

1. Sual: Задачи развития коммерческой работы на современном этапе (Çəki: 1)

Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей
Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
Все выше указанные варианты верны

2. Sual: Организационно-правовые формы предприятий (Çəki: 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 общества

3. Sual: Что составляет теоретическую основу коммерции: (Çəki: 1)

торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров

закон стоимости

ценообразование

ситуационный и системный анализ

стратегическое планирование

4. Sual: Конъюнктура рынка - это: (Çəki: 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

5. Sual: Какие из данных процессов являются технологическими (Ќәкі: 1)

Доставка, хранение, упаковка, сортировка и т.д. товаров

Все прогрессивные формы купли-продажи товаров

Мелкая розничная торговля по купле-продаже товаров

Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями

Торгово-коммерческая, предпринимательская и производственная деятельность

6. 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

7. 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

8. 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

9. Sual: Что является предметом торговли (Ќәкі: 1)

Товар

Цена

Услуга

Покупатели

Продавцы

10.Sual: Что является предметом торговли в современных условиях (Ўэкі: 1)

Купля-продажа всех продуктов труда

Личные потребительские вещи

Взаимоотношения между покупателями и продавцами

Защита прав потребителей

Обеспечение пропорциональности в сфере услуг

11.Sual: Значение научно-технического прогресса в торговле (Ўэкі: 1)

Важный фактор развития экономики

Обеспечивает высокую эффективность всего процесса

Поступательное развитие науки и техники

Обеспечивает техническое перевооружение отрасли

Реконструкция производства

12.Sual: Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина (Ўэкі: 1)

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

Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

Быстрее доведения товаров до конечных потребителей

Наиболее эффективное выполнение коммерческих процессов

Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

13.Sual: Предмет курса «Коммерческая деятельность» (Ўэкі: 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 потребительской стоимости

Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

14.Sual: Объект изучения курса «Коммерческая деятельность» (Ўэкі: 1)

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

Процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости

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

Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

Быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей

15.Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О собственности» (Çəki: 1)

1991

1993

1995

1997

1999

16.Sual: Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях» (Çəki: 1)

1994

1996

1998

2000

2004

17.Sual: Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане (Çəki: 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.

18.Sual: Какие процессы выполняются в торговле? (Çəki: 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

19.Sual: Как учреждается полное товарищество (Ѕәкі: 1)
Как 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

20.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

21.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

22.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

23.Sual: Принципы организации оплаты труда в торговле. (Ќәкі: 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

24.Sual: Что входит в деятельность торговых услуг (Ќәкі: 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

25.Sual: Перечислить основные группы рынков (Ќәкі: 1)

Средства производства и производственных видов деятельности; потребительские товары

Услуги; жильё, здание и сооружения непроизводственного назначения

Рабочая сила; ценная бумага; валюта;

информация ; инновация

Все вышеуказанные варианты верны

26.Sual: Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику? (Ќәкі: 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

27.Sual: Требования к речи в деловом контакте (Ќәкі: 1)

Грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи

Грамотность,, эмоциональная окраска речи

Логичность, эмоциональная окраска речи

Грамотность, логичность

Внешний облик, манера, деловая одежда

28.Sual: Сколько видов коммерческой переписки? (Ќәкі: 1)

Три

Два

Четыре

Шесть

Пять

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

Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушивший обязательства

Формальное предложение заключить коммерческую сделку

Деловая переписка

Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

Сведение о сложившейся ситуации на рынке

30.Sual: Коммерческий риск (Ќәкі: 1)

Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятие коммерческой деятельностью

Хеджирование

Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

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

Статистический и экспертные методы оценки ущерба

31.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

32.Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Ѕәкі: 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

33.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

34.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

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

нет

зависит от формы собственности предприятим

зависит специализации предприятий

да ,можно

не всегда

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

нет

это внутренний фактор

если предприятим частное

да ,можно
зависит от вида деятельности

37.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

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

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Хеджирование

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

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

Преднамеренно скрывающиеся 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 скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование

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

юридически защищённая марка или её часть

запатентованное марочное название

торговая марка

марочное название

символы, используемые в торговой марке

41.Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Ѕәкі: 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

42.Sual: Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом (Ѕәкі: 1)
стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном
выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и
конец года
стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в
стоимостном выражении - разница (в стоимостном выражении) между остатком
на начало и конец года
**стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в
стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении +
разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец
года**
стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в
стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении - разница
(в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
стоимость товара, произведённого в стране + объём экспорта в
стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между
остатком на начало и конец года

43.Sual: Что такое хозяйственные связи? (Ѕәкі: 1)
Экономические; организационные; административно - правовые; финансовые
отношение складывающиеся между покупателями и поставщиками
Экономические; организационные; коммерческие отношения
складывающиеся между покупателями и поставщиками
Экономические; коммерческие
Экономические; организационные административно-правовые отношения
складывающиеся между покупателями и поставщиками
Все выше указанные варианты верны

44.Sual: Обязательные условия договора поставки (Ѕәкі: 1)
Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор
Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки
исполнение
Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и
маркировка товаров
Цены и порядок расчетов; имущественная
Все выше указанные варианты верны

45.Sual: Что такое пролонгация? (Ќәкі: 1)

Продолжение договора поставки

Завершение договора поставки

Исполнение договора поставки

Выполнение договора поставки

Все выше указанные варианты верны

46.Sual: Договор купли-продажи товаров (Ќәкі: 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

47.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

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

5

3

2

1 или иной период

Все вышеуказанные варианты верны

49.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

50.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

51.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

52.Sual: Марочное название - это: (Ќәкі: 1)
символы, используемые в торговой марке
произносимая часть торговой марки
торговая марка
ассортимент производимых товаров
номенклатура производимых товаров

53.Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Ќәкі: 1)
символы, используемые в торговой марке
произносимая часть торговой марки
опознаваемая, но непроизносимая часть торговой марки
торговая марка
ассортимент производимых товаров

54.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

55.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

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

Штраф; неустойка; пеня

Штраф; пеня

пеня; неустойка

Неустойка; штраф

Штраф

57.Sual: Какой из перечисленных методов является методом
ценообразования, ориентированным на маркетинг: (Ќәкі: 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

58.Sual: Что представляет собой свободный рынок? (Ќәкі: 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

59.Sual: Что входит в систему хозяйственных связей (Ќәкі: 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

60.Sual: Предмет договора купли-продажи (Ќәкі: 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

61.Sual: Предмет договора поставки товаров (Ќәкі: 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

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

Простой и переводной;

Простой и закрытый;

Простой и открытый;

Переводной и закрытый;

Переводной и открытый.

