэки: 1)

**Стационарную, полустационарную , передвижную**

Стационарную, полустационарную , разводная, разносная

Стационарную, передвижную, разводная, разносная

Полустационарную , передвижную

Стационарную, разводная, разносная

209. Sual: Приемка товаров по количеству (Çәki: 1)

**Сверка массы, числа мест, единиц фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов**

Сверка массы фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

Числа мест фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

Числа мест, единиц фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

Сверка массы, числа мест фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

210. Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «Об электронной торговле» (Çәki: 1)

**2000**

2002

2004

2006

2007

211. Sual: Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе? (Çәki: 1)

**Самообслуживание**

Продажа по образцам

За прилавком

Посредством витрин

Специализированной формой

212. Sual: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Ѕәкі: 1)

увеличением величины предложения

**уменьшением объёма спроса**

увеличением объёма спроса

повышением качества продукции

совершенствованием технологии производства товара

213. Sual: На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги (Ѕәкі: 1)

**На три вида**

На два вида

На четыре вида

На один вид

На пять вида

214. Sual: Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами (Ѕәкі: 1)

**Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;**

Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;

Услуги предоставление которых связано дополнительными затратами;

Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;  
кредитирование заказов;

Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; оценка потребностей

215. Sual: Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем (Ѕәкі: 1)

**Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, счет страховщика, ковернот**

Страховой полис, страховой сертификат, счет страховщика, ковернот

Страховой полис, страховое объявление, счет страховщика, ковернот

Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, ковернот

Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление

216. Sual: Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы (Ѕәкі: 1)

Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничной торговле товары

Формирование рационального (при определенных условиях оптимального) ассортимента товаров в торговом предприятии

Рекламно- информационную деятельность розничных торговых предприятий

Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям

**Все вышеуказанные ответы верные**

217. Sual: “Франко” цена товара позволяет: (Ѕәкі: 1)

предоставить ценовые скидки клиентам

получить дополнительную прибыль от продажи товара

определить цену продажи товара

Организация учета и выполнения договоров с покупателями и оказание услуг розничной торговле

**учитывать различные базисные условия поставки**

218. Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены включается стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до порта назначения и страхование: (Џәкі: 1)

франко-завод (EXW)

поставка до границы (DAF)

поставка без оплаты пошлины (DDU)

**стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)**

поставка с судна (DES)

219. Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированн ым на спрос: (Џәкі: 1)

метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен

метод ценообразования на основе торгов

**метод ценообразования по месту продажи**

метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

220. Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор: (Џәкі: 1)

**франко-завод (EXW)**

поставка до границы (DAF)

поставка без оплаты пошлины (DDU)

стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

поставка с судна (DES)

221. Sual: Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов (Ўэки: 1)

**Центральный деловой район, региональный торговый центр**

Районный торговый центр, микрорайонный торговый центр

Крупные торговые предприятия, склад-магазины, районный торговый центр

Центральный деловой район, склад-магазины

Региональный торговый центр, районный торговый центр

222. Sual: Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле (Ўэки: 1)

Самообслуживание

Обслуживание за прилавком

По образцам, открытые образцы продукции, предварительные заказы

По свободному выбору товаров

**Через дистрибьюторов**

223. Sual: Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли (Ўэки: 1)

**8**

16

24

32

40

224. Sual: Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными (Ѕәкі: 1)

Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов

Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта

Продажа товара на складах, ярмарках, рабочих местах, переходах

Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах

**Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов**

225. Sual: На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия? (Ѕәкі: 1)

**Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров**

Продажа товаров, товарооборот, товарные запасы

Остаток товаров, поступление товаров, остаток на конец периода

Продажа товаров, остаток товаров, поступление товаров

Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот

226. Sual: По каким показателям определяется розничный товарооборот? (Ѕәкі: 1)

**Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров**

Покупательский фонд, план по труду, фонд заработной платы

Объем производственной программы, товарные запасы, продажа товаров  
Остатки товаров, структура оборота, поступление товаров  
Поступление, покупательский фонд, издержки обращения

