

3732_Ru_Əyani_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti

1 Первые попытки создать социологическую теорию совершенствования социальной системы, где бы обосновывалась роль конфликта, относятся:

- ☐ к началу XX в
- ☒ ко второй половине XIX в
- ☐ к началу 17 в
- ☐ к первой половине XIX в
- ☐ ко второй половине XX в

2 Как называется работа английского социолога Герберта Спенсера (1820—1903), в которой развивался тезис о всеобщности и универсальности конфликта

- ☐ «Основы управления»
- ☒ «Основы социологии»
- ☐ «Основы психологии»
- ☐ «Основы философии»
- ☐ «Основы политологии»

3 Г. Спенсер был сторонником

- ☐ теории «Конфликтная модель общества»
- ☒ социал-дарвинизма
- ☐ функциональной теории конфликта
- ☐ западной социологии конфликта
- ☐ марксистской теории

4 К представителям учения социал-дарвинизма не относится:

- ☐ Г. Ратценгофер
- ☒ И. Кант
- ☐ У. Бэджгот
- ☐ У. Самнер
- ☐ Л. Гумплович

5 Кого по праву считают основоположником функциональной теории конфликта:

- ☐ Кеннета Боулдинга
- ☒ Георга Зиммеля
- ☐ Толкоттома Парсонсома
- ☐ Льюиса Козерома
- ☐ Ральфа Дарендорфа

6 Теория социального конфликта в работе «Структура социального действия» была обоснована:

- ☐ Кеннет Боулдингом
- ☒ Толкоттом Парсонсом
- ☐ Георгом Зиммелем
- ☐ Льюисом Козером
- ☐ Ральфом Дарендорфом

7 Основы современной западной социологии конфликта были заложены

- ☐ Кеннет Боулдингом
- ☒ Льюисом Козером
- ☐ Толкоттом Парсонсом
- ☐ Георгом Зиммелем
- ☐ Ральфом Дарендорфом

8 Конфликты как социальное явление являются:

- ☐ теорией конфликтологии
- ☒ объектом конфликтологии
- ☐ предметом конфликтологии
- ☐ методом конфликтологии
- ☐ ядром конфликтологии

9 Классическим исследованиям конфликта обычно относят работы:

- ☐ З.Фрейда
- ☒ все ответы верны
- ☐ М.Вебера
- ☐ П. Сорокина

☐ Р.Парка

10 В основе любого конфликта лежит:

- ☐ договор
- ☒ противоречие
- ☐ мир
- ☐ равновесие
- ☐ взаимопонимание

11 В какой концепции Л. Козер обосновал положительную роль конфликтов в обеспечении устойчивости социальных систем:

- ☐ «общая теория конфликта»
- ☒ «позитивно-функционального конфликта»
- ☐ «социально- функционального конфликта»
- ☐ «социально – структурного конфликта»
- ☐ «конфликтная модель общества»

12 Автором какой из ниже перечисленных работ является Льюис Козер:

- ☐ «Конфликтология организаций»
- ☒ «Функции социального конфликта»
- ☐ «Классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»
- ☐ «Структура социального действия»
- ☐ Основы социологии»

13 Автором какой из ниже перечисленных работ является Ральф Дарендорф:

- ☐ «Конфликтология организаций»
- ☒ «Классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»
- ☐ «Функции социального конфликта»
- ☐ «Структура социального действия»
- ☐ «Основы социологии»

14 Кто из ниже перечисленных разработал общую теорию конфликта:

- ☐ Ральф Дарендорф
- ☒ Кеннет Боулдинг

- ☐ Георг Зиммел
- ☐ Толкотт Парсонс
- ☐ Льюис Козер

15 Кто из нижеперечисленных является создателем теории элиты:

- ☐ Ральф Дарендорф
- ☒ Вильфредо Парето
- ☐ Георг Зиммел
- ☐ Толкотт Парсонс
- ☐ Льюис Козером

16 Кем была разработана теория «внутреннего конфликтного поведения»:

- ☐ Кеннет Боулдингом
- ☒ Д. Сандерсом
- ☐ Толкоттом Парсонсом
- ☐ Георгом Зиммелем
- ☐ Ральфом Дарендорфом

17 Когда впервые появились этнополитические теории

- ☐ к началу XX в
- ☒ во второй половине 70-х годов XX в
- ☐ к началу 17 в
- ☐ к первой половине XIX в
- ☐ ко второй половине 50-х годов XX в

18 В работе какого автора впервые было показано различие между конфликтом и конкуренцией.

- ☐ З.Фрейда
- ☒ Р.Парка
- ☐ М.Вебера
- ☐ П. Сорокина
- ☐ К.Левина

19 В работе какого автора была указана связь конфликта с удовлетворением потребностей людей:

- ☐ З.Фрейда
- ☒ П. Сорокина
- ☐ М.Вебера
- ☐ Р.Парка
- ☐ К.Левина

20 Что из ниже перечисленного характеризует социальный конфликт:

- ☐ взаимоотношения, при которой каждая сторона может что-либо приобрести за счет другой стороны
- ☒ все ответы верны
- ☐ наличие, по крайней мере, двух сторон, имеющих контакт друг с другом
- ☐ взаимоисключающие ценности и установки, основанные на дефиците ресурсов
- ☐ направленные друг против друга действия

21 Альтернативой «теории конфликта» является:

- ☐ «теория согласия»
- ☒ «теория порядка»
- ☐ «теория хаоса»
- ☐ «теория покоя»
- ☐ «теория войн»

22 В соответствии с какой теорией конфликт — всеобщая категория, присущая живому и неживому миру, выступающая базовым понятием для анализа процессов социальной, физической, химической и биологической среды.

- ☐ «социально – структурного конфликта»
- ☒ «общая теория конфликта»
- ☐ «конфликтная модель общества»
- ☐ «позитивно-функционального конфликта»
- ☐ «социально- функционального конфликта»

23 Кто из ниже перечисленных считал, что социальное поведение людей зависит от разума и от иррациональных уровней психики.

- ☐ Ральф Дарендорф
- ☒ Вильфредо Парето
- ☐ Георг Зиммел
- ☐ Толкотт Парсонс
- ☐ Льюис Козером

24 Наука о закономерностях возникновения, развития, завершения конфликтов, а также принципах, способах и приемах их конструктивного регулирования:

- ☐ психология
- ☒ конфликтология
- ☐ социология
- ☐ философия
- ☐ политология

25 Период зарождения, становления и развития частных конфликтологических наук:

- ☐ период — 1967—2010 гг
- ☒ период — 1924—1990 гг
- ☐ период — 1934—1990 гг
- ☐ период — 1955—1999 гг
- ☐ период — 1924—1980 гг

26 Закономерности, генезис, стороны, характеристики конфликтов, которые в состоянии исследовать наука на данном этапе своего развития являются:

- ☐ теорией конфликтологии
- ☒ предметом конфликтологии
- ☐ объектом конфликтологии
- ☐ методом конфликтологии
- ☐ ядром конфликтологии

27 Основными целями конфликтологии, являются:

- ☐ создание системы конфликтологического образования в стране
- ☒ исследование всех конфликтов, выступающих объектом науки
- ☐ интенсивное развитие конфликтологической теории
- ☐ создание системы конфликтологического образования в стране, пропаганда конфликтологических знаний в обществе
- ☐ организация в стране системы практической работы конфликтологов по прогнозированию, предупреждению и урегулированию конфликтов

28 Основные положения конфликтологии классического марксизма сводятся к следующему:

- ☐ Конфликт- главный источник изменения социальных систем
- ☒ все ответы верны

- ☐ социальные отношения носят системный характер, но при этом изобилует конфликтными интересами
- ☐ Социальная система постоянно порождает конфликты
- ☐ Конфликты имеют место в полярной противоположности интересов

29 Силовое динамическое воздействие, осуществляемое двумя или большим числом индивидов или социальных групп на основе несовпадения интересов, ценностей или нехватки ресурсов, это есть:

- ☐ классовая борьба
- ☒ социальный конфликт
- ☐ социальное противоречие
- ☐ социальная противоположность
- ☐ война

30 Согласие значимого большинства людей любого сообщества относительно наиболее важных аспектов его социального порядка, выраженное в действиях, это есть:

- ☐ договор
- ☒ консенсус
- ☐ мир
- ☐ равновесие
- ☐ взаимопонимание

31 Конфликтная ситуация это:

- ☐ причина договор
- ☒ накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для противоборства между ними
- ☐ случайные столкновения интересов субъектов социального взаимодействия
- ☐ причина конфликта
- ☐ эта развития конфликта

32 Конфликт, возникающий в силу двух или более причин, называется:

- ☐ частным
- ☒ многофакторным
- ☐ общественным
- ☐ формальным
- ☐ субъективным

33 К причине возникновения субъективного конфликта не относится:

- ☐ утаивание информации
- ☒ выполнение обещаний
- ☐ ошибки в применении поощрений и наказаний
- ☐ действия, основанные на нетерпимости к чужим мнениям
- ☐ расхождения во взглядах

34 Конфликты, затрагивающие интересы общества в целом или отдельного государства, называются:

- ☐ рациональными
- ☒ общественными
- ☐ частными
- ☐ объективными
- ☐ субъективными

35 Конфликты, в основе которых лежат социальные интересы отдельных лиц и организаций называются:

- ☐ иррациональными
- ☒ частными
- ☐ объективными
- ☐ общественными
- ☐ субъективными

36 Воспринимаемая несовместимость действий и целей – это есть:

- ☐ конвергенция
- ☒ конфликт
- ☐ конфронтация
- ☐ консолидация
- ☐ концепция

37 Конфликты, возникающие между равными по занимаемому положению участниками, называются:

- ☐ общественными
- ☒ горизонтальными
- ☐ вертикальными
- ☐ однофакторными

☐ частными

38 По количеству и уровню участников конфликты не подразделяются на:

- ☐ организационные
- ☒ субъективные
- ☐ внутриличностные
- ☐ межличностные
- ☐ межгрупповые

39 По характеру влияния конфликты подразделяются на:

- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☒ рациональные и иррациональные
- ☐ общественные и частные
- ☐ формальные и неформальные
- ☐ объективные и необъективные

40 По характеру причин конфликты подразделяются на:

- ☐ общественные и частные
- ☒ объективные и субъективные
- ☐ рациональные и иррациональные
- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☐ горизонтальные и вертикальные

41 По содержанию конфликты подразделяются на:

- ☐ формальные и неформальные
- ☒ общественные и частные
- ☐ горизонтальные и вертикальные
- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☐ объективные и субъективные

42 По природе конфликты бывают:

- ☐ горизонтальные и вертикальные
- ☒ формальные и неформальные

- ☐ объективные и субъективные
- ☐ общественные и частные
- ☐ рациональные и иррациональные

43 По ранговым различиям конфликты подразделяются:

- ☐ общественные и частные
- ☒ горизонтальные и вертикальные
- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☐ рациональные и иррациональные
- ☐ объективные и субъективные

44 По количеству причин конфликты подразделяются на:

- ☐ объективные и субъективные
- ☒ однофакторные и многофакторные
- ☐ горизонтальные и вертикальные
- ☐ общественные и частные
- ☐ формальные и неформальные

45 В основе межгруппового конфликта лежит:

- ☐ борьба за ресурсы
- ☒ все ответы верны
- ☐ неопределенность в сфере полномочий
- ☐ взаимозависимость задач
- ☐ борьба за статус

46 Какие классификации ситуаций существуют:

- ☐ физической опасности и ситуации неизвестности
- ☒ все ответы верны
- ☐ простые, кризисные, экстремальные и катастрофические
- ☐ нейтральные и конфликтные
- ☐ повседневные и проблемные

47 Повседневная ситуация, в которой для личности (группы) все обычно, она действует в нормальном режиме, называется:

- ☐ нормальная
- ☒ простая
- ☐ нейтральная
- ☐ без проблемная
- ☐ обычная

48 Ситуация в которой требования к личности и группе выходят за пределы «нормы», называется

- ☐ сложная
- ☒ трудная
- ☐ жесткая
- ☐ проблемная
- ☐ опасная

49 В зависимости от влияния напряженности на психические функции выделяют следующие ее формы:

- ☐ мотивационную
- ☒ все ответы верны
- ☐ перцептивная
- ☐ интеллектуальная
- ☐ эмоциональная

50 К организационно-управленческим причинам конфликтов относится

- ☐ ситуативно-управленческие
- ☒ все ответы верны
- ☐ функционально-организационные
- ☐ структурно-организационные
- ☐ личностно-функциональные

51 К организационно-управленческим причинам конфликтов не относится

- ☐ ситуативно-управленческие
- ☒ системно-целевые
- ☐ функционально-организационные
- ☐ структурно-организационные
- ☐ личностно-функциональные

52 Пониманию эмоционального состояния другого человека, сопереживанию и сочувствованию ему, называется:

- ☐ антипатия
- ☒ эмпатия
- ☐ симпатия
- ☐ апатия
- ☐ телепатия

53 Участниками конфликта являются:

- ☐ других участников
- ☒ все ответы верны
- ☐ основные участники конфликта
- ☐ противоборствующие стороны
- ☐ группы поддержки

54 Психологическая устойчивость зависит от:

- ☐ уровня развития основных познавательных структур личности
- ☒ все ответы верны
- ☐ типа нервной системы человека
- ☐ опыта человека, профессиональной подготовки
- ☐ навыков и умений поведения и деятельности

55 Среди компонентов психологической устойчивости выделяют:

- ☐ познавательный
- ☒ все ответы верны
- ☐ эмоциональный
- ☐ волевой
- ☐ интеллектуальный

56 Лицо, организация или государство, подталкивающее другого участника к конфликту, это:

- ☐ антагонист
- ☒ подстрекатель
- ☐ стукач
- ☐ интриган

☐ конфликтолог

57 Третья сторона в конфликте, решающая задачу прекращения конфликта, называется:

- ☐ медитатор
- ☒ медиатор
- ☐ модулятор
- ☐ манипулятор
- ☐ модификатор

58 В чем проявляется тактика психологического насилия (ущерба):

- ☐ клевета
- ☒ все ответы верны
- ☐ оскорбление
- ☐ грубость
- ☐ негативная личностная оценка

59 Санкционирование - это воздействие на оппонента с помощью:

- ☐ установление блокад
- ☒ все ответы верны
- ☐ взыскания
- ☐ увеличения рабочей нагрузки
- ☐ наложение запрета

60 Конфликты, возникающие как следствие противоречий между участниками, находящимися на разных уровнях социальной лестницы, называются:

- ☐ частными
- ☒ вертикальными
- ☐ горизонтальными
- ☐ однофакторными
- ☐ многофакторными

61 К организационным конфликтам не относится:

- ☐ конфликты между формальной и неформальной организацией

- ☒ рациональные конфликты
- ☐ функциональные конфликты
- ☐ конфликты между штабным и линейным персоналом
- ☐ конфликты связанные с иерархией

62 Конфронтация между индивидами или группами, которая повышает результативность деятельности организации представляет собой:

- ☐ субъективный конфликт
- ☒ рациональный конфликт
- ☐ иррациональный конфликт
- ☐ однофакторный конфликт
- ☐ частный конфликт

63 Любой вид конфронтации или взаимодействия между индивидами или группами, который может нанести вред организации и послужить препятствием достижению целей, стоящих перед ней, называется:

- ☐ объективный конфликт
- ☒ иррациональный конфликт
- ☐ рациональный конфликт
- ☐ многофакторный конфликт
- ☐ частный конфликт

64 Тактика коалиций не выражается в:

- ☐ обращении различные органы власти
- ☒ установление блокад
- ☐ образовании союзов
- ☐ увеличении группы поддержки за счет руководителей, общественности, друзей, родственников
- ☐ обращении в СМИ

65 Что из ниже перечисленного характеризует «трудную ситуацию»

- ☐ возникновение достаточно сложной для субъекта или группы людей задачи и «трудного» психического состояния
- ☒ все ответы верны
- ☐ взаимодействие личности со сложной обстановкой в процессе деятельности
- ☐ наличие сложной обстановки
- ☐ нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека

66 Общие признаки трудной ситуации:

- ☐ возникновение достаточно сложной для субъекта или группы людей задачи и «трудного» психического состояния
- ☒ все ответы верны
- ☐ наличие трудности, осознание личностью угрозы, препятствия на пути реализации каких-либо целей, мотивов
- ☐ состояние психической напряженности как реакция личности на трудность, преодоление которой значимо для субъекта
- ☐ заметное изменение привычных параметров деятельности, поведения, общения, выход за рамки «обыкновенности»

67 В зависимости от того, как воспринимается угроза, определите правильную последовательность уровней трудных ситуаций: 1) трудность как потенциальная угроза ; 2) трудность как непосредственная, уже готовая реализоваться угроза; 3) трудность как уже реализующаяся угроза

- ☐ 2,1,3.
- ☒ 1,2,3.
- ☐ 1,3,2.
- ☐ 3,2,1
- ☐ 3,1,2

68 Ситуации со сложной обстановкой, для которых характерно нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека, это есть:

- ☐ Общие признаки трудной ситуации
- ☒ трудные ситуации деятельности
- ☐ трудные ситуации социального взаимодействия
- ☐ трудные ситуации внутриличностного плана
- ☐ трудная политическая ситуация

69 Что из ниже перечисленного не верно характеризует внутриличностные (жизненные) кризисы:

- ☐ невротические и травматические кризисы
- ☒ представляют собой психические состояния сомнения, нерешительности
- ☐ выступают как особые относительно продолжительные периоды жизни личности, характеризующиеся заметными психологическими изменениями
- ☐ выделяют возрастные, невротические и травматические кризисы
- ☐ являются своеобразными поворотными пунктами жизненного пути личности, сопровождаются перестройкой смысловых структур сознания личности, возможной переориентацией на новые ценности и цели

70 Психическая напряженность характеризуется:

- ☐ различным уровнем психической напряженности у различных людей
- ☒ все ответы верны
- ☐ активной перестройкой и интеграцией психических процессов в направлении доминирования мотивационных и эмоциональных компонентов
- ☐ повышенным уровнем активации
- ☐ значительными тратами нервно-психической энергии

71 Характеристика личности, состоящая в сохранении оптимального функционирования психики в условиях фрустрирующего и стрессогенного воздействия трудных ситуаций, это есть:

- ☐ различным устойчивостью
- ☒ психологическая устойчивость
- ☐ конфликтоустойчивость
- ☐ стрессоустойчивость
- ☐ моральная устойчивость

72 Способность человека оптимально организовать свое поведение в трудных ситуациях социального взаимодействия, бесконфликтно решать возникшие проблемы в отношениях с другими людьми, это есть:

- ☐ эмоциональная устойчивость
- ☒ конфликтоустойчивость личности
- ☐ психологическая устойчивость
- ☐ познавательный
- ☐ Лицо, организация или государство, подталкивающее другого участника к конфликту, это:

73 Проблемные ситуации деятельности отличаются:

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ все ответы верны
- ☐ новой задачей, которая решается в обычных обстоятельствах
- ☐ требованием мобилизации познавательных способностей человека
- ☐ эмоциональной устойчивостью

74 Предконфликтная ситуация отличается от проблемной:

- ☐ высока вероятность перерастания в конфликт
- ☒ все ответы верны
- ☐ более высокой степенью психической напряженности
- ☐ сторонами или одной из сторон допущены действия, которые рассматриваются оппонентом как нанесение морального или физического ущерба

- ☐ началом формирования негативного отношения к другому, готовностью противодействовать

75 Для конфликтной ситуации свойственно

- ☐ негативное отношение друг к другу
☒ все ответы верны
☐ противодействие в виде общения, поведения или деятельности;
☐ защита своих интересов путем ограничения активности оппонента;
☐ нанесения морального или материального ущерба оппоненту;

76 Конфликтоустойчивость в свою структуру включает следующий компонент:

- ☐ мотивационный
☒ все ответы верны
☐ эмоциональный
☐ волевой
☐ познавательный

77 Конфликтоустойчивость в свою структуру включает следующий компонент:

- ☐ мотивационный
☒ все ответы верны
☐ психомоторный
☐ волевой
☐ познавательный

78 Эмоциональный компонент конфликтоустойчивости не отражает:

- ☐ характер возбудимости психики
☒ высокий уровень конфликтоустойчивости
☐ эмоциональное состояние личности в ситуации взаимодействия
☐ уровень и характер возбудимости психики
☐ влияние психики на успешность общения в трудной ситуации

79 Познавательный компонент конфликтоустойчивости не включает:

- ☐ способность к аргументации и цивилизованной полемике в условиях спора
☒ неспособность предвидения возможных последствий конфликта

- ☐ способность быстро принимать правильные решения
- ☐ способность выделять главную проблему конфликта
- ☐ выдвигать и обосновывать альтернативные решения проблемы

80 Мотивационный компонент конфликтоустойчивости обеспечивает:

- ☐ возможность корректировки отстаиваемых интересов в зависимости от изменения обстановки и расстановки сил
- ☒ все ответы верны
- ☐ адекватность побуждений складывающейся ситуации;
- ☐ их направленность на совместный поиск путей разрешения противоречия
- ☐ устремленность на решение проблемы

81 Психомоторный компонент конфликтоустойчивости заключается в умении:

- ☐ не допускать дрожания голоса, нарушений координации и скованности движений
- ☒ все ответы верны
- ☐ владеть своим телом
- ☐ управлять жестикуляцией и мимикой
- ☐ контролировать свои позы

82 Высокий уровень конфликтоустойчивости не предполагает:

- ☐ сосредоточение усилий на конструктивном разрешении конфликта
- ☒ достижение своих целей любым путем
- ☐ психологически грамотные действия и поведение в проблемных и предконфликтных ситуациях
- ☐ оптимизацию взаимодействия с оппонентом в конфликте
- ☐ недопущение втягивания себя в эскалацию конфликта

83 Субъекты, которые оказывают эпизодическое влияние на ход и результаты конфликта, входят в группу

- ☐ основные участники договора
- ☒ других участников
- ☐ основные участники конфликта
- ☐ противостоящие стороны
- ☐ группы поддержки

84 Объективно существующая или воображаемая проблема, служащая основой конфликта, это есть:

- ☐ повод конфликта
- ☒ предмет конфликта
- ☐ объект конфликта
- ☐ цель конфликта
- ☐ мотив конфликта

85 Материальная , социальная или духовная ценность, к обладанию или пользова-нию которой стремятся оба оппонента, это есть

- ☐ повод конфликта
- ☒ объект конфликта
- ☐ предмет конфликта
- ☐ цель конфликта
- ☐ мотив конфликта

86 Побуждения к вступлению в конфликт, связанные с удовлетворением потребностей оппонента, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих конфликтную активность субъекта, это есть:

- ☐ цели конфликта
- ☒ мотивы в конфликте
- ☐ потребности в конфликте
- ☐ интересы в конфликте
- ☐ ценности

87 Состояния субъекта, создаваемые испытываемой оппонентом нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития, выступающих источником его активности, это есть:

- ☐ интересы
- ☒ потребности
- ☐ мотивы
- ☐ ценности
- ☐ цели

88 Осознанные потребности, которые обеспечивают его направленность на объект конфликта, и способствуют реализации его конфликтного поведения, это есть:

- ☐ потребности
- ☒ интересы
- ☐ мотивы

- ☐ ценности
- ☐ цели

89 Система отношений оппонента к элементам конфликтной ситуации, проявляющаяся в соответствующем поведении и поступках, называется:

- ☐ потребность
- ☒ позиция
- ☐ мотив
- ☐ ценность
- ☐ цель

90 Среди основных принципов конфликтного противоборства выделяют :

- ☐ экономию сил и времени и др
- ☒ все ответы верны
- ☐ концентрацию сил
- ☐ координацию сил
- ☐ нанесение удара по наиболее уязвимому пункту в расположении противника

91 Совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии, называется:

- ☐ позиция
- ☒ тактика
- ☐ метод
- ☐ способ
- ☐ принцип

92 Укажите фактор, который не порождает и не усиливает степень искажения восприятия конфликтной ситуации:

- ☐ негативная установка на оппонента
- ☒ неумение предвидеть последствия
- ☐ состояние стресса
- ☐ более жизненно важные мотивы и потребности личности затрагиваются в конфликте
- ☐ доминирование в сознании оппонента «агрессивной концепции среды» также предопределяет ошибочное восприятие оппонента в конфликте

93 Укажите факторы, которые порождают и усиливают степень искажения восприятия конфликтной ситуации:

- ☐ негативная установка на оппонента
- ☒ все ответы верны
- ☐ неумение предвидеть последствия
- ☐ более жизненно важные мотивы и потребности личности затрагиваются в конфликте
- ☐ доминирование в сознании оппонента «агрессивной концепции среды» также предопределяет ошибочное восприятие оппонента в конфликте

94 Укажите факторы, которые порождают и усиливают степень искажения восприятия конфликтной ситуации:

- ☐ особенности перцептивных процессов
- ☒ все ответы верны
- ☐ состояние стресса
- ☐ высокий уровень негативных эмоций
- ☐ уровень информированности участников друг о друге

95 Какая из ниже перечисленных тактик предусматривает взаимный обмен благами, обещаниями, уступками, извинениями:

- ☐ тактика давления
- ☒ тактика сделок
- ☐ тактика дружелюбия
- ☐ тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ тактика психологического насилия (ущерба)

96 Какая из ниже перечисленных тактик включает корректное обращение, подчеркивание общего, демонстрацию готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи, оказание услуги, извинение, поощрение:

- ☐ тактика давления
- ☒ тактика дружелюбия
- ☐ тактика сделок
- ☐ тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ тактика психологического насилия (ущерба)

97 Какая из ниже перечисленных тактик основана на использовании фактов, логики для подтверждения своей позиции:

- ☐ тактика давления
- ☒ Тактика фиксации своей позиции
- ☐ тактика физического насилия (ущерба)
- ☐ тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ тактика психологического насилия (ущерба)

98 Психические состояния различной интенсивности, вызванные противоречивостью чувств, затянувшейся борьбой различных сторон внутреннего мира личности и задерживающие принятие решения, это есть:

- ☐ тактика давления
- ☒ трудные ситуации внутриличностного плана
- ☐ трудные ситуации социального взаимодействия
- ☐ трудные ситуации деятельности
- ☐ трудная политическая ситуация

99 Психическое состояние личности в трудной ситуации, с помощью которого осуществляется переход от одного уровня регуляции к другому, более адекватному сложившейся обстановке, это есть:

- ☐ агрессия
- ☒ психическая напряженность
- ☐ стресс
- ☐ конфронтация
- ☐ консервация конфликта

100 Сущность эмоционального компонента конфликтоустойчивости заключается:

- ☐ конфликтных ситуациях
- ☒ в неуважении и оскорблении партнера
- ☐ в умении управлять своим эмоциональным состоянием в предконфликтных и конфликтных ситуациях
- ☐ способности открыто выражать свои эмоции без оскорбления личности оппонента
- ☐ в предотвращении депрессивного состояния в случае затяжного конфликта или проигрыша в нем

101 Способность личности к сознательной мобилизации сил в соответствии с ситуацией взаимодействия, к сознательному контролю и управлению собой, своим поведением и психическим состоянием, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости:

- ☐ мотивационный
- ☒ волевой
- ☐ психомоторный
- ☐ функциональный
- ☐ познавательный

102 Волевой компонент конфликтоустойчивости:

- ☐ обеспечивает самообладание и самоконтроль

- ☒ все ответы верны
- ☐ позволяет регулировать свое эмоциональное возбуждение в конфликтной ситуации
- ☐ обеспечивает толерантность
- ☐ вырабатывает терпимость к чужому мнению

103 Устойчивость функционирования познавательных процессов личности, невосприимчивость к провокационным действиям оппонента, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости:

- ☐ мотивационный
- ☒ познавательный
- ☐ психомоторный
- ☐ функциональный
- ☐ волевой

104 Познавательный компонент конфликтоустойчивости не включает:

- ☐ умение дать объективную оценку конфликта, прогнозировать его развитие и возможные последствия
- ☒ замедленное принятие правильного решения
- ☐ умение определить начало предконфликтной ситуации
- ☐ анализ причин возникновения конфликта
- ☐ умение сводить к минимуму искажение восприятия конфликтной ситуации и личности оппонента, а также своего поведения

105 Состояние внутренних побудительных сил, способствующих оптимальному поведению в трудной ситуации взаимодействия, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости:

- ☐ познавательный
- ☒ мотивационный
- ☐ психомоторный
- ☐ функциональный
- ☐ волевой

106 Совокупность устойчивых связей конфликта, обеспечивающих его целостность, тождественность самому себе, отличие от других явлений социальной жизни, без которых он не может существовать как динамически взаимосвязанная целостная система и процесс, это есть

- ☐ среда конфликта
- ☒ структура конфликта
- ☐ система конфликта

- ☐ границы конфликта
- ☐ конфликтная сетка

107 Уровень возможностей оппонента по реализации своих целей в конфликте, «сила», выражающаяся в сложности и влиятельности его структуры и связей, его физические, социальные, материальные и интеллектуальные возможности, знания, навыки и умения, его социальный опыт конфликтного взаимодействия, это есть:

- ☐ значимость оппонента широта его социальных связей, масштабы общественной и групповой поддержки
- ☒ ранг оппонента
- ☐ сан оппонента
- ☐ чин оппонента
- ☐ звание оппонента

108 Какая из ниже перечисленных тактик применяется в конфликтах, где объект материален

- ☐ Тактика физического насилия (ущерба)
- ☒ Тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ Тактика психологического насилия (ущерба)
- ☐ Тактика давления
- ☐ Тактика демонстративных действий

109 В какой из ниже перечисленных тактик применяются такие приемы, как уничтожение материальных ценностей, физическое воздействие, нанесение телесных повреждений и т.п.

- ☐ тактика демонстративных действий
- ☒ тактика физического насилия (ущерба)
- ☐ тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ тактика психологического насилия (ущерба)
- ☐ тактика давления

110 Какая из ниже перечисленных тактик применяется с целью привлечения внимания окружающих к своей персоне

- ☐ тактика давления
- ☒ тактика демонстративных действий
- ☐ тактика физического насилия (ущерба)
- ☐ тактика захвата и удержания объекта конфликта
- ☐ тактика психологического насилия (ущерба)

111 Все непрерывно развивается и изменяется не только от простого к сложному, низшего к высшему, но и наоборот», это есть:

- ☐ принцип всеобщей связи
- ☒ принцип развития
- ☐ принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☐ принцип объективности

112 Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:

- ☐ адаптационный
- ☒ все ответы верны
- ☐ мотивационный
- ☐ нравственный
- ☐ ролевой

113 Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:

- ☐ неадекватной самооценки
- ☒ все ответы верны
- ☐ мотивационный
- ☐ нравственный
- ☐ конфликт нереализованного желания

114 Конфликтность личности определяется комплексным действием

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ все ответы верны
- ☐ психологических факторов
- ☐ социально-психологических факторов
- ☐ социальных факторов

115 Интегральное свойство, отражающее частоту вступления в межличностные конфликты, это есть:

- ☐ бесконфликтность личности
- ☒ конфликтность личности
- ☐ спорность личности
- ☐ нетерпеливость личности

☐ проблемность личности

116 К методам анализа данных в конфликтологии относятся

- ☐ изучение документов, исторический анализ, наблюдение
- ☒ изучение документов, социометрический анализ, системный анализ
- ☐ наблюдение, статистический анализ, системный анализ
- ☐ социометрический анализ, опрос, наблюдение
- ☐ системный анализ, опрос, наблюдение

117 К методам сбора информации в конфликтологии относятся

- ☐ изучение документов, исторический анализ, наблюдение
- ☒ наблюдение, изучение документов, опрос
- ☐ наблюдение, статистический анализ, системный анализ
- ☐ социометрический анализ, опрос, наблюдение
- ☐ системный анализ, опрос, наблюдение

118 Выделяется пять основных стратегий конфликтного поведения:

- ☐ соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, нападение
- ☒ соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление
- ☐ соперничество, сотрудничество, дружба, избегание, приспособление
- ☐ соперничество, выгода, компромисс, избегание, приспособление
- ☐ соперничество, сотрудничество, компромисс, агрессия, приспособление

119 Целостная часть деятельности, за определенное время развития которой решается одна из задач деятельности, называется

- ☐ поступок
- ☒ ситуация
- ☐ сублимация
- ☐ фрустрация
- ☐ обстановка

120 К методам сбора информации в конфликтологии относятся: 1. наблюдение 2. статистический анализ 3. системный анализ 4. изучение документов 5. опрос

- ☐ 2, 4, 5

- ☒ 1, 4, 5
- ☐ 1, 2, 3
- ☐ 1, 3, 4
- ☐ 2, 3, 4

121 К методам анализа данных в конфликтологии относятся: 1. наблюдение 2. статистический анализ 3. системный анализ 4. исторический анализ 5. опрос

- ☐ 2, 4, 5
- ☒ 2, 3, 4
- ☐ 1, 2, 3
- ☐ 1, 3, 4
- ☐ 3, 4, 5

122 К качественным методам изучения конфликта относятся: 1. сбор информации 2. анализа данных 3. case-study 4. экспертный опрос 5. изучение фокус групп.