63.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;

64.Sual: Какие формы имеет коммерческий расчет? (Ќәкі: 1)

наличный и безналичный

наличные расчеты, бумажные деньги
вексели и чеки
кредитные деньги, аккредитив
Аккредитив, вексели и чеки

65.Sual: Формы денежного обращения (Ќәкі: 1)

Вексели и чеки

Наличные расчеты и бумажные деньги

Наличное и безналичное

Кредиты и аккредитивы

Аккредитивы, вексели и чеки

66.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

67.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

68.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

69.Sual: Безналичная форма расчетов (Çəki: 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

70.Sual: В каких учетных регистрах ведется учет кассовых операций? (Çəki: 1)

В карточках

В журнале;

В приходном ордере

В кассовой книге

В банковской выписке

71.Sual: Где должны храниться свободные денежные средства предприятия? (Çəki: 1)

В кассе предприятия

На счетах в банковских учреждениях;

На депозитных и специальных счетах в банке;

На чековых книжках

На аккредитивах и пластиковых картах.

72.Sual: Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на: (Çəki: 1)

Руководителя предприятия

Кассира;

Главного бухгалтера;

Завхоза;

Менеджера.

73.Sual: Как определяется лимит денежных средств в кассе? (Çəki: 1)

В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;]

По согласованию между предприятием и банковским учреждением;

По указанию руководителя предприятия

Не определяется;

Менеджерами.

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

Платежным поручением;

Устным распоряжением руководства;

Объявлением о вносе наличных денег в банк;

Платежным требованием-поручением

Устным распоряжением бухгалтера.

75.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;

76.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.

77.Sual: Наличная форма расчетов . (Ѕәкі: 1)

Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением ;

Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчет с чеками;

Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчетов в порядке плановых платежей;

Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;

Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;

Расчет в порядке плановых платежей.

78.Sual: Сущность расчета чеками (Ѕәкі: 1)

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

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

Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, об уплате получателю определенной суммы
Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика;
Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег.

79.Sual: Сущность расчета в порядке плановых платежей (Ќәкі: 1)

Покупатель оплачивает поступающий товар равными суммами в сроки, установленные соглашением между ним и поставщиками;

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 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.

80.Sual: Укажите основные функции финансов торговли. (Ќәкі: 1)

Оперативность, распределение, контроль, стимулирование

Продажа, покупка, контроль, услуги

Распределение, контроль, услуги, экономия

Производство, торговля, хозяйствование

Экономия, риск, экономическое стимулирование

81.Sual: Какие имеются формы кредита в рыночных условиях? (Ќәкі: 1)

Банковские кредиты и торговый (коммерческий) кредит

Производственный кредит и торговый кредит

Основные и оборотные кредиты

Экономические и хозяйственные кредиты

Кредиты предприятия и производственный кредит

82.Sual: На чем основывается анализ финансового положения фирмы? (Ќәкі: 1)

На бухгалтерские и финансовые отчеты

На баланс розничной продажи товаров

На баланс денежных доходов и расходов населения

На материалы оперативного учета

На материалы по валовому доходу и прибыли

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

С участием покупателей и поставщиков товаров

Все расчеты производятся с помощью перевода наличных денежных средств

С помощью кратко- и долгосрочных кредитов

С помощью товарного обмена и наличных денежных переводов

С помощью расчетных и текущих счетов в банке

84.Sual: На какие счета подразделяются расчеты между хозяйствующими предприятиями в зависимости характера проводимых операций? (Ќәкі: 1)

На товарные и нетоварные расчеты

На расчеты по товарообороту и прибыли

На расчеты по издержкам и прибыли

На наличные и безналичные расчеты

На расчеты с использованием аккредитивов и чеков

85.Sual: Что такое бартер (Ќәкі: 1)

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

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом;

86.Sual: Что относится к денежным средствам предприятия? (Ќәкі: 1)

Деньги, находящиеся в кассе и на расчетном счете предприятия;

Деньги, находящиеся в кассе, банковских, расчетных, валютных специальных и депозитных счетах, аккредитивах, чековых книжках переводах в пути и денежных депозитах;

Деньги, находящиеся в специальных и депозитных счетах

Деньги, находящиеся в чековых книжках, переводах в пути и денежных депозитах;

Деньги, находящиеся в переводах в пути и денежных документах

87.Sual: Какими документами оформляется поступление наличных денежных средств в кассу предприятия? (Ќәкі: 1)

Кассовыми расходными ордерами

Квитанцией, прилагаемой к кассовому проходному ордеру;

Кассовыми приходными ордерами;

Выпиской из кассовой книги

Платежно-расчетной ведомостью

88.Sual: Какие документы относятся к банковским платежным документам (Ќәкі: 1)

Приходные кассовые ордера, объявления о вносе денег, платежные требования, чеки и аккредитивы

Объявления о вносе денег, платежные поручения, платежные требования, чеки и аккредитивы

Приходные и расходные кассовые ордера, платежные требования, платежные поручения, чеки и аккредитивы;

Платежное требование, платежные поручения, платежное требование-поручения;

Чеки и аккредитивы

89.Sual: Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар? (Ќәкі: 1)

Дата оплаты покупателями стоимости товаров (напр., списание денежных средств с расчетного счета покупателя);

Дата отправки товаров покупателю;

Дата поступления денег на расчетный счет поставщиков за оплату товаров

Дата поступления товаров на склад покупателей;

Время нахождения товаров в пути

90.Sual: При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу (Ќәкі: 1)

При наличии свободных денег в кассе организации;

При наличии командировочного удостоверения

При полном расчете по предыдущим авансам;

За три дня до командировки;

При наличии приказа о командировке

91.Sual: Виды оптовых ярмарок (Ќәкі: 1)

Международные, общегосударственные, региональные;

Международные, общегосударственные, товарное ;

Международные, региональные, товарные;

Товарное, отраслевое;
Международные, региональные, товарное, отраслевое.