227. Sual: Что входит в состав оборотных средств торговли? (Ѕэкі: 1)

**Товарные запасы, денежные средства, прочие активы**

Здания, сооружения

Постоянное, измерительно-весовое, кассовое оборудование

Транспортные средства

Технологические сооружения и производственное оборудование

228. Sual: Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли? (Ѕэкі: 1)

**Содействует рациональному развитию розничной торговой сети, ее построению и размещению**

Содействует изменению ассортимента товаров

Содействует увеличению объемов продажи товаров

Улучшению уровня качества обслуживания

Содействует технической оснащенности предприятия

229. Sual: Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий: (Ѕэкі: 1)

**Планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация**

С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров

В соответствии со спросом населения

Типом и мощностью предприятия

Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием

230. Soal: Управление покупательскими потоками: (Ќәкі: 1)

**Предусматривает равномерное распределение в торговом зале, анализ их интенсивности по часам и дням работы магазина**

Постоянный контроль за покупательскими потоками, установление комфортности условий для покупателей

Соблюдение обязательного ассортиментного перечня

Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций

Широкое использование современного оборудования

231. Soal: Что такое варрант? (Ќәкі: 1)

**Складское свидетельство**

Торговые операции

Складское свидетельство, торговые операции

Фьючерские сделки

Фьючерские сделки, торговые операции

232. Soal: Перечислить важнейшие функции торговли (Ќәкі: 1)

Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей

Поддержание баланса между предложением и спросом

Сокращение издержек обращения в сфере потребления

Обусловленные концепцией маркетинга

**Все вышеуказанные варианты верны**

233. Sual: Показатели конъюнктуры рынка (Ќэкі: 1)

Скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами

Соотношение между динамикой цен на товары и динамикой спроса; тенденции изменения материально-технической базы сферы обращения

Доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска

Скорость оборота товаров; динамика численности занятых в отрасли

**Все вышеуказанные варианты верны**

234. Sual: Что такое типизация торговых предприятий (Ќэкі: 1)

**Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент, форма продажа товаров**

Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент

Система мероприятий использующая следующие показатели: товарный ассортимент, форма продажа товаров

Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажа товаров

Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажи, плотность

235. Sual: Показатели качества розничной торговой сети (Ѕәкі: 1)

Плотность, обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети;

Обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети; уровень специализации

Общая численность торговых предприятий; средняя торговая площадь магазина; соотношение торговой площади магазина

Обеспеченность торговой сетью, уровень специализации, средняя торговая площадь

**Все вышеуказанные варианты верны**

236. Sual: Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров (Ѕәкі: 1)

Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары;

Формирование оптимального ассортимента товаров

Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары;

рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий

Формирование оптимального ассортимента товаров, рекламно-

информационная деятельность розничных торговых предприятий

Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары;

организация оказания торговых услуг покупателям

**Все вышеуказанные варианты верны**

237. Sual: Что относится к документам по платежно -банковским операциям (Ѕәкі: 1)

Инструкция по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже

Извещение о платеже по товарному аккредитиву; извещение о принятии товарного аккредитива; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; заявка на банковскую гарантию

Банковская гарантия; гарантийное письмо по товарному аккредитиву; инкассовое поручение; заявка на товарный аккредитив

Товарный аккредитив; переводный вексель; простой вексель; долговое обязательство

**Все вышеуказанные ответы верны**

238. Sual: Что такое ассортимент товаров (Љэки: 1)

**Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по определенному признаку;**

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру

Количество товарных групп.

239. Sual: Что такое производственный ассортимент (Љэки: 1)

**Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;**

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по признаку;

Количество товарных групп.

240. Sual: Что такое импульсный спрос (Ќәкі: 1)

**Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;**

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями

Спрос возникающий под воздействием рекламы предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

Предъявляется на определенный товар; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром.

241. Sual: Реальный товар - это: (Ќәкі: 1)

все материальные блага, выведенные на рынок

**товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками**

товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами

товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы

оригинальный товар

242. Sual: Глубина товарной номенклатуры - это: (Ќәкі: 1)

количество новых видо-типо-размерных товаров

разнообразие товарного ассортимента

присвоение товарам нового марочного названия

разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассор-ти-ментов

**среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент**

243. Sual: Номенклатура товаров (Ќәкі: 1)

характеризует разновидности товаров

**это понятие более широкое, чем товарный ассортимент и характеризует совокупность всех товаров, предлагаемых рынку**

отражает потребительские свойства товара

означает марочное наименование товара

отражает различие во внешнем оформлении товара

244. Sual: Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

(Ќәкі: 1)