- ☐ 2, 4, 5
- ☒ 3, 4, 5
- ☐ 1, 2, 3
- ☐ 2, 3, 4
- ☐ 1, 3, 4

123 Система умозаключений, посредством которой на основе ряда факторов делается вывод о существовании объекта, связи или причины явления, причем этот вывод нельзя считать абсолютно достоверным, это есть:

- ☐ догадка
- ☒ гипотеза
- ☐ догма
- ☐ кредо
- ☐ идея

124 Какой из ниже перечисленных принципов показывает необходимость учета в процессе изучения конфликтов всех конкретных условий, в которых они развиваются: места, времени, конкретной сложившейся обстановки в конкретном коллективе:

- ☐ принцип всеобщей связи
- ☒ принцип конкретно-исторического подхода
- ☐ принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики

- ☐ подхода принцип развития
- ☐ принцип объективности

125 Смысл какого принципа заключается в том, что, изучая конфликт, необходимо не ограничиваться рассмотрением его отдельных элементов, а стремиться исследовать максимально большее количество связей конфликта с другими явлениями и между его подструктурами:

- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☒ принцип всеобщей связи
- ☐ принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- ☐ подхода принцип развития
- ☐ принцип объективности

126 Какой принцип изучения конфликтов требует от конфликтолога минимизировать влияние личных и групповых интересов, установок, других субъективных факторов на процесс и результаты исследования конфликтов:

- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☒ принцип объективности
- ☐ принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- ☐ подхода принцип развития
- ☐ принцип всеобщей связи

127 Какой принцип изучения конфликтов ориентирует конфликтолога на максимально широкое использование достижений всех отраслей конфликтологии:

- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☒ принцип междисциплинарности
- ☐ принцип преемственности
- ☐ принцип эволюционизма
- ☐ принцип личностного подхода

128 Какой принцип изучения конфликта требует максимально полного знания конфликтологом всего, что сделано по проблеме конфликта в той науке, которую он представляет:

- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☒ принцип преемственности
- ☐ принцип междисциплинарности
- ☐ принцип эволюционизма

☐ принцип личностного подхода

129 Какой из принципов изучения конфликтов формулируется как необходимость выявления и учета конкретных личностных особенностей конкретных людей, выступающих центральным звеном конфликтов практически всех уровней.

- ☐ принцип конкретно-исторического подхода
- ☒ принцип личностного подхода
- ☐ принцип междисциплинарности
- ☐ принцип эволюционизма
- ☐ принцип личностного подхода

130 Принцип системного подхода предполагает:

- ☐ определение функции системы, ее места и роли среди других систем
- ☒ все ответы верны
- ☐ рассмотрение изучаемого явления как системы, как ограниченного множества взаимодействующих элементов
- ☐ определение состава, структуры, организации элементов и частей системы, обнаружение ведущих взаимодействий между ними.
- ☐ выявление внешних связей системы, выделение из них главных

131 Системно-структурный анализ конфликта включает в себя этапы:

- ☐ установление иерархии подструктур и элементов, в которой нижние уровни подчинены высшим
- ☒ все ответы верны
- ☐ определение пространственно-временных и содержательных границ конфликта как целого
- ☐ выявление возможно большего числа подструктур и элементов, составляющих структуру конфликта
- ☐ группирование элементов в обоснованное число подструктур

132 Затухание конфликта обычно происходит в результате:

- ☐ возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте
- ☒ все ответы верны
- ☐ истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы
- ☐ потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта
- ☐ переориентации мотивации оппонентов

133 Устранение конфликта возможно с помощью следующих способов

- ☐ устранение дефицита объекта конфликта

- ☒ все ответы верны
- ☐ изъятие из конфликта одного из оппонентов
- ☐ исключение взаимодействия оппонентов на длительное время
- ☐ устранение объекта конфликта

134 Исходами конфликта не может быть

- ☐ победа одной из сторон
- ☒ возникновение новых проблем
- ☐ устранение одной или обеих сторон
- ☐ приостановка конфликта с возможностью его возобновления
- ☐ деление объекта конфликта

135 Исходами конфликта не может быть

- ☐ альтернативное определение таких объектов, которые удовлетворяют интересы обеих сторон
- ☒ совместное путешествие или застолье конфликтующих сторон
- ☐ согласие о правилах совместного использования объекта
- ☐ равнозначная компенсация одной из сторон за овладение объектом другой стороной
- ☐ отказ обеих сторон от посягательств на данный объект

136 К критериям разрешенности конфликта относят

- ☐ изменение позиции индивида
- ☒ все ответы верны
- ☐ прекращение противодействия
- ☐ устранение травмирующих факторов
- ☐ достижение цели одной из конфликтующих сторон

137 На результативность разрешения конфликта не влияет фактор:

- ☐ равновесия сил
- ☒ территории
- ☐ времени
- ☐ третьей стороны
- ☐ своевременности

138 На результативность разрешения конфликта не влияет фактор

- ☐ отношений.
- ☒ региона
- ☐ культура
- ☐ единства ценностей
- ☐ опыта

139 Разрешение конфликта представляет собой многоступенчатый процесс, который исключает

- ☐ оценку эффективности своих действий
- ☒ организационную подготовку
- ☐ анализ и оценку ситуации
- ☐ выбор способа разрешения конфликта
- ☐ формирование плана действий, его реализацию

140 Отсутствие согласия между двумя и более сторонами определяет:

- ☐ концепция
- ☒ конфликт
- ☐ компромисс
- ☐ конфронтация
- ☐ конфуз

141 Совместная деятельность участников конфликта, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению, это есть:

- ☐ консенсус
- ☒ разрешение конфликта
- ☐ компромисс
- ☐ затухание конфликта
- ☐ перемирие

142 Временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта: противоречия и напряженных отношений, это есть:

- ☐ устранение конфликта
- ☒ затухание конфликта
- ☐ урегулирование конфликта
- ☐ разрешение конфликта

☐ перемирие

143 Среди условий конструктивного разрешения конфликта выделяют уменьшение негативных эмоций противоположной стороны. К приемам выполнения этого условия не относится

- ☐ уравновешенное собственное поведение и др
- ☒ отрицательная оценка действий оппонента
- ☐ готовность идти на сближение позиций
- ☐ обращение к третьей стороне
- ☐ критичное отношение к самому себе

144 Не верным условием конструктивного разрешения конфликта является

- ☐ изменение своего отношения к оппоненту
- ☒ не учет оппонентами статусов друг друга
- ☐ прекращение конфликтного взаимодействия
- ☐ поиск общего в целях и интересах
- ☐ снижение негативных эмоций

145 Не верным условием конструктивного разрешения конфликта является:

- ☐ выбор оптимальной стратегии разрешения конфликта.
- ☒ повышение негативных эмоций
- ☐ снижение негативных эмоций оппонента
- ☐ объективное обсуждение проблемы
- ☐ учет статусов (должностного положения) друг друга

146 Аналитический этап разрешения конфликта предполагает сбор и оценку информации по следующим проблемам:

- ☐ социальная среда
- ☒ все ответы верны
- ☐ объект конфликта
- ☐ оппонент
- ☐ собственная позиция

147 Техника открытого разговора не включает следующее:

- ☐ высказать пожелания об уступках, необходимых со стороны оппонента

- ☒ не признавать своих ошибок
- ☐ заявить, что конфликт невыгоден обоим
- ☐ предложить конфликт прекратить
- ☐ сделать уступки оппоненту, где это возможно

148 Способ сотрудничества целесообразно осуществлять по методу «принципиальных переговоров» . Он сводится к следующему:

- ☐ используйте объективные критерии
- ☒ все ответы верны
- ☐ отделение людей от проблемы
- ☐ внимание интересам, а не позициям
- ☐ предлагайте взаимовыгодные варианты

149 Практическое отсутствие конфликта представляет угрозу для эффективной работы компании, так как:

- ☐ нет борьбы идей и мнений
- ☒ все ответы верны
- ☐ сотрудники компании игнорируют мнение друг друга
- ☐ компания затрудняется в адаптации к изменяющимся условиям внешней среды
- ☐ внедрение каких-либо новшеств затруднено

150 К методам поддержания и развития сотрудничества относятся:

- ☐ метод взаимного дополнения
- ☒ все ответы верны
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии
- ☐ метод сохранения репутации партнера

151 К методам поддержания и развития сотрудничества относятся:

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ все ответы верны
- ☐ метод исключения социальной дискриминации
- ☐ метод разделения заслуг
- ☐ метод психологического настраивания

152 Формой предотвращения конфликтов является:

- ☐ конфронтация отношений
- ☒ институционализация отношений
- ☐ прекращение отношений
- ☐ обострение отношений
- ☐ продление отношений

153 Под институционализацией отношений подразумевается:

- ☐ поляризацию мнений и позиций
- ☒ все ответы верны
- ☐ создание постоянных или временных формальных отношений
- ☐ структуризацию и распределение ролей
- ☐ определенные оценки и модели поведения, которые серьезно затрудняют конфронтацию

154 По завершении конфликта не целесообразно

- ☐ минимизировать отрицательные последствия конфликта
- ☒ не вступать в отношения с недавним оппонентом
- ☐ проанализировать ошибки собственного поведения
- ☐ обобщить полученные знания и опыт решения проблемы
- ☐ снять дискомфорт (если он возник) в отношениях с окружающими

155 Соперничество не оправдано в случаи

- ☐ отсутствии времени на уговоры оппонента
- ☒ выгоды результата для отдельной личности или микрогруппы
- ☐ выгоды результата для всей группы, организации
- ☐ явной конструктивности предлагаемого решения
- ☐ важности исхода борьбы для проводящего данную стратегию

156 Компромисс не эффективен в случаях:

- ☐ угрозы потерять все
- ☒ когда возможности одного из соперников значительно превышают возможности другого
- ☐ понимания оппонентом, что он и соперник обладают равными возможностями
- ☐ наличия взаимоисключающих интересов
- ☐ удовлетворения временным решением

157 Вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций, это есть:

- ☐ уступка
- ☒ приспособление
- ☐ компромисс
- ☐ силовое подавление
- ☐ избегание

158 Что из ниже следующего предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения:

- ☐ товарищество
- ☒ сотрудничество
- ☐ соперничество
- ☐ приспособление
- ☐ компромисс

159 Сотрудничество наиболее эффективно в ситуациях:

- ☐ унепредубежденности участников
- ☒ все ответы верны
- ☐ сильной взаимозависимости оппонентов
- ☐ склонности обоих игнорировать различие во власти
- ☐ важности решения для обеих сторон

160 Слишком высокий уровень конфликта угрожает эффективности работы компании, так как:

- ☐ сотрудники компании не согласны друг с другом по многим вопросам
- ☒ все ответы верны
- ☐ сотрудники отказываются принимать во внимание интересы других людей
- ☐ инновационные разработки могут никогда не воплотиться в жизнь
- ☐ персонал поглощен во взаимные неурядицы

161 Потенциальной возможностью возникновения конфликта является:

- ☐ обмен новейшими разработками
- ☒ увеличение степени взаимодействия людей
- ☐ совместная работа над проектом

- ☐ утесные связи между подразделениями
- ☐ совместное обсуждение возникших проблем

162 Структурные факторы, являющиеся причиной возникновения конфликтов не связаны с:

- ☐ политикой компании
- ☒ национальными особенностями страны
- ☐ стратегией компании
- ☐ организацией работы в компании
- ☐ иерархией власти

163 На каком уровне предотвращения причин конфликта осуществляется устранение крупных, социальных, политических факторов, которые дезорганизуют социальную жизнь:

- ☐ системный
- ☒ общесоциальный
- ☐ психологический
- ☐ институциональный
- ☐ функциональный

164 Сущностью какого метода поддержания и развития сотрудничества заключается в вовлечение возможного противника в свое дело и в создании условий, которые исключают противоречие и формируют общие интересы.

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод взаимного дополнения

165 Сущностью какого метода поддержания и развития сотрудничества предполагает психологическую «настройку» на оппонента, «вхождение» в его положение, понимание его трудностей:

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод практической эмпатии
- ☐ метод согласия
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод взаимного дополнения

166 Какой метод поддержания и развития сотрудничества предполагает рассматривать противника не как врага, а как партнера достойного уважения.

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии
- ☐ метод взаимного дополнения

167 Какой метод поддержания и развития сотрудничества заключается в создании ситуации, когда в совместном проекте допустима возможность использования определенных характеристик, черт своего партнера, которыми не обладает субъект

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод взаимного дополнения
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии

168 В основе какого метода поддержания и развития сотрудничества лежит недопустимость подчеркиваний различий между партнерами или какого-либо превосходства одного над другим

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод исключения социальной дискриминации
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии

169 Какой метод поддержания и развития сотрудничества позволяет избежать зависти, обид и других негативных моментов, окружающих и провоцирующих конфликт.

- ☐ метод психологического «поглаживания»
- ☒ метод разделения заслуг
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии

170 Какой метод поддержания и развития сотрудничества предполагает многообразное и позитивное воздействие на партнера.

- ☐ метод разделения заслуг
- ☒ метод психологического настраивания
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии

171 Какой метод поддержания и развития сотрудничества заключается в постоянной и последовательной деятельности по поддержанию хорошего настроения, положительных эмоций, метод позволяющий снять напряжение, вызвать чувство симпатии, и таким образом, затруднить возникновение конфликта:

- ☐ метод практической эмпатии
- ☒ метод психологического «поглаживания»
- ☐ метод психологического настраивания
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия

172 К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относят:

- ☐ метод скрытых действий
- ☒ метод конфронтации
- ☐ метод ухода
- ☐ метод уступок и приспособления
- ☐ метод сглаживания

173 К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относят:

- ☐ метод силы
- ☒ метод совершенствования
- ☐ метод быстрого решения
- ☐ метод компромисса
- ☐ метод сотрудничества

174 Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

- ☐ уход от принятия немедленного решения
- ☒ ситуацию, когда тема конфликта напрямую затрагивает сущность проблемы
- ☐ тривиальность проблемы, лежащей в основе конфликта
- ☐ давление более важных обстоятельств

- ☐ охлаждение разгоревшихся страстей

175 Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

- ☐ неудачное время надвигающегося конфликта
☒ высокий накал разгоревшихся страстей
☐ более эффективный потенциал у других сил и групп, способных разрешить конфликт
☐ ситуацию, когда тема конфликта лишь косвенно затрагивает существо проблемы или указывает на другие, более глубокие причины
☐ страх перед противоположной стороной

176 Наиболее вероятный результат метода уступок и приспособления:

- ☐ «выигрыш-проигрыш»
☒ «проигрыш-выигрыш»
☐ «выигрыш-выигрыш»
☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
☐ «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»

177 Вероятный результат метода сглаживания:

- ☐ «проигрыш-выигрыш».
☒ «выигрыш-проигрыш», «выигрыш – выигрыш».
☐ «выигрыш-выигрыш»
☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
☐ «выигрыш-проигрыш»

178 Конечный результат метода скрытых действий:

- ☐ «проигрыш-выигрыш».
☒ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
☐ «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»
☐ «выигрыш-проигрыш»
☐ выигрыш-выигрыш»

179 Наиболее вероятным результатом применения метода быстрого решения является:

- ☐ «проигрыш-выигрыш».
☒ «выигрыш-выигрыш»

- ☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш»

180 Преимуществами метода быстрого решения не является:

- ☐ взаимопонимание
- ☒ существует вероятность принятия неверного решения
- ☐ быстрота
- ☐ взаимоуважительные формы убеждения сторон в ходе дебатов
- ☐ подготовка решений на основе принципа консенсуса

181 Вероятный результат метода сотрудничества:

- ☐ «проигрыш-выигрыш»
- ☒ «выигрыш-выигрыш»
- ☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш»

182 Наиболее вероятный результат метода силы:

- ☐ «проигрыш-выигрыш»
- ☒ «выигрыш- проигрыш»
- ☐ «выигрыш-выигрыш»
- ☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш»

183 Определите правильную последовательность этапов процесса управления конфликтами: 1.вскрытие конфликта 2.выявление причин 3.определение степени позитивности конфликта 4.нахождение методов управления или разрешения конфликтов.