92.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.

93.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.

94.Sual: Товародвижение - это: (Ѕәкі: 1)

сбыт товаров

физическое перемещение товаров

оптовая продажа товаров

розничная продажа товаров

организация пробной продажи товаров

95.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

96.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

97.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

98.Sual: Объясните сущность издержек обращения. (Ќәкі: 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

99.Sual: Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам (Ќәкі: 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

100. Sual: По каким признакам классифицируются поставщики (Ќәкі: 1)
Функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности
Функциональном, формам собственности, ведомственной принадлежности
Функциональном, территориальным, формам собственности
Функциональном, территориальном, ведомственной принадлежности
Функциональном, формам собственности.
101. Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Ќәкі: 1)
Организационный ; заключительный этап;
Подготовительный ; организационный; заключительный этап;
Подготовительный; торговый и заключительный;
Организационный; продажа;
Подготовительный; продажа.
102. 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
103. 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
104. Sual: Что такое цена покупателя? (Ќәкі: 1)
Фактическая рыночная цена в рынке покупателя при меньшем спросе и предложении
Рыночная цена при меньшем спросе и предложении
Цена в рынке продавца
Фактическая рыночная цена
Цена, определяемая продавцом на рынке

105. Sual: Что такое мелкооптовые магазины-склады (Ўэкі: 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

106. Sual: Цель товародвижения заключается в : (Ўэкі: 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

107. Sual: Что представляет собой складской оптовый товарооборот? (Ўэкі: 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

108. Sual: Транзитный оптовый товарооборот- это: (Ўэкі: 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

109. 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.

110. 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.

111. Sual: четырёхуровневому каналу распределения (Ѕәкі: 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

112. Sual: Прямой канал маркетинга соответствует: (Ѕәкі: 1)
нулевому каналу распределения
одноуровневому каналу распределения
двухуровневому каналу распределения
трёхуровневому каналу распределения
четырёхуровневому каналу распределения

113. Sual: К оптовым торговым предприятиям относятся: (Ўэки: 1)
универмаги

магазины самообслуживания

промышленные агенты

универсамы

супермаркеты

114. Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ўэки: 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

115. Sual: Каковы основные формы товародвижения? (Ўэки: 1)

складская и транзитная

традиционная и прогрессивная

оптовая и розничная

хозяйственная и транспортная

продовольственная и непродовольственная

116. Sual: Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы (Ўэки: 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

117. Sual: Что подразумевается под товарными фондами? (Ўэки: 1)

Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых

Совокупность продукции для продажи

Совокупность реализованной продукции

Совокупность произведенной продукции

Совокупность импортируемой продукции

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

Стратегические, тактические и оперативные

Стратегические – краткосрочные и долгосрочные

Оперативные планы, планирование по мелким предприятиям

Среднесрочные и тактические планы

Стратегические и долгосрочные планы

119. Sual: Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров? (Ѕәкі: 1)

В днях, в разгах

В натуральном и стоимостном выражении

Относительными и абсолютными показателями

В натуральном выражении и днях

По объему и структуре оборота

120. 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

121. 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

122. 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

123. Sual: Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок (Ќәкі: 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

124. Sual: Конъюнктура рынка - это: (Ќәкі: 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

125. Sual: Контактной аудиторией для производителя являются: (Ќәкі: 1)
поставщики

клиенты

конкуренты

посредники

СМИ

126. Sual: 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

127. Sual: Уровень канала распределения определяется (Ќәкі: 1)
количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
количеством предприятий, предоставляющих сервисные услуги потребителям
количеством типов поставщиков

количеством типов поставщиков

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

128. Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует (Ѕәкі: 1)
нулевому каналу распределения
нулевому каналу распределения
двухуровневому каналу распределения
трёхуровневому каналу распределения
четырёхуровневому каналу распределения
129. Sual: Прямой канал маркетинга соответствует (Ѕәкі: 1)
нулевому каналу распределения
одноуровневому каналу распределения
двухуровневому каналу распределения
трёхуровневому каналу распределения
четырёхуровневому каналу распределения
130. Sual: Товародвижение - это: (Ѕәкі: 1)
сбыт товаров
физическое перемещение товаров
оптовая продажа товаров
розничная продажа товаров
организация пробной продажи товаров
131. Sual: По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на: (Ѕәкі: 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
132. Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует: (Ѕәкі: 1)
нулевому каналу распределения

одноуровневому каналу распределения
двухуровневому каналу распределения
трёхуровневому каналу распределения
четырёхуровневому каналу распределения

133. 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

134. 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

135. 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

136. Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ѕәкі: 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

137. Sual: Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском товарообороте (Ўэки: 1)

индивидуальный выбор со стороны покупателей

записывающий телефон, телефакс

Поставщики – экспедиторы

Поставщики – экспедиторы

Посредством автоскладов

138. Sual: Как классифицируется содержание товарных ресурсов? (Ўэки: 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