обеспечении узнаваемости и идентификации товара предприятия на всех международных рынках

обеспечении автоматизации процесса организации маркетинговой информационной системы

облегчении проведения расчетных операций и изучении динамики продаж товаров

обеспечении проведения таможенного и внутрифирменного учета товаров

**все вышеуказанные варианты верны**

245.     Sual: Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:  
(Ќәкі: 1)

**Назначению, место нахождению, срокам, единицам измерения**

Текущие, сезонные, целевые

Сезонные, планируемые, не планируемые

Находящиеся в пути, целевые, по назначению

246.     Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути

247.     Sual: Как классифицируются товары в зависимости от назначения?  
(Ќәкі: 1)

**Товары личного потребления и для производственных нужд**

Стандартные и уникальные товары

Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары

Товары производственного назначения, стандартные товары

Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары

248.     Sual: В каких формах бывают товарные запасы (Ќәкі: 1)

**Производительный капитал, личный потребительский, товарные запасы**

Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы

Потребительские товары, полуфабрикаты

Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал

Трудовые ресурсы, товарные запасы

249.     Sual: В каких единицах измеряются товарные запасы (Ќәкі: 1)

**В стоимостном и натуральном выражении**

В тоннах, метрах

В стоимостном и качественном выражении

В А количественном и качественном выражении

В натуральной форме

250. Sual: Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

(Ѕәкі: 1)

**Периодические факторы оказывают постоянное влияние в течении конкретного периода**

Оказывают периодическое влияние в течении конкретного периода

Оказывают регулярное влияние в течении конкретного периода

Оказывают случайное, частное, но периодическое влияние в течении конкретного периода

Периодические факторы оказывают ежедневное влияние в течении конкретного периода

251. Sual: Что такое эластичность спроса? (Ѕәкі: 1)

**Спрос, изменяемый в зависимости от цены**

Спрос, не изменяемый в зависимости от цены

Спрос, не изменяемый свою стоимость в зависимости от цены

Спрос, мало изменяемый в зависимости от цены

Спрос, возрастающий-уменьшающиеся в зависимости от цены

252. Sual: Какие имеются формы товарных запасов? (Ѕәкі: 1)

**Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)**

Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи

Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции

Запасы потребительских товаров, производственных средств

Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров

253. Sual: Какие операции выполняются на складах при хранении товаров  
(Ҷаќи: 1)

**Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования**

Организация складского пространства; размещение товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров

Размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров, движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров

254. Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О рекламе»  
(Ҷаќи: 1)

1995

**1997**

1999

2002

2004

255. Sual: Разработка нового товара начинается с: (Џәкі: 1)

подготовки эскизов и чертежей товара

подготовки пробных образцов товара

**генерации идей разработки товара**

анализа производственных мощностей

анализа возможностей закупки материальных ресурсов, необходимых для производства нового товара

256. Sual: Более низкая цена на товар наблюдается на этапе: (Џәкі: 1)

выхода на рынок

развития

роста

зрелости

упадка

257. Sual: Широта товарного ассортимента означает: (Џәкі: 1)

организацию производства новых товаров

**его расширение за счет новых товарных групп**

количество новых видо-типо-размерных товаров

модификацию товаров

повышение качественных параметров товаров

258. Sual: Марочное название - это: (Џэкі: 1)

символы, используемые в торговой марке

**произносимая часть торговой марки**

ассортимент производимых товаров

номенклатура производимых товаров

торговая марка

259. Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Џэкі: 1)

символы, используемые в торговой марке

произносимая часть торговой марки

**опознаваемая, но непроносимая часть торговой марки**

торговая марка

ассортимент производимых товаров

260. Sual: Торговый знак - это: (Џэкі: 1)

**юридически защищённая марка или её часть**

запатентованное марочное название

торговая марка

марочное название

символы, используемые в торговой марке

261. Sual: Групповой ассортимент (Џэкі: 1)

**Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;**

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;

Количество товарных групп.

262. Sual: Внутригрупповой ассортимент (Ўэки: 1)

**Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;**

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку

Количество товарных групп.