- ☐ 3,2,4,1
- ☒ 1,2,3,4
- ☐ 1,4,2,3
- ☐ 3,4,2,1
- ☐ 4,2,3,1

184 Выделяют следующий стратегический метод управления конфликтными ситуациями в организациях:

- ☐ использование системы вознаграждений
- ☒ все ответы верны
- ☐ разъяснения требований к работе
- ☐ применение механизма координации
- ☐ установление общеорганизационных комплексных целей

185 Не типичным в ходе применения метода ухода от конфликта является следующее поведение:

- ☐ использование секретности во избежание конфликта
- ☒ открытость и гласность мнений
- ☐ чаще всего отрицается существование проблемы вообще, в надежде на то, что она исчезнет сама собой
- ☐ затягивание решения проблемы
- ☐ применение замедленных процедур, для подавления конфликта

186 Метод ухода от конфликта неприменим в случаях]

- ☐ когда потеря времени в перспективе приводит к потере инициативы
- ☒ все ответы верны
- ☐ важности проблемы
- ☐ перспективы длительного существования основ данного конфликта
- ☐ когда потеря времени в перспективе приводит к потере инициативы и большим издержкам

187 Результат конфликта при использовании метода ухода от конфликта вмещается в схему:

- ☐ «проигрыш-выигрыш».
- ☒ «выигрыш – проигрыш».
- ☐ «выигрыш-выигрыш»
- ☐ может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
- ☐ «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»

188 Метод компромисса используют:

- ☐ если ресурсы ограничены
- ☒ все ответы верны
- ☐ для выхода из создавшейся ситуации, когда сотрудничество или соперничество не дают успеха
- ☐ когда обе стороны считают, что их цели могут быть раньше реализованы с помощью переговоров на основе соглашения типа: «дай-возьми
- ☐ если обе стороны имеют достаточно времени

189 К ограничениям для применения метода компромисса не относится:

- ☐ в случае оспаривания участниками конфликта принятых ими обязательств
- ☒ когда сотрудничество или соперничество больше не дают успеха
- ☐ нереалистичность первоначально занятой позиции по причине ее неадекватной оценки
- ☐ принятое решение слишком аморфно и не будет эффективным
- ☐ когда компромисс не будет эффективен

190 Как называется метод управления конфликтами, когда соперничающие стороны действуют совместно в поиске наилучшего варианта выхода из конфликтной ситуации

- ☐ метод силы
- ☒ метод сотрудничества
- ☐ метод «быстрого решения»
- ☐ метод сглаживания
- ☐ метод компромисса

191 Метод сотрудничества не применим в случаях:

- ☐ когда есть время для поиска альтернативы, удовлетворяющей притязания обеих сторон
- ☒ когда не соблюдается принципа обязательности конфликтующих сторон и отсутствует умение использовать процесс сотрудничества
- ☐ когда одна из сторон нуждается в выявлении своих объективных целей в конфликте
- ☐ выявление позиций социальной группы, придерживающейся другой линии в перспективе
- ☐ выработка соглашений на основе принципа консенсуса

192 Метод силы не применим

- ☐ против социальных групп с деструктивным поведением
- ☒ когда у администрации нет преимуществ над работниками
- ☐ когда необходимо быстрое решительное действие
- ☐ в случае необходимости введения непопулярных решений
- ☐ когда сильная сторона осознает свою правоту

193 Суть, какого метода управления конфликтами заключается в стремлении одной стороны навязать другой свое решение:

- ☐ метод сотрудничества
- ☒ метод силы
- ☐ метод «быстрого решения»

- ☐ метод сглаживания
- ☐ метод компромисса

194 К достоинству метода компромисса не относится:

- ☐ ведение переговоров на основе уважения достоинства обеих сторон
- ☒ аморфность принятого решения
- ☐ возможность определения и решения спорных вопросов для обеих сторон
- ☐ фокусирование внимания на взаимных интересах
- ☐ использование объективных критериев в ходе переговоров

195 Метод уступок и приспособления не используется в случаях:

- ☐ когда стабильность наиболее важна
- ☒ когда явное преимущество на вашей стороне и вы выигрываете
- ☐ когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е показать свою рассудительность
- ☐ когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас (то есть, когда важнее удовлетворить запросы другой стороны во имя будущей кооперации)
- ☐ формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций

196 Применение метода скрытых действий необходимо в случае:

- ☐ когда стабильность наиболее важна
- ☒ когда управление конфликтом нуждается, по мнению администрации, в скрытых средствах его урегулирования
- ☐ когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е показать свою рассудительность
- ☐ когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас
- ☐ формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций

197 Причинами выбора такого метода скрытых действий могут быть:

- ☐ отсутствие ресурсного (силового) паритета сталкивающихся между собой сторон
- ☒ все ответы верны
- ☐ стечение экономических, политических, социальных или психологических обстоятельств, делающих невозможным открытый конфликт
- ☐ нежелание иметь дело с открытым конфликтом из-за боязни потери имиджа
- ☐ невозможность вовлечения противоположной стороны в конфликтные действия по существующим правилам

198 Негативные последствия применения метода скрытых действий:

- ☐ акты саботажа
- ☒ все ответы верны
- ☐ скрытое или открытое сопротивление разного рода секретным действиям
- ☐ распространение среди работников негативных настроений по отношению к руководству
- ☐ возможность возникновения сильного социального конфликта на почве скрытности

199 Метод быстрого решения не используется:

- ☐ когда отсутствует явное (опасное) обострение конфликтной ситуации
- ☒ есть необходимость в тщательной выработке решений
- ☐ при лимите времени для принятия решения
- ☐ когда одна из сторон конфликта меняет свою позицию под влиянием аргументов другой или в связи с получением новой объективной информации
- ☐ когда обе стороны желают участвовать в поиске более приемлемых вариантов соглашений

200 Метод компромисса не используют

- ☐ для достижения целесообразных решений в условиях ограниченного времени
- ☒ если желателен результат «выигрыш-проигрыш»
- ☐ когда цели конфликта достаточно важны, но затрачивать еще более усилий на его продолжение или усиление нет необходимости
- ☐ когда оппоненты действуют с равными усилиями во взаимоисключающих направлениях и имеют прямо противоположные цели
- ☐ для достижения временных соглашений по комплексным проблемам

201 Какой метод управления конфликтами используется в организациях ориентированных на коллективные методы взаимодействия, также в странах традиционного коллективизма

- ☐ метод силы
- ☒ метод сглаживания
- ☐ метод быстрого решения
- ☐ метод компромисса
- ☐ метод сотрудничества

202 Суть какого метода управления конфликтом является - решение по предмету и проблеме принимается в самые короткие сроки, почти мгновенно:

- ☐ метод сглаживания
- ☐ метод компромисса
- ☐ метод сотрудничества
- ☐ метод силы

☒ метод «быстрого решения»

203 Один из наиболее древних способов разрешения конфликтов:

- ☐ коммуникация
- ☒ медиация
- ☐ медитация
- ☐ модуляция
- ☐ модификация

204 Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в:

- ☐ Китае
- ☒ США
- ☐ Англии
- ☐ Германии
- ☐ Японии

205 Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в :

- ☐ 14 в
- ☒ начале 60-х годов, 20 в
- ☐ 17 в
- ☐ 20-х г. 20 в
- ☐ 21 в

206 В качестве официальных медиаторов могут быть:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ все ответы верны
- ☐ межгосударственные организации
- ☐ отдельные государства
- ☐ государственные правовые институты

207 Неофициальными медиаторами обычно являются:

- ☐ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
- ☒ все ответы верны

- ☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
- ☐ представители религиозных организаций
- ☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

208 К методам урегулирования конфликтов не относится:

- ☐ интегральный метод
- ☒ уклонение
- ☐ посредничество
- ☐ переговоры
- ☐ арбитраж

209 Процесс урегулирования включает

- ☐ снятие послеконфликтного напряжения в отношениях оппонентов
- ☒ все ответы верны
- ☐ выбор способа урегулирования конфликта, типа медиаторства
- ☐ реализацию выбранного способа
- ☐ уточнение информации и принимаемых решений

210 Анализ конфликтной ситуации состоит в следующем

- ☐ получение информации о конфликте
- ☒ все ответы верны
- ☐ сбор данных о конфликте
- ☐ анализ полученной информации
- ☐ оценка конфликтной ситуации

211 Что из ниже следующего не верно: ме́диатор- посредник может обеспечить:

- ☐ контроль за выполнением соглашения
- ☒ применение санкций к сторонам
- ☐ оказание помощи в поиске решения
- ☐ содействие нормализации отношений
- ☐ оказание помощи в организации общения

212 Что из ниже следующего не верно: ме́диатор- посредник может обеспечить:

- ☐ контроль за выполнением соглашения
- ☒ определение правого и неправого
- ☐ оказание помощи в поиске решения
- ☐ содействие нормализации отношений
- ☐ оказание помощи в организации общения

213 Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наименее авторитарна:

- ☐ третейский судья
- ☒ наблюдатель
- ☐ арбитр
- ☐ посредник
- ☐ помощник

214 Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наиболее авторитарна:

- ☐ наблюдатель
- ☒ третейский судья
- ☐ арбитр
- ☐ посредник
- ☐ помощник

215 Выделяют следующую роль третьей стороны в конфликте:

- ☐ адвокат
- ☒ арбитр
- ☐ представитель
- ☐ агент
- ☐ брокер

216 Выделяют следующую роль третьей стороны в конфликте

- ☐ присяжный заседатель
- ☒ третейский судья
- ☐ верховный судья
- ☐ народный судья
- ☐ всевышней судья

217 В качестве официальных медиаторов не могут быть:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности (политики, бывшие государственные деятели)
- ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
- ☐ общественные организации
- ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи

218 К официальным медиаторам не относится:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ представители религиозных организаций
- ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
- ☐ общественные организации
- ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи

219 К официальным медиаторам не относится:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
- ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
- ☐ общественные организации
- ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи

220 К официальным медиаторам не относится:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
- ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
- ☐ общественные организации
- ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи

221 К официальным медиаторам не относится:

- ☐ правительственные или другие государственные комиссии
- ☒ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
- ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
- ☐ общественные организации

- ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи

222 К неофициальными медиаторами обычно не относится:

- ☐ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
☒ общественные организации
☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
☐ представители религиозных организаций
☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

223 Неофициальными медиаторами обычно являются:

- ☐ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
☒ профессиональные медиаторы-конфликтологи
☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
☐ представители религиозных организаций
☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

224 Неофициальными медиаторами обычно являются:

- ☐ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
☒ правительственные или другие государственные комиссии
☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
☐ представители религиозных организаций
☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

225 Что из ниже перечисленного не относится к стилю урегулирования конфликта, а является методом его урегулирования:

- ☐ интегральный метод
☒ переговоры
☐ участие
☐ уклонение
☐ поиск компромисса

226 Способ урегулирования конфликтов, в котором третья сторона содействует переговорам между конфликтующими сторонами, называется:

- ☐ компромисс

- ☒ посредничество
- ☐ переговоры
- ☐ арбитраж
- ☐ судебный процесс

227 Что из ниже следующего не верно: меџдиатор- посредник может обеспечить:

- ☐ контроль за выполнением соглашения
- ☒ волевое прекращение конфликта
- ☐ оказание помощи в поиске решения
- ☐ содействие нормализации отношений
- ☐ оказание помощи в организации общения

228 Что из ниже следующего не верно: меџдиатор- посредник может обеспечить:

- ☐ контроль за выполнением соглашения
- ☒ разведение конфликтующих сторон
- ☐ оказание помощи в поиске решения
- ☐ содействие нормализации отношений
- ☐ оказание помощи в организации общении

229 Что из ниже следующего не верно: медиатор- посредник может обеспечить:

- ☐ контроль за выполнением соглашения
- ☒ блокирование борьбы
- ☐ оказание помощи в поиске решения
- ☐ содействие нормализации отношений
- ☐ оказание помощи в организации общения

230 Укажите факторы, которые не влияют на эффективность деятельности третьей стороны в конфликте.

- ☐ степень напряженности конфликта
- ☒ организационно-правовая форма организации
- ☐ мотивированность обеих сторон на совместную работу
- ☐ особенности и характер деятельности третьей стороны
- ☐ настойчивость в действиях третьей стороны

231 Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон нанесен серьезный ущерб и она требует санкций по отношению к оппоненту
- ☒ все ответы верны
- ☐ объектом регулирования является затянувшийся конфликт
- ☐ стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения
- ☐ по-разному трактуются правовые нормы или другие критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта

232 Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон массированно применяется насилие
- ☒ все ответы верны
- ☐ сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут
- ☐ оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением
- ☐ происходит опасная эскалация конфликтных событий, существует непосредственная угроза применения насилия

233 Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон массированно применяется насилие
- ☒ все ответы верны
- ☐ третьей стороне лично невыгоден этот конфликт
- ☐ конфликт отрицательно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
- ☐ стороны не пришли к согласию, а у третьей стороны есть возможность удовлетворить интересы обеих сторон

234 Что из ниже перечисленного не верно: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон нанесен серьезный ущерб и она требует санкций по отношению к оппоненту
- ☒ конфликт положительно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
- ☐ объектом регулирования является затянувшийся конфликт
- ☐ стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения
- ☐ по-разному трактуются правовые нормы или другие критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта

235 Что из ниже перечисленного не верно: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон массированно применяется насилие
- ☒ стороны пришли к согласию, а у третьей стороны нет возможности удовлетворить интересы обеих сторон
- ☐ сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут
- ☐ оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением
- ☐ происходит опасная эскалация конфликтных событий, существует непосредственная угроза применения насилия

236 Что из ниже перечисленного не верно. Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда:

- ☐ одной из сторон массированно применяется насилие
- ☒ конфликт выгоден обеим сторонам
- ☐ третьей стороне лично невыгоден этот конфликт
- ☐ конфликт отрицательно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
- ☐ стороны не пришли к согласию, а у третьей стороны есть возможность удовлетворить интересы обеих сторон

237 Укажите правильную последовательность ролей третьей стороны в урегулировании конфликта по мере понижения авторитарности:
1. третейский судья 2. арбитр 3. наблюдатель 4. посредник 5. помощник

- ☐ 5, 4, 3, 2, 1
- ☒ 1, 2, 4, 5, 3
- ☐ 3, 4, 5, 1, 2
- ☐ 2, 3, 5, 1, 4
- ☐ 1, 2, 3, 4, 5

238 В каких условиях, целесообразен такой тип медиаторства, как третейский судья или арбитр

- ☐ при ужесточении конфликта
- ☒ все ответы верны
- ☐ если требуется быстрое решение
- ☐ позиции сторон не определены
- ☐ стороны не могут найти взаимоприемлемое решение

239 Найдите правильную последовательность трех основных этапов процесса медиации. 1. Знакомство с конфликтом 2. Работа с конфликтующими сторонами. 3. Ведение переговоров

- ☐ 2,1,3
- ☒ 1,2,3
- ☐ 1,3,2
- ☐ 3,2,1
- ☐ 3,1,2

240 Эффективность медиации определяется следующими особенностями и характером деятельности третьей стороны

- ☐ знание ситуации, обстановки, особенностей конфликта
- ☒ все ответы верны

- ☐ заинтересованность третьей стороны в урегулировании конфликта
- ☐ наличие знаний и профессиональных качеств по проведению регулирующего процесса, а также способности убеждать
- ☐ наличие опыта успешного регулирования конфликтов в прошлом

241 Какой вид тактики взаимодействия медиатора с оппонентами в ходе переговоров не может быть

- ☐ давление на одного из оппонентов
- ☒ агрессия
- ☐ тактика поочередного выслушивания
- ☐ сделка
- ☐ челночная дипломатии

242 Для уяснения ситуации и предлагаемых предложений в период острого конфликта, когда разъединение сторон невозможно, медиатор использует следующую тактику взаимодействия с оппонентами

- ☐ давление на одного из оппонентов
- ☒ тактика поочередного выслушивания
- ☐ директивное воздействие
- ☐ сделка
- ☐ челночная дипломатии

243 Как называется тактика взаимодействия с оппонентами, в случае, когда медиатор разделяет конфликтующие стороны и постоянно курсирует между ними, согласуя различные аспекты соглашения, в результате чего обычно достигается компромисс:

- ☐ давление на одного из оппонентов
- ☒ челночная дипломатии
- ☐ директивное воздействие
- ☐ сделка
- ☐ тактика поочередного выслушивания

244 Конфликтологическая компетентность исключает из себя:

- ☐ наличие навыков управления конфликтными явлениями
- ☒ не умение оценивать и объяснять возникающие проблемные ситуации
- ☐ понимание природы противоречий и конфликтов между людьми
- ☐ формирование у себя и подчиненных конструктивного отношения к конфликтам в организации
- ☐ обладание навыками неконфликтного общения в трудных ситуациях

245 Конфликтологическая компетентность исключает из себя:

- ☐ наличие навыков управления конфликтными явлениями
- ☒ способность создания условий возникновения конфликта
- ☐ умение развивать конструктивные начала возникающих конфликтов
- ☐ умение предвидеть возможные последствия конфликтов
- ☐ умение конструктивно регулировать противоречия и конфликты

246 В каких ситуациях не обязательно использовать модель арбитр, а достаточно воспользоваться посредником

- ☐ служебные обязанности определяют его действия именно как арбитра
- ☒ равенства должностных статусов участников конфликта
- ☐ руководитель имеет дело с быстро обостряющимся конфликтом
- ☐ одна из сторон явно неправа
- ☐ конфликт протекает в экстремальных условиях

247 Руководитель не может выступать в роли посредника при урегулировании конфликтов, и необходим арбитр, в ситуациях

- ☐ отсутствия четких критериев разрешения проблемы
- ☒ конфликт протекает в экстремальных условиях
- ☐ равенства должностных статусов участников конфликта
- ☐ длительных, неприязненных, сложных взаимоотношений сторон
- ☐ наличия у оппонентов хороших навыков общения и поведения

248 Способ урегулирования конфликта, когда деловые конфликты передаются независимому арбитру, который расследует факты, заслушивает мнение обеих сторон и выносит решение, называется:

- ☐ посредничество
- ☒ арбитраж
- ☐ переговоры
- ☐ судебный процесс
- ☐ компромисс

249 К функции коммерческих переговоров относится

- ☐ контрольная
- ☒ все ответы верны
- ☐ информационная

- ☐ коммуникативная
- ☐ регулятивная

250 Решение, принятое в результате взаимной уступки сторон, участников коммерческих переговоров, называется:

- ☐ компетенция
- ☒ компромисс
- ☐ контекст
- ☐ консилиум
- ☐ контракт

251 Замещение цели на коммерческих переговорах называется:

- ☐ компенсация
- ☒ сублимация
- ☐ проекция
- ☐ комплектация
- ☐ ассимиляция

252 Продолжительный обмен сведениями, точками зрения, часто сопровождающий принятием решений, это есть:

- ☐ информационная речь
- ☒ переговоры
- ☐ интервью
- ☐ доклад
- ☐ приветственная речь

253 К монологическим видам общения не относится:

- ☐ доклад
- ☒ переговоры
- ☐ приветственная речь
- ☐ реклама
- ☐ информационная речь

254 Тактика общения с агрессивным клиентом не предполагает

- ☐ уважительного обращения к клиенту

- ☒ ответ такой же агрессией
- ☐ внимательного выслушивания его мыслей
- ☐ не попадания на провокации
- ☐ выражения к данному клиенту сочувствия и понимания

255 Определить правильную последовательность этапов подачи позиции на коммерческих переговорах:

- ☐ согласование интересов – обсуждение концепций – взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей
- ☒ взаимное уточнение интересов – обсуждение концепций – согласование интересов – выработка договорённостей
- ☐ обсуждение концепции – взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей – согласование интересов
- ☐ выработка договорённостей – взаимное уточнение интересов – согласование интересов
- ☐ взаимное уточнение интересов – выработка договорённостей – согласование интересов – обсуждение концепции

256 Что не является ошибкой при ведении переговоров:

- ☐ не учет особенностей делового общения партнеров из другой страны
- ☒ учет особенностей делового этикета партнеров из-за рубежа
- ☐ плохая подготовка переговоров
- ☐ возникновение споров внутри делегации за столом переговоров
- ☐ наличие в делегации недостаточно профессиональных людей

257 Найдите шесть основных правил, способствующих успеху коммерческих переговоров:

- ☐ иррациональность, достоверность, общение, понимание, лживость, враждебность
- ☒ рациональность, понимание, общение, избегание поучительного тона, принятие точки зрения оппонента, достоверность
- ☐ алчность, рациональность, лживость, понимание, общение, достоверность
- ☐ предоставление ложной информации, рациональность, алчность, общение, понимание, достоверность
- ☐ враждебность, рациональность, лживость, достоверность, принятие точки зрения оппонента, общение

258 Трудно вести коммерческие переговоры с оппонентом, позиция которого сильнее. Здесь полезна следующая рекомендация

- ☐ рассмотреть будущие отношения с оппонентом
- ☒ все ответы верны
- ☐ увязать обсуждение разных вопросов в один «пакет»
- ☐ обратиться к общественному мнению
- ☐ обратиться к посреднику

259 Способом подачи позиции, используемый участниками коммерческих переговоров, не является:

- ☐ подчеркивание различий в позициях
- ☒ нейтрализация позиции
- ☐ открытие позиции
- ☐ закрытие позиции
- ☐ подчеркивание общности в позициях

260 Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется следующее

- ☐ не перебивать оппонента
- ☒ применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
- ☐ не убеждать партнера в ошибочности его позиции
- ☐ не следует рассматривать уступку партнера как проявление слабости
- ☐ внимательно слушать оппонента

261 Совокупность действий и принципов их реализации, предпринимаемых партнерами в ходе коммерческих переговоров, называется:

- ☐ способ ведения переговоров
- ☒ технология переговоров
- ☐ тактика переговоров
- ☐ процесс переговоров
- ☐ этап переговоров

262 К специфическим приемам влияния на деловых партнеров в процессе коммерческих переговоров не относится:

- ☐ пакетирование
- ☒ затяжка
- ☐ выдвижение требований в последнюю минуту
- ☐ постепенное повышение сложности проблемы
- ☐ разделение проблемы на отдельные составляющие

263 К тактическим приемам влияния на деловых партнеров, применяемых на определенных этапах переговоров, не относится:

- ☐ блеф
- ☒ уход
- ☐ завышение требований
- ☐ расстановка ложных акцентов в собственной позиции
- ☐ отмалчивание

264 К личностным качествам и свойствам участников коммерческих переговоров, способствующих их конструктивному проведению, не относят:

- ☐ корпоративное чувство
- ☒ нерешительность
- ☐ высокие моральные качества
- ☐ нервно-психическая устойчивость
- ☐ профессионализм

265 Что из ниже перечисленного не относится к четырем основным правилам взаимодействия на коммерческих переговорах (4-х шаговый метод достижения соглашения на переговорах):

- ☐ найдите объективные критерии
- ☒ преследуйте только свою выгоду
- ☐ отделите человека от проблемы
- ☐ сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
- ☐ изучите варианты, которые могут удовлетворить обе стороны

266 Что из ниже перечисленного не является несостоятельным аргументом, которые используют стороны на коммерческих переговорах:

- ☐ ложные заявления и показания
- ☒ точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения
- ☐ домыслы, догадки, предположения, измышления
- ☐ суждения на основе подтасованных фактов
- ☐ потерявшие силу решения

267 К несостоятельному аргументу, который используется сторонами на коммерческих переговорах, относится:

- ☐ показания свидетелей и очевидцев событий
- ☒ суждения на основе подтасованных фактов
- ☐ законы, уставы, руководящие документы
- ☐ экспериментально проверенные выводы
- ☐ заключения экспертов

268 Прием влияния на деловых партнеров, используемый на всех этапах коммерческих переговоров, но имеющий свою специфику в применении на каждом из них:

- ☐ салями

- ☒ пакетирование
- ☐ уход
- ☐ затяжка
- ☐ выжидание

269 Угрозы и давление на оппонента, в процессе коммерческих переговоров, направленные с целью добиться уступок от него, могут быть реализованы в следующих формах:

- ☐ предъявление ультиматума
- ☒ все ответы верны
- ☐ предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента
- ☐ указания на возможность прерывания переговоров
- ☐ демонстрация силы

270 Что из ниже перечисленного не включается в механизм проведения процесса коммерческих переговоров:

- ☐ обеспечение взаимного контроля
- ☒ достижение собственной цели любым путем
- ☐ согласование целей и интересов
- ☐ стремление к взаимному доверию сторон
- ☐ обеспечение баланса власти

271 Согласование интересов и целей участников коммерческих переговоров станет эффективным, если:

- ☐ стороны преследуют собственные интересы, не считаясь с интересами друг друга
- ☒ стороны ориентированы на решение проблемы
- ☐ отношения между сторонами плохие
- ☐ скрытые отношения сторон
- ☐ стороны не готовы к корректировке своих целей

272 К сильному аргументу, который помогает при проведении коммерческих переговоров убедить вашего партнера в вашей правильности, не относится:

- ☐ показания свидетелей и очевидцев событий
- ☒ точно установленные и взаимосвязанные факты и суждение
- ☐ домыслы, догадки, предположения, измышления
- ☐ законы, уставы, руководящие документы
- ☐ экспериментально проверенные выводы

273 Что из ниже перечисленного является сильным аргументом, который поможет вам на коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности:

- ☐ аналогии и непоказательные примеры
- ☒ экспериментально проверенные выводы
- ☐ доводы личного характера
- ☐ доводы, версии и обобщения, сделанные на основе догадок предположений, ощущений
- ☐ выводы из неполных статистических данных

274 Что не способствует успешному ведению деловых переговоров:

- ☐ умение сторон избегать конфликтные ситуации
- ☒ возникновение споров внутри делегации за столом переговоров
- ☐ хорошая подготовка переговоров
- ☐ наличие в делегации достаточно профессиональных людей
- ☐ учет особенностей делового этикета партнеров из-за рубежа

275 Что из ниже перечисленного не относится к правилам способствующих успеху коммерческих переговоров:

- ☐ принятие точки зрения оппонента
- ☒ иррациональность
- ☐ понимание
- ☐ общение
- ☐ достоверность

276 Механизм проведения коммерческих переговоров включает:

- ☐ несогласованность целей
- ☒ стремление к взаимному доверию
- ☐ достижение собственной выгоды любым путем
- ☐ дисбаланс власти
- ☐ отсутствие взаимного контроля

277 В ходе уточнения интересов концепций и позиций участников коммерческих переговоров

- ☐ определяются приоритеты сторон
- ☒ все ответы верны
- ☐ снимается информационная неопределенность по обсуждаемой проблеме

- ☐ находится общий язык с партнером по переговорам
- ☐ уточняются позиции сторон

278 Переговоры можно считать неудавшимися, если:

- ☐ удовлетворены все интересы сторон
- ☒ одна из сторон высоко оценивает их итоги
- ☐ обе стороны высоко оценивают их итоги
- ☐ высокая степень решения проблемы
- ☐ обеими сторонами были выполнены взятые на себя обязательства

279 На переговоры следует идти:

- ☐ эмоциональным
- ☒ психологически подготовленным
- ☐ обиженным
- ☐ возбужденным
- ☐ напряженным

280 Формирование делегации охватывает:

- ☐ назначение главы
- ☒ все ответы верны
- ☐ уточнение количественного состава группы
- ☐ уточнение персонального состава группы
- ☐ подбор конкретных кандидатур

281 Важным критерием при формировании делегации относят:

- ☐ низкая коммуникативность
- ☒ профессионализм
- ☐ психологическая несовместимость
- ☐ недостаточность навыков
- ☐ небольшой опыт

282 К механизму переговорного процесса не относится:

- ☐ обеспечение взаимного контроля сторон

- ☒ неуважительные межличностные отношения оппонента
- ☐ согласование целей и интересов
- ☐ стремление к взаимному доверию сторон
- ☐ обеспечение баланса власти

283 Прием, имеющий широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров:

- ☐ расстановка ложных акцентов
- ☒ уход
- ☐ завышение требований
- ☐ отмалчивание
- ☐ блеф

284 К приемам, имеющим широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров не относится:

- ☐ салями
- ☒ отмалчивание
- ☐ уход
- ☐ затяжка
- ☐ выжидание

285 Согласование интересов и целей участников коммерческих переговоров не приведут к желаемым результатам, если:

- ☐ отсутствие высоких моральных качеств
- ☒ отношения сторон скрытые
- ☐ стороны ориентируются на решение проблемы
- ☐ между сторонами хорошие отношения
- ☐ стороны считаются с интересами друг друга

286 Качество и свойство участников коммерческих переговоров, способствующее достижению продуктивного результата переговоров:

- ☐ не высокий уровень профессионализма
- ☒ корпоративное чувство
- ☐ нервно-психологическая неустойчивость
- ☐ нерешительность
- ☐ отсутствие высоких моральных качеств

287 Тактика общения с агрессивным клиентом предполагает:

- ☐ неуважительное обращение клиенту
- ☒ внимательное выслушивание его мыслей
- ☐ ответ агрессией на агрессию
- ☐ провоцирование и само попадание на провокации
- ☐ выражения к данному клиенту ненависти и не понимания

288 Цель какого вида коммерческих переговоров является формирование новых отношений и заключение новых соглашений:

- ☐ переговоры по достижению побочных эффектов
- ☒ переговоры по созданию новых условий
- ☐ переговоры о продлении действующих соглашений
- ☐ переговоры о нормализации
- ☐ переговоры о перераспределении

289 Целью какого вида коммерческих переговоров является перевод конфликтных отношений к более конструктивному общению аппонентов:

- ☐ переговоры по достижению побочных эффектов
- ☒ переговоры о нормализации
- ☐ переговоры о продлении действующих соглашений
- ☐ переговоры по созданию новых условий
- ☐ переговоры о перераспределении

290 Налаживание новых связей и отношений относятся к следующей функции коммерческих переговоров:

- ☐ контрольной
- ☒ коммуникативной
- ☐ информационной
- ☐ компромиссной
- ☐ регуляционной

291 Компромисс нереален тогда, когда:

- ☐ стороны могут найти «срединное решение»
- ☒ стороны не готовы идти на уступки друг к другу
- ☐ стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга
- ☐ имеется наличие критериев, позволяющих определить законность требований или равенство уступок
- ☐ уступки не выходят за рамки минимальных значений интересов обеих сторон

292 К организационным моментам подготовки коммерческих переговоров не относят

- ☐ согласование заинтересованными организациями касающихся их вопросов
- ☒ определение концепции переговоров
- ☐ формирование делегации
- ☐ определение места и времени встречи
- ☐ определение повестки для каждого заседания

293 Содержательная сторона подготовки к коммерческим переговорам не включает

- ☐ определение возможных вариантов решения
- ☒ определение главы делегации
- ☐ анализ проблемы и интересов участников
- ☐ формирование общего подхода к переговорам
- ☐ формирование собственной позиции на переговорах

294 Для повышения эффективности подготовки коммерческих переговоров возможны:

- ☐ выявление степени риска и неопределенности
- ☒ все ответы верны
- ☐ проведение экономической, правовой или иной экспертизы
- ☐ составление балансных листов
- ☐ проведение переговоров по методу «мозгового штурма»

295 После завершения переговоров необходимо провести анализ их содержательной и процессуальной стороны т.е. обсудить:

- ☐ какой опыт ведения переговоров можно использовать
- ☒ все ответы верны
- ☐ что способствовало успеху переговоров
- ☐ какие возникали трудности и как они преодолевались
- ☐ какого было поведение оппонента на переговорах

296 Позиции партнера на коммерческих переговорах моделируют, не учитывая следующий момент:

- ☐ интересы партнера, которые не совпадают с собственными интересами
- ☒ пол и возраст партнера
- ☐ исходные установки
- ☐ тактики, к которым партнер отдает предпочтения

- ☐ интересы партнера, которые совпадают с собственными интересами

297 На этапе подготовки переговоров следует придерживаться таких рекомендаций:

- ☐ учитывать тактико-методические подходы и способы организации ведения переговоров
☒ все ответы верны
☐ учитывать важность психологической подготовки к переговорам
☐ учитывать особенность организационной подготовки к переговорам
☐ тщательно подготовить содержательную часть

298 Что из ниже следующего не является основным правилом взаимодействия на коммерческих переговорах:

- ☐ сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
☒ сконцентрируетесь на позициях, а не на интересах
☐ отделите человека от проблемы
☐ изучите варианты, которые могут удовлетворить обоих
☐ найдите объективный критерий

299 Способ подачи позиций, который может использоваться участниками коммерческих переговоров является:

- ☐ подчеркивание различий в позициях
☒ все ответы верны
☐ открытие позиций
☐ закрытие позиции
☐ подчеркивание общности в позициях

300 Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется:

- ☐ не перебивать оппонента
☒ убеждать партнера в ошибочности его позиций
☐ не применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
☐ внимательно выслушивать оппонента
☐ не убеждать партнера в ошибочности его позиций

301 Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров рекомендуется:

- ☐ не выслушивать оппонента
☒ не принимать первым приемы вызывающие конфронтацию

- ☐ перебивать оппонента
- ☐ убеждать партнера в ошибочности его позиций
- ☐ быть пассивным

302 К приемам, относящимся ко всем этапам коммерческих переговоров, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них является:

- ☐ выражение несогласия
- ☒ выдвижение требований в последнюю минуту
- ☐ уход
- ☐ затяжка
- ☐ выжидание

303 К приемам, относящимся ко всем этапам коммерческих переговоров, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них не является:

- ☐ разделение проблемы на отдельные составляющие
- ☒ уход
- ☐ пакетирование
- ☐ выдвижение требований в последнюю минуту
- ☐ постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов

304 Расстановка ложных собственных позиций относятся к приемам

- ☐ применяемых при организации приема делегации
- ☒ применяемые на определенных этапах переговоров
- ☐ применяемых на всех этапах переговоров, но имеющие свою специфику применения на каждом из них
- ☐ широко применяемых на всех этапах переговоров
- ☐ применяемых при подготовке переговоров

305 К формам индустриального конфликта не относится:

- ☐ забастовки
- ☒ бойкот
- ☐ абсентеизм
- ☐ саботаж
- ☐ ограничение производительности и отказ от сотрудничества

306 К типам забастовки не относится:

- ☐ итальянская забастовка
- ☒ вооруженная забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка
- ☐ экономическая забастовка

307 К типам забастовки не относится

- ☐ символические забастовки информационная забастовка
- ☒ немая забастовка
- ☐ забастовка по типу «замедления работы»
- ☐ пульсирующая забастовка
- ☐ оккупационная забастовка

308 Забастовка, направленная против решений органов власти и управления:

- ☐ символические забастовки
- ☒ политическая забастовка
- ☐ забастовка по типу «замедления работы»
- ☐ пульсирующая забастовка
- ☐ оккупационная забастовка

309 Самый распространенный тип забастовок:

- ☐ символические забастовки
- ☒ обычная забастовка
- ☐ забастовка по типу «замедления работы»
- ☐ пульсирующая забастовка
- ☐ оккупационная забастовка

310 Оккупационная забастовка, но без прекращения работы, это есть:

- ☐ итальянская забастовка
- ☒ активная забастовка
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка

☐ обычная забастовка

311 Все забастовки можно разделить на:

- ☐ местные и интернациональные
- ☒ классические и примитивные
- ☐ сложные и простые
- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☐ единичные и массовые