139. Sual: Что такое складской оборот? (Ўэки: 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

140. Sual: Что такое оптовый транзитный оборот? (Ўэки: 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

141. Sual: Основные цели развития оптовой торговли: (Ќәкі: 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

142. Sual: Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий (Ќәкі: 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

143. 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

144. 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

145. Sual: Виды сбыта товаров (Ѕәкі: 1)

Прямой, косвенной

Интенсивный ,селективный
нацеленной, ненаселенной

Все вышеуказанные варианты верны

Все вышеуказанные варианты не верны

146. 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

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

чёрного металла

сливочного масла

сахара и карамели

продовольственных товаров

товаров повседневного спроса

148. 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

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

При продаже какого товара целесообразно использование канала

“производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”:

оборудования

товаров повседневного спроса

легковых автомобилей

продукции нефтяного машиностроения

150. Sual: Имеющиеся методы розничной продажи товаров. (Ўэки: 1)
Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, 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

151. Sual: Продажа товаров через прилавок обслуживания (Ўэки: 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.

152. Sual: Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров (Ўэки: 1)

Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный, гужевой

Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный]

Железнодорожный, автомобильный, водный, гужевой

Железнодорожный, водный, воздушный, гужевой

Железнодорожный, автомобильный, воздушный, гужевой

153. Sual: Что относится к таможенным документам (Ўэки: 1)
Таможенная декларация, экспортные и импортные лицензии, декларация валютного контроля

Заявка на выдачу валютной лицензии, валютная лицензия

Налоговая декларация, грузовая декларация

Ветеринарные, санитарные свидетельства

Все вышеуказанные варианты верны

154. Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Ўэки: 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

155. Sual: Повышение цены на товар: (Ўэки: 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

156. Sual: Розничная торговля - это: (Ўэки: 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

157. Sual: Товар продаётся через специализированный (фирменный)
магазин предприятия. Сколько уровней канала распределения
имеется в данном случае: (Ўэки: 1)

- 0**
1
2
3
4

158. Sual: К розничным торговым предприятиям относятся: А)
промышленные агенты (Ўэки: 1)
промышленные агенты
сбытовые агенты
закупочные центры
брокеры
универмаги

159. Sual: Что такое розничная торговля (Ўэки: 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

160. Sual: Что такое ассортимент (Ќәкі: 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

161. Sual: Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании (Ќәкі: 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

162. Sual: Где и когда был открыт первый универмаг? (Ќәкі: 1)

В Париже – 1852

- В Италии – 1912
- во Франции – 1900
- В Германии – 1952
- В США – 1915

163. Sual: Что предлагается в универсаме? (Ќәкі: 1)

моющие средства, продукты, товары для дома

- ткани, продукты, моющие средства
- моющие средства, обувь
- продовольственные товары, электрические товары
- продовольственные товары, швейные изделия

164. Sual: Где и когда был открыт первый универсам? (Ќәкі: 1)

в США – 1912

во Франции – 1958

в Москве – 1915

в Германии – 1955

в Италии – 1959

165. Sual: Дайте определение розничному товарообороту. (Ќәкі: 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

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

Здания, оборудования и транспортные средства

Запасы сырья

Запасы полуфабрикатов

Незавершенное производство

Денежные средства, прочие активы

167. Sual: От каких признаков зависит объем и характер выполняемых
магазином функций? (Ќәкі: 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

168. 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

169. 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

170. 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

171. 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

172. Sual: Кто такой брокер? (Ќәкі: 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

173. Sual: Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности (Ќәкі: 1)

Стационарную, полустационарную , передвижную

Стационарную, полустационарную , разводная, разносная

Стационарную, передвижную, разводная, разносная

Полустационарную , передвижную

Стационарную, разводная, разносная

174. Sual: Приемка товаров по количеству (Çəki: 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

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

2000

2002

2004

2006

2007

176. Sual: Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе? (Çəki: 1)

Самообслуживание

Продажа по образцам

За прилавком

Посредством витрин

Специализированной формой

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

увеличением величины предложения

уменьшением объёма спроса

увеличением объёма спроса

повышением качества продукции

совершенствованием технологии производства товара

178. Sual: Продажа товаров по методу самообслуживания (Çəki: 1)

Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;

Выкладка образцов в торговом зале
Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных в рабочем месте продавцом товаров;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции, упаковка

179. Sual: Продажа товаров по образцам (Ќәкі: 1)

Выкладка образцов в торговом зале;

Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
Встреча покупателя и выявление его намерения;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.

180. Sual: Продаже товаров с открытой выкладкой (Ќәкі: 1)

Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных на рабочем месте продавца товары;

Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товаре;
Выкладка образцов в торговом зале;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.

181. Sual: Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами (Ќәкі: 1)

Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами

Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;
Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;
Услуги непосредственно связанные с продажей товаров ; оценка потребностей

Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами; кредитирование закупок.

182. Sual: Что такое дочерние общества (Ќәкі: 1)

Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество

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

Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

183. Sual: Что относится к коммерческим документам при исполнении
коммерческой сделки (Ѕәкі: 1)

**Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, коммерческий акт,
упаковочный лист, сертификат о качестве**

Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация коммерческий акт,
упаковочный лист,

Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, сертификат о
качестве

Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, упаковочный лист,
сертификат о качестве

Коммерческий счет, счет-фактура

184. Sual: Что относится к транспортным документам (Ѕәкі: 1)

**Морская накладная, штурманская расписка, железнодорожная ведомость;
дорожная ведомость, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная
накладная**

Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая
накладная; товарно-транспортная накладная

Морская накладная, штурманская расписка, дорожная ведомость,
авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая
накладная, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

Морская накладная, штурманская расписка, железнодорожная ведомость;
товарно-транспортная накладная

185. Sual: В каком из базисных условия поставки в состав контрактной
цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой
товара до указанного в контракте пограничного участка и страхование
(если это предусмотрено в контракте): (Ѕәкі: 1)

франко-завод (EXW)