263. Sual: Понятие широты ассортимента (Ўэки: 1)

**Количество товарных групп;**

Количество разновидностей товара в рамках каждой товарной группы;

Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;

Номенклатура товаров, подлежащих продаж в розничной торговой сети;

Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

264. Sual: Понятие глубины ассортимента] (Ѕәкі: 1)

**Количество разновидностей товара рамках каждой товарной группы;**

Количество товарных групп;

Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру

Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

265. Sual: На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

(Ѕәкі: 1)

**на этапе зрелости товара**

на этапе создания

на этапе роста

на этапе развития

на этапе старения

266. Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ѕәкі: 1)

количество новых видо-типо-размерных товаров

среднее количество марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент

присвоение товарам новых марочных названий

**разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов**

разнообразие товарного ассортимента

267. Soal: Глубина товарного ассортимента означает: (Ќәкі: 1)

организацию производства новых товаров

его расширение за счет новых товарных групп

**его расширение за счет новых видо-типо-размерных товаров**

модификацию товаров

повышение качественных параметров товаров

268. Soal: Потребители, не воспринимающие новинку, относящиеся к ней с

опасением - это что: (Ќәкі: 1)

суперноваторы

**консерваторы**

модники

принадлежащие к высокой социальной группе

приверженцы марке

269. Soal: Товар, обладающий определенными потребительскими

свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним

оформлением, относится к: (Ќәкі: 1)

товару по замыслу

**реальному товару**

товару с подкреплением

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

270. Soal: К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:  
(Ќәкі: 1)

товар по замыслу

реальный товар

**товар с подкреплением**

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

271. Soal: Широта товарного ассортимента означает: (Ќәкі: 1)

организацию производства новых товаров

**его расширение за счет новых товарных групп**

количество новых видо-типо-размерных товаров

модификацию товаров

повышение качественных параметров товаров

272. Soal: Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна  
увещательная функция рекламы: (Ќәкі: 1)

для стадии выхода на рынок

**для стадии роста**

для стадии возрождения

для стадии стабильности (зрелости)

для стадии упадка

273. Soal: Как классифицируются товары в зависимости от способа  
производства? (Ќәкі: 1)

### **Стандартные и уникальные товары**

Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары

Товары производственного назначения, стандартные товары

Личные потребительские товары, товары первой необходимости

Товары личного потребления и для производственных нужд

274. Sual: Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению? (Ѕәкі: 1)

### **Текущие, сезонные, целевые товарные запасы**

Текущие запасы, запасы в торговых предприятиях и на рынках

Товарные запасы на начало и конец года и запасы поступивших товаров

Запасы на рынках, на начало года и товаров в пути

Запасы целевые, текущие, сезонные

275. Sual: Эффективность складского хозяйства (Ѕәкі: 1)

**Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; гибкость в принятии решений; получении максимума при наименьших затратах**

Рациональное использование складских площадей; гибкость в принятии решений

уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; получении максимума при наименьших затратах

Рациональное использование складских площадей; получении максимума при наименьших затратах

Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций

276. Sual: Какой товар не относится к новому товару: (Ќәкі: 1)  
**существующий товар, производимый для существующих рынков**  
товар, впервые производимый предприятием и впервые выводимый на рынок  
все товары, впервые производимые на предприятии  
новый товар, выводимый на существующие рынки  
существующий товар, выводимый на новые рынки
277. Sual: Разработку нового товара целесообразнее осуществлять (Ќәкі: 1)  
путём получения патента со стороны  
путём получения лицензии со стороны  
собственными силами  
сотрудничая с иностранными фирмами  
**исходя из целей предприятия и имеющихся в наличии ресурсов**
278. Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Ќәкі: 1)  
**разновидности товаров и входит в номенклатуру**  
все товары, производимые на предприятии и является более широким  
понятием, чем номенклатура товара  
потребительские свойства товара  
марочное наименование товара  
понятие товарный ассортимент не используется
279. Sual: Глубина товарного ассортимента означает (Ќәкі: 1)

организацию производства новых товаров  
его расширение за счет новых товарных групп  
**его расширение за счет новых видо-типо-размерных товаров**  
модификацию товаров  
повышение качественных параметров товаров

280. Sual: Номенклатура товаров: (Ќәкі: 1)

характеризует разновидности товаров  
**это понятие более широкое, чем товарный ассортимент и характеризует совокупность всех товаров, предлагаемых рынку**  
отражает потребительские свойства товара  
означает марочное наименование товара  
отражает различие во внешнем оформлении товара

281. Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Ќәкі: 1)

показатель качества товара  
символы, используемые для идентификации товаров  
названия, используемые для идентификации товаров  
**совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров**  
совокупность производимых товарных ассортиментов