312 К основным причинам забастовок относят:

- ☐ кадровые вопросы
- ☒ все ответы верны
- ☐ требование об увеличении заработной платы и другие спорные ситуации вокруг нее
- ☐ продолжительность рабочего дня
- ☐ споры о границах ответственности

313 Что из ниже перечисленного не верно характеризует стихийные забастовки:

- ☐ не имеют организационных структур
- ☒ организуются профсоюзами
- ☐ возникают спонтанно по инициативе «снизу»
- ☐ не санкционированы профсоюзами
- ☐ не имеют программы протеста

314 Что из ниже перечисленного не верно характеризует классические забастовки:

- ☐ проводятся в рамках конституционно-правовых норм данного государства
- ☒ выходят за рамки легитимных форм борьбы
- ☐ организуются профсоюзами
- ☐ имеют организационные структуры
- ☐ имеют признанных лидеров, разработанные требования

315 Временная остановка работы или продолжение ее в нетрадиционных формах группой работников в целях выражения недовольства или реализации своих требований, называется:

☐ простой

- ☒ забастовка
- ☐ прогул
- ☐ бойкот
- ☐ отпуск

316 Что из ниже перечисленного не характеризует политическую забастовку

- ☐ остановка работы и ее причины не имеют прямой связи с рабочими местами забастовщиков
- ☒ изобретена и применялась лишь в СССР в период перестройки
- ☐ организуются руководством профессиональных союзов
- ☐ формы проявления сводятся к остановкам производства в пределах нескольких часов
- ☐ могут быть организованы демонстрации и марши протеста

317 Тип забастовки, когда работники предприятия или отдельного его подразделения прекращают производство, покидают рабочие места, или не выходят на работу:

- ☐ символические забастовки
- ☒ обычная забастовка
- ☐ забастовка по типу «замедления работы»
- ☐ пульсирующая забастовка
- ☐ оккупационная забастовка

318 Суть какого типа забастовки – отказ работников в получении заработной платы, премий и т.п. до удовлетворения своих требований

- ☐ итальянская забастовка
- ☒ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка
- ☐ оккупационная забастовка

319 Что из ниже перечисленного неверно характеризует экономическую забастовку:

- ☐ эффективна при создании стачечного фонда
- ☒ возникают спонтанно
- ☐ изобретена и применялась лишь в СССР в период перестройки
- ☐ эффективна с правовой точки зрения
- ☐ к ее участникам нельзя применить уголовные или административные санкции

320 При каком виде забастовок выпуск продукции сокращается, но не прекращается окончательно:

- ☐ оккупационная забастовка
- ☒ забастовка по типу «замедления работы»
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка

321 Какой тип забастовки происходит по форме частичного прекращения работы:

- ☐ оккупационная забастовка
- ☒ пульсирующая забастовка
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка

322 Какой тип забастовки характеризуется прекращением работы и выдвижением требований, но работники при этом остаются на рабочих местах

- ☐ итальянская забастовка
- ☒ оккупационная забастовка
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка

323 При каком типе забастовки работники не прекращают работы, а начинают выполнять свои должностные и функциональные обязанности строго по требованиям инструкции и технологических предписаний.

- ☐ оккупационная забастовка
- ☒ «Работа по правилам», или итальянская забастовка
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка

324 По массовости и характеру требований выделяют: 1. классические забастовки 2. всеобщие забастовки 3. отраслевые забастовки 4. забастовка на уровне предприятия

- ☐ 3,4,1

- ☒ 2, 3, 4
- ☐ 1, 2, 4
- ☐ 1, 3, 4
- ☐ 1, 2, 3

325 Как называется забастовка в которой участвуют большинство трудоспособного населения страны:

- ☐ забастовка на уровне предприятия
- ☒ всеобщая забастовка
- ☐ классическая забастовка
- ☐ стихийная забастовка
- ☐ отраслевая забастовка

326 Что из ниже перечисленного не верно характеризует забастовку:

- ☐ это есть процесс взаимодействия организованных групп
- ☒ это словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый отстаивает свое мнение
- ☐ это одновременно метод разрешения конфликта
- ☐ это одновременно и способ снятия социальной напряженности, и метод разрешения конфликта
- ☐ это есть не что иное, как одна из форм общения между предпринимателями и работниками

327 Определите правильную последовательность стадий, которые проходят забастовки в своем развитии: 1. Зарождение забастовки 2. Расцвет забастовки 3. Стадия формирования

- ☐ 3,2,1
- ☒ 1,3,2
- ☐ 1,2,3
- ☐ 2,3,1
- ☐ 2,1,3

328 На какой стадии развития забастовки, конфликт имеет скрытый для внешнего наблюдателя характер:

- ☐ крах забастовки
- ☒ зарождение забастовки.
- ☐ расцвет забастовки
- ☐ стадия формирования
- ☐ спад забастовки

329 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию зарождения забастовки.

- ☐ сопровождается нарушениями дисциплины и т.п.
- ☒ полное прекращение производства со стороны работающих
- ☐ действия на этой стадии сугубо эмоциональны и словесные
- ☐ здесь характерны латентные формы конфликта
- ☐ для нее характерны увольнения по собственному желанию

330 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию формирования забастовки:

- ☐ остановка производства еще не происходит
- ☒ эскалация конфликта достигает своего пика
- ☐ стадия формирования связана с развертыванием забастовки
- ☐ оппонирующие стороны формируют требования
- ☐ предварительное балансирование сил происходит в ходе переговорного процесса.

331 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию расцвета забастовки:

- ☐ основная черта этой стадии забастовки – максимум участников
- ☒ оппонирующие стороны формируют требования
- ☐ это время активных действий
- ☐ для него характерно полное или частичное прекращение производства со стороны работающих
- ☐ эскалация конфликта достигает своего пика

332 Система отношений различных социальных субъектов, которая ориентирована на достижение общенациональных интересов при учете групповых и корпоративных интересов, это есть:

- ☐ социальная устойчивость
- ☒ социальное партнерство
- ☐ деловое партнерство
- ☐ деловое общение
- ☐ деловое сотрудничество

333 К показателям внутриличностного конфликта не относится

- ☐ интегральные показатели
- ☒ производственная сфера
- ☐ когнитивная сфера

- ☐ эмоциональная сфера
- ☐ поведенческая сфера

334 Сколько видов внутриличностного конфликта существуют

- ☐ 5.0
- ☒ 6.0
- ☐ 4.0
- ☐ 3.0
- ☐ 10.0

335 Что из ниже перечисленного не является видом внутриличностного конфликта:

- ☐ ролевой конфликт
- ☒ рациональный конфликт
- ☐ мотивационный конфликт
- ☐ нравственный конфликт
- ☐ конфликт нереализованного желания

336 Что из ниже перечисленного не относится к типам переживания

- ☐ творческое
- ☒ когнитивное
- ☐ гедоническое
- ☐ реалистическое
- ☐ ценностное

337 Преодоление внутриличностного конфликта зависит от:

- ☐ половозрастные особенности личности
- ☒ все ответы верны
- ☐ глубинных мировоззренческих установок личности
- ☐ развитость волевых качеств
- ☐ темперамента

338 Острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения, это есть:

- ☐ нравственный конфликт
- ☒ внутриличностный конфликт
- ☐ межличностные конфликт
- ☐ межгрупповые конфликт
- ☐ организационные конфликт

339 Что из ниже перечисленного не является личностным условием возникновения внутриличностного конфликта:

- ☐ способности индивида к самоанализу и саморефлексии
- ☒ невозможность удовлетворения каких-либо глубоких и активных мотивов и отношений личности
- ☐ сложного внутреннего мира и актуализации этой сложности
- ☐ сложной и развитой иерархии потребностей и мотивов
- ☐ высокого уровня развития чувств и ценностей

340 Особая внутренняя деятельность, внутренняя работа, с помощью которой, человеку удастся перенести те или иные жизненные события, восстановить утраченное душевное равновесие, справиться с критической ситуацией, это есть:

- ☐ беспокойство
- ☒ переживание
- ☐ борьба
- ☐ напряжение
- ☐ стресс

341 Внутриличностные конфликты, которые усугубляют раздвоение личности, перерастают в жизненные кризисы или ведут к развитию невротических реакций, называются:

- ☐ рациональными
- ☒ деструктивными
- ☐ конструктивными
- ☐ оптимальными
- ☐ импортные

342 Должностное лицо, отвечающее за урегулирование разногласий между различными сторонами внутри компании, если эти стороны не могут самостоятельно решить возникающие проблемы, называется:

- ☐ миротворец
- ☒ омбудсмен
- ☐ арбитр

- ☐ судья
- ☐ посредник

343 К показателям когнитивной сферы внутриличностного конфликта не относится:

- ☐ сомнение в истинности мотивов и принципов, которыми субъект ранее руководствовался
- ☒ негативный эмоциональный фон общения.
- ☐ противоречивость «образа Я»
- ☐ снижение самооценки
- ☐ осознание своего состояния как психологического тупика задержка принятия решения

344 Лицо, направляющее оферту называется:

- ☐ контрагентом
- ☒ оферентом
- ☐ акцептантом
- ☐ референтом
- ☐ адресатом

345 Лицо, дающее акцепт называется

- ☐ агентом
- ☒ акцептантом
- ☐ оферентом
- ☐ референтом
- ☐ адресатом

346 Что из ниже перечисленного не относится к договору купли-продажи:

- ☐ договор поставки товаров для государственных нужд
- ☒ франшиза
- ☐ договор розничной купли-продажи
- ☐ договор поставки товаров
- ☐ контрактация

347 Документ, подтверждающий принятие груза к перевозке и обязывающий перевозчика передать груз грузополучателю, называется:

- ☐ патент

- ☒ коносамент
- ☐ контракт
- ☐ лицензия
- ☐ франшиза

348 Условия поставки продукции включают в себя:

- ☐ цену поставляемой продукции
- ☒ все ответы верны
- ☐ основные обязанности поставщика
- ☐ основные обязанности покупателя
- ☐ момент перехода права собственности от поставщика к покупателю

349 Условия поставки продукции не включают в себя:

- ☐ маркировку
- ☒ послепродажное обслуживание покупателя
- ☐ упаковку товара
- ☐ основные обязанности покупателя и поставщика
- ☐ особенности погрузки

350 К основным видам торговых сделок купли-продажи следует отнести:

- ☐ реимпортные
- ☒ все ответы верны
- ☐ экспортные
- ☐ импортные
- ☐ реэкспортные

351 Сделка, совершенная с целью прикрытия другой сделки называется:

- ☐ публичной
- ☒ притворной
- ☐ притворной
- ☐ односторонней
- ☐ двусторонней

352 Что из ниже перечисленного не характеризует публичную оферту:

- ☐ публичная оферта ясно выражает волю направившего её лица считать себя заключившим договор, с любым кто отзовется
- ☒ публичная оферта должна быть адресована к конкретному лицу
- ☐ публичная оферта должна быть адресована к любому, кто на неё отзовется
- ☐ выставление в месте продажи товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах признаются публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи
- ☐ в публичной оферте содержаться все существенные условия предлагаемые к заключению договора

353 Договор между сторонами, в соответствии с которым, одна сторона (продавец) обязуется продать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену) называется:

- ☐ лизинговое соглашение
- ☒ договор купли-продажи
- ☐ договор поставки
- ☐ договор франшизы
- ☐ коносамент

354 Договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий коммерческую деятельность, обязуется передать, в обусловленные сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования, не связанных, с личным, семейным, домашним или подобным использованием, называется:

- ☐ договор купли-продажи
- ☒ договор поставки
- ☐ коносамент
- ☐ договор франшизы
- ☐ лизинговый договор

355 К сделкам купли-продажи, классифицированных по временному признаку, не относятся:

- ☐ сделка с немедленной поставкой
- ☒ бартерные сделки
- ☐ долгосрочные сделки
- ☐ краткосрочные сделки
- ☐ бессрочные сделки

356 Договор, в соответствии с которым стороны обязуется в будущем заключить договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг, называется:

- ☐ консенсуальным

- ☒ предварительным
- ☐ возмездным
- ☐ безвозмездным
- ☐ реальным

357 Сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон, необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, называется:

- ☐ мнимой
- ☒ односторонней
- ☐ двусторонней
- ☐ многосторонней
- ☐ одnorазовый

358 Разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определённой разовой партии товара, называется:

- ☐ комитент
- ☒ индент
- ☐ тендер
- ☐ патент
- ☐ контракт

359 Если предварительно оплачиваемая продукция недопоставлена в установленные сроки, то предприятие-покупатель имеет право:

- ☐ направить претензию на возмещение убытков
- ☒ все ответы верны
- ☐ потребовать возврата выплаченных средств
- ☐ направить поставщику претензию с требованием ускорения поставки товара
- ☐ направить претензию о выплате штрафов

360 Если поставщик отгрузил предприятию-покупателю некачественный товар, несоответствующий условиям контракта, то покупатель имеет право предъявить поставщику претензию, в которой потребовать:

- ☐ вывезти товар за счет поставщика
- ☒ все ответы верны
- ☐ заменить товар за счет поставщика
- ☐ отремонтировать товар за счет поставщика

☐ уценить товар

361 Претензия при поставке товара ненадлежащего качества не может быть оформлена без:

- ☐ оговаривания требований выплаты неустойки
- ☒ обязательного приложения акта о приемке
- ☐ обоснования версии предприятия-покупателя о причине обнаруженных дефектов
- ☐ рекомендаций способов устранения дефектов
- ☐ оговаривания требований о возмещении затрат и убытков

362 Когда товар поставлен с нарушением ассортимента, предусмотренного в контракте, то предприятие-покупатель имеет право:

- ☐ потребовать вывезти товар за счет поставщика
- ☒ все ответы верны
- ☐ потребовать замены части товара
- ☐ отказаться от всего товара
- ☐ потребовать возмещения убытков

363 Вводная часть контракта, в которой указываются номер, место и дата подписания контракта, определяются стороны (организации, фирмы) от имени которых заключаются договор, называется:

- ☐ началом
- ☒ преамбулой
- ☐ прелюдией
- ☐ прологом
- ☐ введением

364 Коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму, с возмещением стоимости этих товаров в согласованной контрагентами валюте, называется:

- ☐ торговая акция
- ☒ сделка купли-продажи
- ☐ купля-продажа
- ☐ консигнационная торговля
- ☐ посредничество

365 Коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, услуги, все существенные элементы, необходимые для изучения торговой сделки, называется:

- ☐ справка
- ☒ заказ
- ☐ заявка
- ☐ контракт
- ☐ договор

366 Документ, составляемый при обнаружении количественных расхождений между фактическими и документальными данными при приемке товарных партий от органов железнодорожного транспорта с обязательным присутствием представителей последних, называется

- ☐ договор
- ☒ коммерческий акт
- ☐ пакт
- ☐ иск
- ☐ контракт

367 Какие работы предполагает выполнение функции администрирования?