поставка до границы (DAF)

поставка без оплаты пошлины (DDU)

стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

поставка с судна (DES)

186. Sual: Что означает формула Д-Т (Ѕәкі: 1)

**Переход товаров из производственных предприятий к торговым
предприятиям**

Доведение товаров от торговых предприятий к потребителям
Доведение товаров от производителя к потребителю
Обмен и потребление распределяет
Отражает потребление, обмен и распределение

187. Sual: Классификация розничной торговли по принадлежности магазина (Ќәкі: 1)

Кооперативный, сетевой, добровольный союз розничных продавцов, потребительские коопе-ра-ти-вы, объединение льготников, конгломераты розничной продажи

Специализированные магазины, универсамы, повседневные товары, конгломераты розничной продажи

Специализированные магазины, сеть кооперативов, торги

Объединение льготников, холдинги

Холдинги, кооперативная сеть, потребительские объединение

188. Sual: Основная цель склад - магазинов (Ќәкі: 1)

Продажа большого количества товара по низким ценам

Продажа большого количества товара по высоким ценам

По возможности продажа большого количества товара

Привлечение еще большего числа покупателей

Полное удовлетворение всех потребностей

189. Sual: Когда и где был использован торговый автомат (Ќәкі: 1)

1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»

1980 – США, фирма «Ври́лей»

1950 – США, фирма Рейнолдс

1940 – Италия, фирма Жевистранс

1990 – Франция, фирма Жоко- Сщанел

190. Sual: Что такое минимум ассортимента (Ќәкі: 1)

Список отдельных видов товара, которые постоянно должны быть на продаже в тех или иных различных заведениях

Список отдельных видов товаров, которые не имеются постоянно в продаже в тех или иных различных заведениях

Состав товара по сорту и размеру

Состав товара по размеру и цвету

Состав товара по виду

191. Sual: По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:
(Ѕәki: 1)

магазины, реализующие уцененные товары, магазины-склады, магазины, торгующие по каталогам – выставочные салоны

специализированные магазины, универмаги, универсамы
торговые комплексы, магазины-склады
магазины-склады, универсамы широкого профиля
магазины, реализующие уцененные товары , магазины самообслуживания

192. Sual: Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?
(Ѕәki: 1)

Самообслуживание

продажа по образцам

за прилавком

Посредством витрин

специализированной формой

193. Sual: Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания? (Ѕәki: 1)

Розничный и оптовый товарооборот

Совокупность покупок товаров и товаров собственного производства

Объем в стоимостном выражении кулинарной продукции и покупок товаров

Совокупность продажи кулинарной продукции розничного товарообор

Совокупность оптового товарооборота и оборота по обеденной продукции

194. Sual: Какие функции выполняет массовое питание? (Ѕәki: 1)

Производство, торговля, организация потребления

Снабжение, повышение производительности труда

Организация рекламы товаров, снабжение

Исследование рынка продовольственных товаров, производство

Распределение, обмен, потребление

195. Sual: Как группируются фонды торговли по своему экономическому содержанию и назначению? (Ѕәki: 1)

Основные и оборотные фонды

Оптовый и розничный товарооборот

Количество работников и фонд заработной платы

Доход и рентабельность

Производительность труда и эффективность

196. Sual: Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения? (Ќәкі: 1)

Производственные, транспортные, социальные, торговые

Научно-технический прогресс, уровень автоматизации

Механизация и автоматизация технологических процессов в торговле

Качество торгового обслуживания и оказания дополнительных услуг

Создание технологической цепи, способной своевременно и бесперебойно доводить товары от производителей до потребителей

197. Sual: Признаки специализации розничной торговой сети (Ќәкі: 1)

Товарный профиль, формы торгового обслуживания

Градостроительный признак

Этажность и планировка торговых помещений

Техническая оснащенность предприятия

Оказание дополнительных услуг

198. Sual: Какие элементы торгово-технологического процесса составляют операции непосредственного обслуживания покупателей? (Ќәкі: 1)

Встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров

покупателями, расчет за товар, оказание дополнительных услуг

Товары надлежащим образом подготовлены к продаже

Рационально подобран ассортимент в магазине

Правильное размещение в торговом зале

Обеспечена квалифицированная приемка поступивших товаров

199. Sual: Формы продажи товаров по образцам: (Ќәкі: 1)

С отпуском в торговом зале, с доставкой отобранных товаров на дом покупателю непосредственно со склада оптовых или розничных торговых предприятий или от предприятия-изготовителя

Продажа товаров с открытым доступом к товару

С личной отборкой покупателям

Продажа по каталогам

Применение прогрессивных форм продажи

200. Sual: Общая характеристика торгово-технологического процесса: (Ќәкі: 1)

Цикличность, различная динамичность и интенсивность, вероятностный характер операций

Периодически повторяющиеся операции
Зависит от различных факторов
Объем продаж невозможно планировать
Эффективному использованию торговых площадей торгового персонала

201. Sual: Чем характеризуется рыночная ситуация (Ќәкі: 1)
Соотношением спроса и предложения; емкостью рынка
Уровнем цен; темпами инфляции
Устойчивыми и нарождающимися тенденциями функционирования
рынка
Степенью конкуренции; состоянием товарных запасов
Все вышеуказанные варианты верны

202. Sual: Функции розничной торговой сети (Ќәкі: 1)
**Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие
риска; закупка товаров финансовая деятельность; информирование
рынка; получение информации о рынке; подсортировка, подработка**
Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие
риска; финансовая деятельность
Закупка товаров ; транспортировка; хранение; принятие риска;
подсортировка, подработка
Продажа товаров; транспортировка; хранение;
Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; финансовая
деятельность; информирование рынка; получение информации о рынке;