282. Sual: Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает  
стремление (Ќәкі: 1)

в упрощении учёта товара продавца или группы продавцов

показать высокое качество товара продавца или группы продавцов

показать высокие потребительские свойства товара продавца или группы продавцов

обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов

**выделить товар продавца или группы продавцов среди товаров конкурентов и идентифицировать его**

283. Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ѕэки: 1)

товару по замыслу

**реальному товару**

товару с подкреплением

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

284. Sual: Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование: (Ѕэки: 1)

индивидуальные наименования марок

**единое корпоративное наименование**

наименование товарного ассортимента

корпоративное марочное наименование

безмарочные товары

285. Sual: Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия: (Ѕәкі: 1)

индивидуальные наименования марок

единое корпоративное наименование

наименование товарного ассортимента

**корпоративное марочное наименование**

безмарочные товары

286. Sual: Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент (Ѕәкі: 1)

индивидуальные наименования марок

единое корпоративное наименование

**наименование товарного ассортимента**

корпоративное марочное наименование

безмарочные товары

287. Sual: По каким признакам классифицируются товары (Ѕәкі: 1)

**Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса;**

Частота спроса, стабильность спроса;

Частота спроса, характер предъявляемого

Стабильность; характер предъявляемого спроса;

Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса, полнота спроса.

288. Sual: Что такое устойчивый спрос (Ѕәкі: 1)

**Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;**

Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром

Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; спрос возникающий под воздействием рекламы

289. Sual: Что такое альтернативный спрос (Ѕәкі: 1)

**Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями;**

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;

Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы

290. Sual: Сколько этапов формирования товаров в магазинах (Ѕәкі: 1)

**Три**

Два

Четыре

Пять

Шесть

291. Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Ѕәкі: 1)

**разновидности товаров и входит в номенклатуру**

все товары, производимые на предприятии и является более широким понятием, чем номенклатура товара

потребительские свойства товара

марочное наименование товара

понятие товарный ассортимент не используется

292. Sual: Цена продажи товара - это: (Ѕәкі: 1)

сумма расходов на сбыт товара

**номинальная цена товара**

сумма расходов на установку товара и сервисные услуги

совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации ( включая расходы по установке и транспортировке)

сумма переменных (прямых) и постоянных (накладных) расходов, связанных с производством продукции

293. Sual: Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает предложение, - это: (Ѕәкі: 1)

**рынок производителей**

рынок средств производства

рынок посредников

рынок правительственных учреждений

рынок потребителей

294. Soal: Более низкая цена на товар наблюдается на этапе (Çәki: 1)

выхода на рынок

развития

роста

зрелости

**упадка**

295. Soal: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Çәki: 1)

увеличением величины предложения

**уменьшением объёма спроса**

увеличением объёма спроса

повышением качества продукции

совершенствованием технологии производства товара

296. Soal: Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров (Çәki: 1)

**Прием заказа; оформление продажи или отпуска; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка**

Прием заказа; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; погрузка

Прием заказа; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка

Оформление продажи или отпуска, отборка товаров с мест хранения; погрузка

Прием заказа; оформление продажи или отпуска; комплектование заказов и упаковка

297. Sual: Рациональная организация технологического процесса на складах (Ќэки: 1)

Последовательное и планомерное выполнение складских операций; наиболее полное использование оборудования и складских помещений;

оптимальное использование емкости и оборудования складов; обеспечение сохранности потребительских свойств

повышение механизации и автоматизации складских операций; снижение общего уровня складских расходов на основе использования прогрессивных методов работы

Все варианты не верны

**Все варианты верны**

298. Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ќэки: 1)

количество новых видо-типо-размерных товаров

среднее количество марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент

присвоение товарам новых марочных названий

**разнообразии предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов**

разнообразии товарного ассортимента

299. Soal: Глубина товарной номенклатуры - это: (Ҷаќи: 1)

количество новых видо-типо-размерных товаров

разнообразии товарного ассортимента

присвоение товарам нового марочного названия

**разнообразии предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов**

среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент

300. Soal: Торговая (товарная) марка - это: (Ҷаќи: 1)

показатель качества товара

символы, используемые для идентификации товаров

названия, используемые для идентификации товаров

**совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров**

совокупность производимых товарных ассортиментов