- ☐ разрабатывать проект рекламного бюджета, оценивать проекты решений, варианты рекламной
- ☒ руководство и контроль за деятельностью, укомплектование штата, распределение обязанностей и т.д.;
- ☐ определение целей и задач коммуникационной и рекламной политики, оценка их достижения, разработка планов проведения рекламных мероприятий;
- ☐ координацию работы рекламного подразделения в рамках маркетинговой службы фирмы, а также с отделами, занимающимися производством, финансированием, кадровой службой и т.д.;
- ☐ выбор внешних партнеров, обсуждение условий и подготовка контракта с агентством и т.д.;

368 Если рекламация не может быть урегулирована соглашением сторон, то:

- ☐ К недействительным сделкам относятся сделки
- ☒ дело передается в арбитраж
- ☐ вопрос рассматривается заново
- ☐ выявляются возможности поставки интересующего покупателя товара
- ☐ дается обратная претензия

369 Письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора, называется:

- ☐ договор
- ☒ претензия
- ☐ иск
- ☐ заявление

☐ рекламация

370 В претензии не указывается:

- ☐ ссылки на нормативные акты, договора или иные правоустанавливающие документы
- ☒ формальное предложение заключить коммерческую сделку
- ☐ наименование предприятия
- ☐ обстоятельство, послужившее основанием для предъявления претензии
- ☐ сумма требований заявителя

371 Договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по:

- ☐ конфекционными карточкам
- ☒ все ответы верны
- ☐ представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров
- ☐ каталогам
- ☐ проспектам

372 Для оплаты купленного на аукционе товара бухгалтер выписывает:

- ☐ все ответы верны
- ☒ товарный чек
- ☐ вексель
- ☐ заявку
- ☐ ведомость

373 Коммерческий документ, представляющий собой обращение покупателя к продавцу, импортера к экспортеру, с просьбой дать подробную информацию о товарах и направлять предложения на поставку товара называется:

- ☐ заказ
- ☒ запрос
- ☐ заявка
- ☐ письмо
- ☐ каталог

374 Если продавец не может сразу выслать покупателю интересующий его товар, он направляет ему письмо, в котором сообщает необходимую информацию, в частности:

- ☐ обещание направить предложения на поставку интересующего покупателя товара
- ☒ все ответы верны
- ☐ принятие вопроса к рассмотрению
- ☐ выявление возможности поставки интересующего покупателя товара
- ☐ отказ поставить интересующий покупателя товар

375 Формальное предложение заключить коммерческую сделку, содержащее все существенные условия соглашения (ассортимент, количество, цены, сроки и т.п.), называется:

- ☐ гарантийное письмо
- ☒ оферта
- ☐ запрос
- ☐ заявка
- ☐ рекламация

376 Коммерческий документ, являющийся одной из форм хозяйственных связей между предприятиями и производителями с/х – ой продукции и заготовителями этой продукции для её переработки, сбыта и реализации, называется:

- ☐ договор розничной купли-продажи
- ☒ договор контрактации
- ☐ договор купли-продажи
- ☐ договор-поставки
- ☐ договор концессии

377 Что из ниже перечисленного не характеризует исковое заявление:

- ☐ исковое заявление направляется заказной корреспонденцией в адрес Арбитражного суда
- ☒ исковое заявление входит в группу контрактных документов и используются при заключении сделки
- ☐ исковое заявление подлежит оплате государственной пошлиной
- ☐ исковое заявление направляется в Арбитражный суд республики по месту нахождения ответчика-предприятия, которое нарушило права и законные интересы истца
- ☐ исковое заявление направляется заказной корреспонденцией в адрес Арбитражного суда

378 Что из ниже перечисленного не характеризует претензию:

- ☐ при удовлетворении претензии, имеющей денежную оценку, к ответу на претензию прилагается поручение банку на перечисление денежных средств с отметкой об исполнении
- ☒ претензия направляется в Арбитражный суд республики

- ☐ претензия – это письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку

379 Что из ниже перечисленного не характерно для договора заключенного на ярмарке:

- ☐ сторона, получившая проект договора или изменений к нему либо предложение о продлении срока действия договора, обязана возвратить другой стороне на ярмарке подписанный договор
- ☒ договор подписывается в одном экземпляре
- ☐ договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров, а в отдельных случаях по каталогам, проспектам и другим материалам характеризующим товары
- ☐ проект договора может быть представлен любой из сторон
- ☐ договор подписывается сторонами как минимум в трех экземплярах

380 Для сторонников мягкого подхода, при ведении деловых переговоров не характерно

- ☐ доверять партнерам
- ☒ угрожать партнерам
- ☐ идти на уступки для развития отношений
- ☐ допускать односторонние потери для достижения согласия
- ☐ дружелюбность

381 Организация деловых переговоров предполагает:

- ☐ сбор и обработка информации
- ☒ все ответы верны
- ☐ определение времени для деловых переговоров
- ☐ выбор места проведения
- ☐ формирование количества участников

382 Что не характерно для жесткого подхода ведения деловых переговоров:

- ☐ ведет к напряженности
- ☒ стороны избегают споров и конфликтов
- ☐ стороны изначально занимают излишне жесткую позицию
- ☐ метод редко бывает эффективен
- ☐ он создает благоприятную почву для уловок

383 Что не характеризует такой метод ведения переговоров как «позитивный торг»:

- ☐ возможность ухудшения отношений с партнерами
- ☒ незначительные затраты времени
- ☐ стороны занимают позиции, которые затем уступаются в некоторой последовательности
- ☐ непредсказуемость результатов
- ☐ большие затраты времени

384 Какой из методов ведения деловых переговоров наиболее эффективный:

- ☐ ни один из них
- ☒ принципиальный
- ☐ жесткий
- ☐ позиционный
- ☐ мягкий

385 Приемы, используемые на переговорах:

- ☐ преднамеренный выбор плохого места для проведения переговоров
- ☒ все ответы
- ☐ намеренный обман
- ☐ сомнительность намерений
- ☐ неясность полномочий

386 Оптимальными днями для ведения коммерческих переговоров являются:

- ☐ среда, четверг, пятница
- ☒ вторник, среда, четверг
- ☐ понедельник, среда, пятница
- ☐ вторник, четверг, пятница
- ☐ понедельник, вторник, среда

387 Что из ниже перечисленного не характеризует сторонников

- ☐ ищут то решение, которое максимально выгодно для них самих
- ☒ идут на уступки для развития отношений
- ☐ ставят перед собой цель победить любой ценой
- ☐ требуют от другой стороны уступок

- ☐ не доверяют партнерам по переговорам

388 Определите правильную схему хода переговоров:

- ☐ обмен информацией – аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров
- ☒ начало беседы- обмен информацией – аргументация и контраргументация - выработка и принятие решений – завершение переговоров
- ☐ аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – завершение переговоров – обмен информацией – начало беседы
- ☐ начало беседы – завершение переговоров – выработка и принятие решений – обмен информацией – аргументация и контраргументация
- ☐ выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров – аргументация и контраргументация – обмен информацией

389 Что не характерно для американского стиля ведения коммерческих переговоров:

- ☐ эгоцентризм
- ☒ низкая компетентность
- ☐ энергичность
- ☐ внешнее проявление дружелюбия
- ☐ профессионализм

390 Предмет внешнеторгового контракта не определяет:

- ☐ подтверждение заказа покупателем(продавцом)
- ☒ форс-мажорные обстоятельства
- ☐ вид сделки
- ☐ количество товара
- ☐ базисные условия товара

391 Техника оформления внешнеторговых операций включает

- ☐ оформление и подписание контракта
- ☒ все ответы верны
- ☐ направление оферты
- ☐ подтверждение заказа покупателем(продавцом)
- ☐ участие в переговорах

392 Процесс исполнения международных контрактов не включает:

- ☐ финансовые расчеты
- ☒ выбор контрагентов

- ☐ подготовку товаров к отгрузке
- ☐ организацию транспортирования товаров
- ☐ страхование товаров

393 Что характеризует китайский стиль ведения переговоров:

- ☐ независимость от центра при заключении договоров
- ☒ многочисленность делегации
- ☐ немногочисленность делегации
- ☐ отсутствие формирования «духа дружбы»
- ☐ отсутствие ориентировки на людей с более высоким статусом

394 Что характеризует японский стиль ведения коммерческих переговоров:

- ☐ пренебрежение посредниками в сложных и спорных вопросах
- ☒ высокая организованность
- ☐ использование угроз
- ☐ несложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- ☐ бесчувственность к общественному мнению

395 Американский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает:

- ☐ учитывание чужого мнения
- ☒ внешнее проявление дружбы
- ☐ инертность
- ☐ низкую компетентность
- ☐ низкий профессионализм

396 Что не характерно для французского стиля ведения коммерческих переговоров:

- ☐ использование французского языка в качестве официального языка переговоров
- ☒ официальность в обсуждении вопросов
- ☐ независимость
- ☐ ограниченная самостоятельность в принятии решений
- ☐ ориентировка на логические доказательства

397 Что не характерно для китайского стиля ведения коммерческих переговоров:

- ☐ одобрение договоренностей со стороны центра
- ☒ немногочисленность делегации
- ☐ четкое разграничение переговоров на отдельные этапы
- ☐ формирование «духа дружбы»
- ☐ ориентировка на людей с более высоким статусом

398 Что не характерно для японского стиля ведения коммерческих переговоров:

- ☐ использование посредников в сложных и спорных вопросах
- ☒ использование угроз
- ☐ высокая организованность
- ☐ сложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- ☐ чувствительность к общественному мнению

399 Что характеризует французский стиль ведения переговоров:

- ☐ отсутствие ориентировки на логические доказательства
- ☒ использование французского языка в качестве официального языка ведения переговоров
- ☐ неофициальность в обсуждении вопросов
- ☐ полная самостоятельность в принятии решений
- ☐ независимость

400 Что из ниже перечисленного не характерно для таможенного оформления:

- ☐ в целях таможенного оформления таможенные органы вправе брать пробы и образцы товаров и проводить их экспертизы
- ☒ при таможенном оформлении с декларанта ни какие платежи не взимаются
- ☐ таможенные платежи уплачиваются до принятия или одновременно с принятием таможенной декларацией
- ☐ при таможенном оформлении с декларанта взимаются установленные таможенные платежи
- ☐ при таможенном оформлении с декларанта взимаются сборы за таможенное оформление

401 В случаях, когда товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу Азербайджанской Республики или когда меняется их таможенный режим, а также и в других случаях, предусмотренных законодательством, данные товары и транспортные средства подлежат:

- ☐ контролю
- ☒ декларированию
- ☐ рекламированию
- ☐ конфискации

☐ осмотру

402 При декларировании товаров и транспортных средств декларант обязан:

- ☐ уплатить таможенные платежи
- ☒ все ответы верны
- ☐ произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с порядком, предусмотренным ТК АР
- ☐ по требованию таможенного органа предъявить декларируемые товары и транспортные средства
- ☐ представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных сведений

403 Основным принципом, которым руководствуется международные коммерческие организации является:

- ☐ права государства на контролирование и регулирование деятельности международной фирмы
- ☒ все ответы верны
- ☐ неотъемлемый суверенитет государств над их природными ресурсами, материальными ценностями и экономической деятельностью
- ☐ полное уважение национального суверенитета
- ☐ невмешательство во внутренние и межправительственные дела

404 В каком году был создан международный институт унификации частного права – УНИДРУА:

- ☐ 2001 г.
- ☒ 1926 г.
- ☐ 1940 г.
- ☐ 1957 г.
- ☐ 1990 г.

405 С помощью внешнеторговых документов осуществляются сделки с зарубежными контрагентами. К ним относятся:

- ☐ документы по платежно-банковским операциям
- ☒ все ответы верны
- ☐ документы, обеспечивающие производство экспортных товаров
- ☐ документы по подготовке товаров к отгрузке
- ☐ коммерческие документы

406 Организационно-правовые формы предприятий

- ☐ Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочернее общество

- ☒ 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

407 Что составляет теоретическую основу коммерции:

- ☐ стратегическое планирование
- ☒ торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров
- ☐ закон стоимости
- ☐ ценообразование
- ☐ ситуационный и системный анализ

408 Конъюнктура рынка - это:

- ☐ соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
- ☒ соотношение между объёмом спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
- ☐ равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен

409 Коммерческие процессы - это

- ☐ Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями
- ☒ Процесс, связанный с куплей и продажей товаров
- ☐ Процесс оптовой торговли
- ☐ Все прогрессивные формы купли-продажи товаров
- ☐ Мелкая розничная торговля

410 Торговля это:

- ☐ Деятельность, направленная на изучение позиций
- ☒ 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

411 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

- ☐ Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; финансирование
- ☒ 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;

412 Требования к речи в деловом контакте

- ☐ Внешний облик, манера, деловая одежда
- ☒ Грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи
- ☐ Грамотность,, эмоциональная окраска речи
- ☐ Логичность, эмоциональная окраска речи
- ☐ Грамотность, логичность

413 Сколько видов коммерческой переписки?

- ☐ Пять
- ☒ Три
- ☐ Два
- ☐ Четыре
- ☐ Шесть

414 Что такое рекламация?

- ☐ Сведение о сложившейся ситуации на рынке
- ☒ Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушивший обязательства
- ☐ Формальное предложение заключить коммерческую сделку
- ☐ Деловая переписка
- ☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

415 Коммерческий риск

- ☐ Статистический и экспертные методы оценки ущерба
- ☒ Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятии коммерческой деятельностью
- ☐ Хеджирование
- ☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

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

416 Какие методы используются для определения степени риска?

- ☐ экспертный, математический
☒ Статистический и экспертный
☐ Статистический и экспертный, математический
☐ Статистический и, математический
☐ экспертный, математический, вероятностный

417 Что представляет собой риск для предпринимателя?

- ☐ Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения
☒ Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности
☐ Недополучение предусмотренных заранее результатов
☐ Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала
☐ Снижение объема товарооборота и изменение его структуры

418 Что такое риск?

- ☐ Вероятность увеличения количества работников, снижения производительности труда
☒ Риск – вероятность не возникновения прогнозируемого случая
☐ Вероятность недополучения прибыли
☐ Вероятность увеличения расходов
☐ Вероятность уменьшения объемов товарооборота

419 Что такое деловой протокол?

- ☐ Оформление протокола и заключение договора
☒ Порядок проведение деловых встреч
☐ Порядок ведения деловых переговоров
☐ Деловая переписка
☐ Виды коммерческой переписки

420 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятим

- ☐ не всегда
☒ да ,можно

- ☐ зависит от формы собственности предприятий
- ☐ зависит специализации предприятий
- ☐ нет

421 Можно ли конкуренцию рассматривать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

- ☐ зависит от вида деятельности
- ☒ нет
- ☐ это внутренний фактор
- ☐ если предприятие частное
- ☐ да, можно

422 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

- ☐ Риск покупки, посреднический риск, риск продаж
- ☒ Производственный, коммерческий (торговый), финансовый риск
- ☐ Коммерческий, торговый риск, риск массового
- ☐ Коммерческий риск, риск обращения, риск по товарообороту
- ☐ Производственный, риск продаж, риск покупки

423 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

424 Понятие этика

- ☐ Установленный порядок поведения где либо, грамотность, логичность
- ☒ Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы
- ☐ Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
- ☐ Установленный порядок поведения где либо
- ☐ Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; Установленный порядок поведения где либо

425 Понятие «Этикет»

- ☐ Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы; нормы профессионального поведения, или профессиональный этики
- ☒ Установленный порядок поведения где-либо;
- ☐ Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
- ☐ Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы
- ☐ Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы;

426 Что такое оферта?

- ☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- ☒ Формальное предложение заключить коммерческую сделку
- ☐ Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушившей обязательства
- ☐ Деловая переписка
- ☐ Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

427 С чем связано возникновение финансового риска?

- ☐ Изменением уровней цен
- ☒ Вероятностью потери финансовых ресурсов
- ☐ Не выполнением плана по обороту
- ☐ Уменьшением объемов производства
- ☐ Вероятностью увеличения расходов

428 Что такое коммерческие письма?

- ☐ Характер коммерческой сделки
- ☒ Деловая переписка
- ☐ Порядок ведения деловых переговоров
- ☐ Виды коммерческой переписки
- ☐ Оформление протокола и заключение договора

429 Нормы защиты коммерческой тайны

- ☐ Все вышеуказанные варианты не верны
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ Нормы права, направленные на защиту интересов ее владельцев
- ☐ Нормы, устанавливаемые руководством предприятия
- ☐ Специальные структурные подразделения обеспечивающие соблюдение норм

430 Что представляет собой риск для предпринимателя?

- ☐ Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения
- ☒ Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности
- ☐ Недополучение предусмотренных заранее результатов
- ☐ Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала
- ☐ Снижение объема товарооборота и изменение его структуры

431 Рынок средств потребления состоит из

- ☐ потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий
- ☒ потребителей, закупающих товары для личного потребления
- ☐ предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи
- ☐ потребителей, закупающих товары для перепроизводства
- ☐ потребителей, занимающихся производством средств потребления

432 Рынок институциональных организаций состоит из:

- ☐ потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий
- ☒ потребителей, закупающих товары для производства других товаров
- ☐ предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи
- ☐ потребителей, закупающих товары для оказания гуманитарной помощи
- ☐ потребителей, закупающих товары для личного потребления

433 Что такое информация?

- ☐ 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

434 Что такое «Коммерческая информация»

- ☐ Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- ☒ 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

435 Что такое коммерческая тайна?

- ☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование
☒ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
☐ Хеджирование
☐ Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
☐ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

436 Торговый знак - это:

- ☐ символы, используемые в торговой марке
☒ юридически защищённая марка или её часть
☐ запатентованное марочное название
☐ торговая марка
☐ марочное название

437 Торговая (товарная) марка - это:

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

438 Что такое коммерческий секрет?

- ☐ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм ;хеджирование
☒ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
☐ Хеджирование
☐ Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

439 Что входит в техническую информацию?

- ☐ Научно-технические проекты; Заявки на патенты; Информационный процесс;
☒ Все выше указанные варианты верны

- ☐ Научно-технические проекты; конструкторские разработки
- ☐ Заявки на патенты; дизайн
- ☐ Информационный процесс; программное обеспечение ЭВМ

440 Как учреждается командитное товарищество

- ☐ Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- ☒ 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

441 Марочное название - это:

- ☐ номенклатура производимых товаров
- ☒ произносимая часть торговой марки
- ☐ символы, используемые в торговой марке
- ☐ торговая марка
- ☐ ассортимент производимых товаров

442 Марочная эмблема (знак) - это:

- ☐ ассортимент производимых товаров
- ☒ опознаваемая, но непроизносимая часть торговой марки
- ☐ символы, используемые в торговой марке
- ☐ произносимая часть торговой марки
- ☐ торговая марка

443 Что такое коллективный знак

- ☐ Товарный заключению договора
- ☒ Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации
- ☐ Товарный знак союза
- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☐ Товарный знак объединения предприятий

444 Что представляет собой торговая конъюнктура?