203. Sual: Классификация розничной торговой сети по товарно-
ассортиментному профилю (Ќәкі: 1)
**Смешанная, специализированная, узкоспециализированная,
универсальная**
Смешанная, специализированная, узкоспециализированная
Смешанная, узкоспециализированная, универсальная
Смешанная, специализированная, универсальная
Специализированная, узкоспециализированная

204. Sual: Приемка товаров по качеству (Ќәкі: 1)
**Выявление качества ; комплектности товаров; соответствия тары;
упаковка; маркировка установленным требованиям**
Выявление качества и комплектности товаров
Выявление качества ; соответствия тары; упаковка
Выявление качества; упаковка; маркировка установленным требованиям
Выявление качества; комплектности товаров; соответствия тары

205. Sual: Что относиться к транспортно-экспедиторским документам (Ўэки: 1)

Отгрузочное поручение; экспедиторские инструкции

Счет экспедитора ; экспедиторские свидетельство о получении груза;

Складская расписка экспедитора; складская квитанция

Ордер на выдачу товара; ордер на обработку грузов

Все вышеуказанные варианты верны

206. Sual: Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов (Ўэки: 1)

Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов

Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения

Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств

Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платой, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование

Все вышеуказанные варианты верны

207. Sual: Цена продажи товара - это: (Ўэки: 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

208. Sual: Потребительская цена товара - это: (Ўэки: 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

209. Sual: Консьюмеризм - это: (Ўэки: 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

210. Sual: Инвайроментализм - это: (Ќәкі: 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

211. Sual: Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара (Ќәкі: 1)

характер процесса принятия решения и вовлечённость потребителя
рост и доля рынка
привлекательность рынка и состояние предприятия
характер процесса принятия решения и привлекательность рынка
вовлечённость потребителя и доля рынка

212. Sual: Групповой ассортимент (Ќәкі: 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.

213. Sual: Внутригрупповой ассортимент (Ќәкі: 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.

214. Sual: Понятие широты ассортимента (Ќәкі: 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.

215. Sual: Понятие глубины ассортимента (Ќәкі: 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.

216. Sual: На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?
(Ќәкі: 1)

на этапе зрелости товара

на этапе создания
на этапе роста
на этапе развития
на этапе старения

217. Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ќәкі: 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

218. 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

219. Sual: Потребители, не воспринимающие новинку, относящиеся к ней с опасением - это что: (Ќәкі: 1)

суперноваторы

консерваторы

модники

принадлежащие к высокой социальной группе

приверженцы марке

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

товару по замыслу

реальному товару

товару с подкреплением

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

221. Sual: К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг: (Џәкі: 1)

товар по замыслу

реальный товар

товар с подкреплением

все вышеуказанные варианты верны

среди вышеуказанных правильного ответа нет

222. 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

223. Sual: Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы: (Џәкі: 1)

для стадии выхода на рынок

для стадии роста

для стадии возрождения

для стадии стабильности (зрелости)

для стадии упадка

224. Sual: Как классифицируются товары в зависимости от способа производства? (Џәкі: 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

225. Sual: Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению? (Ќәкі: 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

226. Sual: Эффективность складского хозяйства (Ќәкі: 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

227. 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

228. 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

229. Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Џәкі: 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
230. Sual: Глубина товарного ассортимента означает (Џәкі: 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
231. Sual: Номенклатура товаров: (Џәкі: 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
232. Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Џәкі: 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
233. Sual: Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает
стремление (Џәкі: 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

234. Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ҷаки: 1)
товару по замыслу
реальному товару
товару с подкреплением
все вышеуказанные варианты верны
среди вышеуказанных правильного ответа нет

235. Sual: Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование: (Ҷаки: 1)
индивидуальные наименования марок
единое корпоративное наименование
наименование товарного ассортимента
корпоративное марочное наименование
безмарочные товары

236. Sual: Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия: (Ҷаки: 1)
индивидуальные наименования марок
единое корпоративное наименование
наименование товарного ассортимента
корпоративное марочное наименование
безмарочные товары

237. Sual: Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент (Ҷаки: 1)
индивидуальные наименования марок
единое корпоративное наименование
наименование товарного ассортимента
корпоративное марочное наименование
безмарочные товары

238. Sual: Международные торги (Ҷаки: 1)

Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;

Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;

Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;

Вид рыночной торговли;

Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи

239. Sual: К совместной предпринимательской деятельности не относится: (Çəki: 1)

строительство собственного завода в зарубежных странах

лицензирование

подрядное производство

управление по контракту

совместное владение предприятием

240. Sual: Прямое инвестирование - это: (Çəki: 1)

строительство собственного завода в зарубежных странах

лицензирование

подрядное производство

управление по контракту

совместное владение предприятием

241. Sual: По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи? (Çəki: 1)

универсальные, специализированные и узкоспециализированные биржи

узкоспециализированные биржи

специализированные биржи

универсальные биржи

неспециализированные биржи

242. Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О тендере» (Çəki: 1)

1995

1997

2000

2002
2004

243. Sual: Что такое биржи (Ўэки: 1)

Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг

Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством

Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии

Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи

Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии

244. Sual: Причинами выхода компаний на международные рынки является: (Ўэки: 1)

модификация товаров

изобилие товаров на национальном (внутреннем) рынке

разнообразие процесса планирования маркетинга

разнообразие каналов распределения и сбыта товаров

разнообразие процесса разработки товара

245. Sual: Что такое аукцион (Ўэки: 1)

Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;

Вид рыночной торговли;

Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;

Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;

Объявление минимальной цены, установленной продавцом.

246. Sual: Что такое аукционные торги (Ўэки: 1)

Вид рыночной торговли;

Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;

Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;

Объявление минимальной цены, установленной продавцов минимальной надбавки;

Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.

247. Sual: Понятие тендер (Ќәкі: 1)

Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов;

Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;

Вид рыночной торговли;

Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных неоплаченных товаров;

Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.

248. Sual: Какие виды сделок могут заключаться на биржах? (Ќәкі: 1)

Сделки по страховым операциям фьючерсу

сделки по форварду и услугам

сделки по услугам

сделки по нереальным товаров

сделки по реальным товарам форварду и временные сделки

249. Sual: Виды биржевых сделок (Ќәкі: 1)

Купля продажа реального товара, фьючерские сделки

Операции на фьючерские биржах, позволяющие страховаться от неблагоприятных изменений цен

Купля продажа реального товара, торговые операции

Фьючерские сделки, торговые операции

Фьючерские сделки

250. Sual: Особенности открытых торгов (Ќәкі: 1)

Привлекаются все желающие фирмы и организации

Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов

Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них , предложение которого наиболее выгодно

Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения

Все вышеуказанные варианты верны

251. Sual: Франко'' цена товара позволяет (Ќәкі: 1)

предоставить ценовые скидки клиентам

получить дополнительную прибыль от продажи товара

определить цену продажи товара

определить потребительскую цену товара

учитывать различные базисные условия поставки

252. Sual: Диверсификация по одинаковым признакам - это: (Ќәкі: 1)

расширение производственных мощностей предприятия

расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент

расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент

расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства

расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники

253. Sual: Преимуществом единого корпоративного наименования марки является: (Ќәкі: 1)

низкий уровень издержек по сохранению и защите известности марки

обеспечение высокого качества товара

то, что неудачи конкретного товарного ассортимента не влияют на позиции прочих групп (или же независимость позиций групп от рыночной неудачи одного ассортимента)

низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок

упрощение присвоения названия марке

254. Sual: Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является: (Ќәкі: 1)

высокий уровень издержек по сохранению и защите известности марки

обеспечение не высокого качества товара

влияние неудач конкретного товарного ассортимента на позиции прочих групп

низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок

сложность присвоения названия марке

255. Sual: Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию (Ќәкі: 1)

Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа;

Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта;

Реклама, стимулирование сбыта, личная продажа

Реклама, коммерческая пропаганда, личная продажа;

Коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа

256. Sual: Что такое реклама (Ѕәкі: 1)

Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи нужд и запросов потребителей

Неличностное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность, которые не оплачиваются определенным спонсором;

Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;

Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;

Создание и сохранение имиджа фирмы

257. Sual: Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью? (Ѕәкі: 1)

для привлечения и удержания внимания

для звуковых эффектов

создание искренней непринужденной обстановки

для придания познавательности

для непринужденной импровизации

258. Sual: В рекламе какого типа, рассказывается о способе использования товара? (Ѕәкі: 1)

демонстрационная

беседа с покупателем

комедийное представление

электронное озвучивание

юмористическая имитация

259. Sual: Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе? (Ѕәкі: 1)

прямого и косвенного

привлечь и остановить внимание

большой и маленький

броский и яркий

утверждающего и конаидного характера

260. Sual: Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации? (Ѕәкі: 1)

рекламное обращение

содержание

форма

структура обращения

творческое озарение

261. Sual: Как называется средство паблик рилейшиз, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке? (Ѕәкі: 1)

презентация

выставка

позиционирование товара

пресс-релиз

проспект

262. Sual: Какие признаки относятся к торговому рекламу ? (Ѕәкі: 1)

Благопристойность и честность

Правдивость

Конкретность

Целенаправленность

Все вышеуказанные ответы верные

263. Sual: Реклама - это: (Ѕәкі: 1)

интегрированная коммуникация

связи с общественностью

двусторонняя коммуникация

позиционирование товара

неличная и оплачиваемая коммуникация

264. Sual: Цель связей с общественностью заключается в: (Ѕәкі: 1)

рекламировании товара

предоставлении потребителю информации о товаре

позиционировании товара

распространении товара

создании доброжелательных отношений

265. Sual: Преимуществом распространения рекламы по телевидению является: (Ѕәкі: 1)

её оперативность

широта потребительской аудитории

высокие возможности доведения рекламы

низкая стоимость рекламы

все вышеуказанные ответы верны

266. Sual: Какая из указанных ниже форм маркетинга относится к некоммерческому маркетингу: (Ѕәкі: 1)

маркетинг средств производства

маркетинг услуг

маркетинг средств потребления

маркетинг информационных технологий

маркетинг идей

267. Sual: Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия: (Ѕәкі: 1)

Товарный знак, фирменный цвет, логотип, рекламный слоган, рекламный персонаж

Упаковка, одежда персонала, интерьер магазина

Единство принципов оформления, эстетических и эргономических требований

Витрины, торговое оборудование

Ценники, наклейки, этикетки, пакеты, коробки

268. Sual: Для какой из концепций маркетинга характерно снижение себестоимости и цены товара (Ѕәкі: 1)

совершенствование производства и товара

интенсификация коммерческих усилий

потребительский маркетинг и социально-этический маркетинг

совершенствование производства

совершенствование товаров

269. Sual: Для какой из перечисленных концепций характерно предпочтительное отношение потребителя к более качественной продукции (Ѕәкі: 1)

совершенствование производства

совершенствование товаров

интенсификация коммерческих усилий

потребительский маркетинг

социально-этический маркетинг

270. Sual: Контактные аудитории - это: (Ќәki: 1)
предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами
клиенты предприятия
совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
посредники, осуществляющие сбыт товаров предприятия
поставщики предприятия
271. Sual: На рынке потребителей: (Ќәki: 1)
количество производителей превышает количество потребителей
предложение превышает спрос
существует конкурентная среда
уровень цен низкий
спрос превышает предложение
272. Sual: На рынке производителей (Ќәki: 1)
количество производителей превышает количество потребителей
предложение превышает спрос
существует конкурентная среда
уровень цен низкий
спрос превышает предложение
273. Sual: Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей (Ќәki: 1)
недобросовестная конкуренция
конкуренция аналогичных товаров
конкуренция производителей
конкуренция потребителей
функциональная конкуренция
274. Sual: Потенциальная ёмкость рынка - это: (Ќәki: 1)
объём потребностей потребителей
совокупность потребительских нужд
объём потребительского спроса
максимальное количество (стоимость) произведённой продукции
максимальное количество (стоимость) продукции, которое может быть реализовано на рынке

275. Sual: Товар как категория маркетинга - это (Ќәкі: 1)
всё, что производится на предприятии
все материальные блага, дарованные природой
все материальные блага, созданные человеческим трудом
все материальные блага, производимые на предприятии и созданные
человеческим трудом
**все материальные блага, созданные человеческим трудом и дары
природы, способные удовлетворять потребности**

276. 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

277. Sual: Что из перечисленных не относится к маркетинговой
деятельности (Ќәкі: 1)
маркетинговые исследования
установление цены на товар
технология производства товаров
реклама товаров
упаковка товаров

278. Sual: Конкуренция между различными видами одноименной
продукции - это: (Ќәкі: 1)
видовая конкуренция
конкуренция схожих товаров
функциональная конкуренция
межотраслевая конкуренция
конкуренция желаемых товаров

279. Sual: Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:
(Ќәкі: 1)
комплекса, позволяющего устанавливать связи с потенциальными
покупателями

системы рыночной инфраструктуры, охватывающей всех субъектов бизнеса

рекламы, стимулирования сбыта, личных коммуникаций и паблрилейшнз (связей с общественностью)

рекламных носителей

комплекса массовой информационной системы и директ мейл (рекламы по почте)

280. Sual: Основные понятия экспортно-импортных операций (Ќәкі: 1)
Торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза и вывоза товаров

Перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее

Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота

Порядок вывоза и ввоза товаров

Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени

281. Sual: Что такое импорт (Ќәкі: 1)
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 количество другого товара

Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств

Товар, перемещаемый через таможенную границу ; сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара

282. Sual: Что такое экспорт (Ќәкі: 1)
Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства

Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара

Система безналичных расчетов , основанная на зачете взаимных требований

Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом ; товар, перемещаемый через таможенную границу

283. Sual: На каких принципах строится таможенное право (Ўэки: 1)
Принцип уважения прав и основных свобод человека; принцип законности
Принцип гуманности; Принцип научности
Принцип законности; принцип примата международно-правовых норм
Принцип уважения прав и основных свобод человека; Принцип научности
Все вышеуказанные варианты верны

284. Sual: Косвенный экспорт - это: (Ўэки: 1)
экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
операции, проводимые на тендерах
экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками
экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием

285. Sual: Прямой экспорт - это: (Ўэки: 1)
экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
операции, проводимые на тендерах
экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками
экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием

286. Sual: К совместной предпринимательской деятельности не относится: (Ўэки: 1)
строительство собственного завода в зарубежных странах
лицензирование
подрядное производство
управление по контракту
совместное владение предприятием

287. Sual: Прямое инвестирование - это: (Ўэки: 1)
строительство собственного завода в зарубежных странах
лицензирование
подрядное производство
управление по контракту
совместное владение предприятием

288. Sual: Стороны, участвующие в лизинговой сделке (Çәki: 1)

Лизингодатель, лизингополучатель и продавец

Лизингодатель и лизингополучатель

Лизингодатель, лизингополучатель, продавец, поставщик

Лизингодатель, посредник, лизингополучатель, продавец, поставщик

Лизингодатель

289. Sual: Что входит в состав основных форм лизинга? (Çәki: 1)

Лизинг и хайринг

Чертер и хайринг

Рентинг, чертер, хайринг, лизинг

Лизинг, чертер

Рентинг, лизинг

290. Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О лизинге» (Çәki: 1)

1994

1996

1998

2000

2002

291. Sual: Термин «оффшорные зоны» означает: (Çәki: 1)

свободные экономические зоны;

это часть национального экономического пространства

зона коммерческой секретности;

это часть экономического пространства, где имеется система льгот.

все вышеуказанные ответы верны

292. Sual: Существует несколько видов «оффшорных зон», основными из которых являются: (Çәki: 1)

классические оффшоры

квазиоффшоры;

зоны с пониженным налогообложением;

налоговые гавани.

среди вышеуказанных правильного ответа нет

293. Sual: Правовой статус оффшорной компании определяется: (Çәki: 1)

непосредственным контактом с банками;

оказанием услуг национальным компаниям, специализирующихся на формировании корпорациями;
полноправным субъектом хозяйственных и деловых отношений;
наличием не резидентского статуса оффшорной компании
все вышеуказанные ответы верны

294. Sual: Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции: (Ќәкі: 1)
правовые;
рисковые;
валютные;
банковские.
среди вышеуказанных правильного ответа нет

295. Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Ќәкі: 1)
для фирм – резидентов;
фирм – нерезидентов
для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;
для стран имеющих благоприятный валютный режим.
все вышеуказанные ответы верны

296. Sual: Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в: (Ќәкі: 1)
налогообложении;
финансовой секретности;
валютном контроле;
легкой доступностью к зарубежной банковской системе.
все вышеуказанные ответы верны

297. Sual: Сфера международных товарно-денежных отношений между продавцами и покупателями определяется как (Ќәкі: 1)
лизинг;
внешняя торговля;
инжиниринг;
международная торговая сделка.
среди вышеуказанных правильного ответа нет

298. Sual: Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются: (Ќәкі: 1)

дистрибьюторскими фирмами
агентскими фирмами;
комиссионными фирмами
брокерскими фирмами.
все вышеуказанные ответы верны

299. Sual: Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется:
(Ќәki: 1)

лизингом;
рейтингом;
хайрингом;
инжинирингом.
факторингом

300. Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Ќәki: 1)

арендатор и арендодатель;
продавец и покупатель
заказчик и консультант
продавец и арендатор;
заказчик и покупатель;