- ☐ соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
- ☒ состояние торговли при соответствующем уровне цен за определенный период времени
- ☐ равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

445 Договор купли-продажи товаров

- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☒ 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

446 Договор поставки заключается на

- ☐ 5.0
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ 3.0
- ☐ 2.0
- ☐ 1 или иной период

447 Договор поставки товаров

- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☒ 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

448 Обязательные условия договора поставки

- ☐ Цены и порядок расчетов; имущественная
- ☒ Все выше указанные варианты верны
- ☐ Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки исполнение
- ☐ Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров
- ☐ Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор

449 Что такое пролонгация?

- ☐ Товарные договора поставки
- ☒ Продолжение договора поставки
- ☐ Завершение договора поставки
- ☐ Исполнение договора поставки
- ☐ Выполнение договора поставки

450 Что такое хозяйственные связи?

- ☐ Экономические; организационные административно-правовые отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками
- ☒ Все выше указанные варианты верны
- ☐ Экономические; организационные; административно - правовые; финансовые отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками
- ☐ Экономические; организационные; коммерческие отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками
- ☐ Экономические; коммерческие

451 Предмет договора купли-продажи

- ☐ Товары сдаются покупателю через определенной срок
- ☒ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- ☐ Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- ☐ Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством
- ☐ Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

452 Предмет договора поставки товаров

- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☒ 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

453 Формы применяемых имущественных санкций

- ☐ Штраф
- ☒ Штраф; неустойка; пеня
- ☐ Штраф; пеня
- ☐ пеня; неустойка

- ☐ Неустойка; штраф

454 Что входит в систему хозяйственных связей

- ☐ Все вышеуказанные варианты не верны
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ 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

455 Что представляет собой свободный рынок?

- ☐ На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
- ☒ 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

456 Прямой экспорт - это:

- ☐ экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками
- ☒ экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием
- ☐ экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
- ☐ операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
- ☐ операции, проводимые на тендерах

457 Косвенный экспорт - это:

- ☐ экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием
- ☒ экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками
- ☐ экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
- ☐ операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
- ☐ операции, проводимые на тендерах

458 На каких принципах строится таможенное право

- ☐ Принцип уважения прав и основных свобод человека; Принцип научности
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны

- ☐ Принцип уважения прав и основных свобод человека; принцип законности
- ☐ Принцип гуманности; Принцип научности
- ☐ Принцип законности; принцип примата международно-правовых норм

459 Основные понятия экспортно-импортных операций

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

460 Прямое инвестирование - это:

- ☐ совместное владение предприятием
- ☒ строительство собственного завода в зарубежных странах
- ☐ лицензирование
- ☐ подрядное производство
- ☐ управление по контракту

461 С каким экономическим показателем страны связана финансовая деятельность торговой фирмы?

- ☐ Объем валового внутреннего продукта
- ☒ Денежное обращение
- ☐ Макроэкономические показатели
- ☐ Структура товарооборота
- ☐ Оптимизация прибыли

462 Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки:

- ☐ создание международного маркетингового отдела
- ☒ экспортная, совместная предпринимательская деятельность и вложение прямых инвестиций в зарубежных странах
- ☐ адаптация товаров к потребностям международных рынков
- ☐ модификация как товаров, так и коммуникационной системы
- ☐ организация торговых домов, ярмарок и выставок

463 Что такое импорт

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

464 Что такое экспорт

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

465 Что означает термин «франшиза»

- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- ☒ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- ☐ Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Изготовителем товара является сам франчайзер
- ☐ Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования

466 Что такое деловой франчайзинг

- ☐ Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- ☒ Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- ☐ Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

467 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

- ☐ Баланс
- ☒ Баланс и счет прибылей и убытков
- ☐ Баланс и счет прибылей
- ☐ Баланс и счет убытков

☐ Счет убытков и прибылей

468 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

- ☐ Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
- ☒ Применяется к товарам, изготовителем которых является сам под торговой маркой франчайзера
- ☐ Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и передает технологии и лицензии

469 Что входит в состав основных форм лизинга?

- ☐ Рентинг, лизинг
- ☒ Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
- ☐ Лизинг и хайринг
- ☐ Чертер и хайринг
- ☐ Лизинг, чертер

470 Когда принят закон Азербайджанской Республики «О лизинге»

- ☐ 2002.0
- ☒ 1994.0
- ☐ 1996.0
- ☐ 1998.0
- ☐ 2000.0

471 Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот:

- ☐ для фирм, создающей компанию в оффшорной зоне;
- ☒ фирм – нерезидентов
- ☐ для фирм – резидентов;
- ☐ для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;
- ☐ для стран имеющих благоприятный валютный режим.

472 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

- ☐ легкой доступностью к зарубежной банковской системе.
- ☒ все вышеуказанные ответы верны

- ☐ налогообложении;
- ☐ финансовой секретности;
- ☐ валютном контроле;

473 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

- ☐ финансовые
- ☒ банковские.
- ☐ рисковые;
- ☐ валютные;
- ☐ правовые;

474 Правовой статус оффшорной компании определяется:

- ☐ специализирующихся на формировании корпорациями;
- ☒ наличием не резидентского статуса оффшорной компании
- ☐ непосредственным контактом с банками;
- ☐ оказанием услуг национальным компаниям, специализирующихся на формировании корпорациями;
- ☐ полноправным субъектом хозяйственных и деловых отношений;

475 Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется:

- ☐ факторинг
- ☒ хайрингом;
- ☐ рейтингом;
- ☐ лизингом;
- ☐ инжинирингом.

476 Сторонами по договору лизинга называются

- ☐ заказчик и покупатель;
- ☒ арендатор и арендодатель;
- ☐ продавец и покупатель
- ☐ заказчик и консультант
- ☐ продавец и арендатор;

477 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

- ☐ Лизингодатель
- ☒ Лизингодатель, лизингополучатель и продавец
- ☐ Лизингодатель и лизингополучатель
- ☐ Лизингодатель, лизингополучатель, продавец, поставщик
- ☐ Лизингодатель, посредник, лизингополучатель, продавец, поставщик

478 Существует несколько видов «оффшорных зон», основными из которых являются:

- ☐ свободные экономические зоны;
- ☒ зоны с пониженным налогообложением;
- ☐ квазиоффшоры;
- ☐ классические оффшоры
- ☐ налоговые гавани.

479 Сфера международных товарно-денежных отношений между продавцами и покупателями определяется как

- ☐ факторингом
- ☒ внешняя торговля;
- ☐ лизинг;
- ☐ инжиниринг;
- ☐ международная торговая сделка.

480 Термин «оффшорные зоны» означает:

- ☐ зоны с пониженным налогообложением;
- ☒ это часть экономического пространства, где имеется система льгот.
- ☐ свободные экономические зоны;
- ☐ это часть национального экономического пространства
- ☐ зона коммерческой секретности;

481 Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются:

- ☐ свободные фирмами.
- ☒ агентскими фирмами;
- ☐ дистрибьюторскими фирмами
- ☐ комиссионными фирмами
- ☐ брокерскими фирмами.

482 Основные подгруппы франшизинга

- ☐ Инвестиционная франшиза
- ☒ Франшиза-рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- ☐ Рабочая франшиза, франшиза-предприятие
- ☐ Рабочая франшиза, инвестиционная франшиза
- ☐ Франшиза-предприятие , инвестиционная франшиза

483 Основные положения договора лизинга

- ☐ Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ; порядок расчетов
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ;
- ☐ Срок действия договора лизинга; порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- ☐ Перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем на основании договора комплексного лизинга ;

484 Основные формы лизинга

- ☐ Долгосрчный, среднесрчный, краткосрочный, оперативный, возвратный
- ☒ Внутренний лизинг, международный лизинг
- ☐ Долгосрчный лизинг, среднесрчный лизинг, краткосрочный лизинг
- ☐ Долгосрчный лизинг, среднесрчный лизинг, краткосрочный лизинг, оперативный, возвратный
- ☐ Долгосрчный, среднесрчный, краткосрочный, оперативный

485 Типы лизинга в зависимости от срока

- ☐ Долгосрчный, среднесрчный, краткосрочный, оперативный, возвратный
- ☒ Долгосрчный , среднесрчный , краткосрочный
- ☐ Внутренний лизинг, международный лизинг
- ☐ Международный лизинг
- ☐ Долгосрчный лизинг, оперативный, возвратный лизинг

486 Что такое факторинг-фирма

- ☐ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю
- ☒ Факторинг-фирма, предоставляет около 80% суммы долга до наступления срока платежа, финансирует вас
- ☐ Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- ☐ Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга

- ☐ При котором продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель

487 Сущность факторинга

- ☐ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество
- ☒ Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- ☐ Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
- ☐ Лизинг при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество в качестве предмета лизинга
- ☐ При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель

488 Факторинг как форма комиссионных сделок и операций включает в себе:

- ☐ Ограничивают выполнением отдельных операций
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ Финансовая операция по переуступке прав и взыскание долгов
- ☐ Коммерческие операции по доверенности
- ☐ Услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит

489 Что такое оперативный лизинг

- ☐ Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- ☒ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- ☐ При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- ☐ Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга
- ☐ Внутренний лизинг, международный лизинг

490 Что такое финансовый лизинг

- ☐ Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- ☒ Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату
- ☐ При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- ☐ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- ☐ Внутренний лизинг, международный лизинг

491 Что такое возвратный лизинг

- ☐ Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг

- ☒ При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- ☐ Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- ☐ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- ☐ Внутренний лизинг, международный лизинг

492 Что является источником дохода франчайзинга

- ☐ Плата за оказываемые управленческие услуги в форме процента от процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ Доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров
- ☐ Вступительный взнос; премия за подбор помещений; доход от арендных платежей;
- ☐ Доход от торговых точек, принадлежащих компании, доход от лизинга оборудования, транспортных средств, проценты за кредиты

493 Что входит в расходы франчайзинга

- ☐ Выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- ☒ Плата за франчайзинг; выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- ☐ Плата за франчайзинг, выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду
- ☐ Плата за франчайзинг; выплат франчайзи; реализация товаров; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- ☐ Плата за франчайзинг; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг

494 Что входит в состав франчайзинга?

- ☐ косметические и медицинские услуги
- ☒ товар, производство, деловитость
- ☐ услуги, связанные с получением образования
- ☐ отдых и развлечение
- ☐ автомобиль, розничная торговля, здравоохранение

495 Перечислить основные виды франчайзинга

- ☐ Деловой, производственный
- ☒ Товарный, деловой, производственный
- ☐ Товарный
- ☐ Товарный, деловой
- ☐ Товарный, производственный

496 Что означает «Франчайзинг»

- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- ☒ Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях
- ☐ Изготовителем товаров является сам франчайзер
- ☐ Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования

497 Что такое производственный франчайзинг

- ☐ Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам
- ☒ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- ☐ Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Контракт, по которому одно лицо право на использование этой системой
- ☐ Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер

498 Договор купли-продажи будет считаться международным, если

- ☐ он заключен между разными государствами
- ☒ он заключен между субъектами одной и разной государственной принадлежности, находящимися на территории разных стран
- ☐ он заключен между субъектами разной государственной принадлежности, находящимися на одной территории
- ☐ он заключен между субъектами государственной, находящимися на территории разных стран
- ☐ он заключен между субъектами государственной принадлежности

499 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

- ☐ Товарный аккредитив; переводный вексель; простой вексель; долговое обязательство
- ☒ Все вышеуказанные ответы верны
- ☐ Инструкция по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже
- ☐ Извещение о платеже по товарному аккредитиву; извещение о принятии товарного аккредитива; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; заявка на банковскую гарантию
- ☐ Банковская гарантия; гарантийное письмо по товарному аккредитиву; инкассовое поручение; заявка на товарный аккредитив

500 Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем

- ☐ Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление
- ☒ Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, счет страховщика, ковернот
- ☐ Страховой полис, страховой сертификат, счет страховщика, ковернот
- ☐ Страховой полис, страховое объявление, счет страховщика, ковернот

- ☐ Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, ковернот

501 Глобальные компании реализуют на международных рынках

- ☐ нужные
☒ дифференцированные продукты, адаптированные к национальным рынкам
☐ штычные товары
☐ однородные универсальные продукты
☐ стандартные

502 Государственные корпорации – это

- ☐ необходимые корпорации
☒ корпорации, где государство владеет 100%-ым пакетом акций
☐ корпорации, где государство владеет блокирующим пакетом акций
☐ корпорации, где государство не владеет контрольным пакетом акций
☐ особая организационно-правовая форма, разрешенная Гражданским кодексом

503 Какова в Кодексе цель отношений компании с обществом и общественностью

- ☐ избегание нечестных конкурентов
☒ быть ответственным гражданином и помогать в образовании гражданского общества
☐ развитие и сохранение взаимного сотрудничества
☐ своевременное обеспечение условий для здоровой среды
☐ верное отношение к окружающей среде

504 Что является причиной оказания доверия благонадёжности, связанной с периодическим выполнением договоров

- ☐ нет верного ответа
☒ с дополнительными расходами на сборы информации о доверии партнёра
☐ с личными обвинениями, связанными с партнёрами
☐ усовершенствованием механизма осуществления этических принципов
☐ падением уровня благотворительности

505 Когда был подписан закон о коррупции?

- ☐ октябрь 2000 г
☒ Июнь 2000 г

- ☐ июня 2001 г
- ☐ августа 2003 г.
- ☐ сентября 2004 года

506 Лицо, у которого любой работник, нуждающийся в помощи по этическим вопросам, связанным с работой в фирме можно получить консультацию?

- ☐ это талантливый человек
- ☒ это корпоративный омбудсмен
- ☐ это лицо, обладающее духовными ценностями
- ☐ это полномочное лицо
- ☐ это доверительный человек

507 Отмечают два вида сигнала при сообщении об этическом нарушении. Какой является первый?

- ☐ отсутствие информации, сигнал психического воздействия
- ☒ сигнал, подающий для введения исследований внутри организации
- ☐ недоброжелательный сигнал
- ☐ посторонний сигнал
- ☐ беспристрастный сигнал

508 Что в Кодексе определяет отношения компании с производителями?

- ☐ нет верного ответа
- ☒ продукция и услуги высокого качества
- ☐ безопасность труда
- ☐ проявление уважения к личности и достоинству человека
- ☐ развитие и сохранение взаимосотрудничества

509 Какова обязанность в Кодексе к конкурентам компании?

- ☐ отражение права стабильных доходов
- ☒ избегание нечестных конкурентов
- ☐ своевременное обеспечение условий для здоровой среды
- ☐ справедливое отношение к каждому человеку
- ☐ верное отношение к окружающей среде

510 Какой из обязательств не относится к этическим обязательствам руководителя?

- ☐ руководители несут ответственность за управленческие перспективы
- ☒ руководители не несут ответственность за созданием ответственного коллектива
- ☐ руководители должны быть примером морального поведения
- ☐ руководители несут ответственность за рабочую среду, они поощряют наличие ответственности
- ☐ руководители должны информировать своих подчиненных о своих намерениях

511 Как называется краткий документ, определяющий этические принципы компании

- ☐ технический документ
- ☒ миссия
- ☐ кодекс поведения
- ☐ сигнал
- ☐ статья нравов

512 Как называются широкий спектр документов, определяющий этические принципы компании

- ☐ нет верного ответа
- ☒ кодекс поведения
- ☐ миссия
- ☐ декларация
- ☐ положение

513 Укажите личностные этико-психологические качества предпринимателя:

- ☐ целеустремленность
- ☒ все варианты верны
- ☐ творческий подход к делу
- ☐ чувство нового, стремление к нововведениям
- ☐ отсутствие страха перед нововведениями, склонность к риску

514 Укажите этические требования к современному бизнесу:

- ☐ заботу о своих работниках
- ☒ все варианты верны
- ☐ соблюдение установленных в обществе правовых и нравственных норм
- ☐ формирование доверительных отношений с покупателями и клиентами
- ☐ ведение конкуренции по честным правилам

515 Что из нижеследующего не является коммуникационным эффектом:

- ☐ эффект первых фраз
- ☒ эффект реализации
- ☐ эффект визуального имиджа
- ☐ эффект паузы
- ☐ эффект релаксации

516 Деловая беседа выполняет следующую функцию

- ☐ взаимное общение
- ☒ все ответы верны
- ☐ совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка идей
- ☐ поддержание коммерческих контактов
- ☐ стимулирование коммерческой активности

517 Процесс создания и передачи значимых сообщений в неформальной беседе, групповом взаимодействии или публичном выступлении называется:

- ☐ коммерциализация
- ☒ коммуникация
- ☐ конфронтация
- ☐ консолидация
- ☐ концессия

518 Какую форму распоряжения выбирает руководитель, когда хочет вызвать обсуждение, как лучше выполнить работу или подтолкнуть сотрудника к тому, чтобы он взял инициативу на себя?

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ форму обращения вопроса
- ☐ форму «добровольца»
- ☐ форму приказа
- ☐ форму просьбы

519 В зависимости от отношений между собеседниками и ситуации, телефонные разговоры делятся на:

- ☐ нужные и не нужные
- ☒ деловые и дружеские

- ☐ ошибочные и безошибочные
- ☐ важные и неважные
- ☐ официальные и не официальные

520 Специфической особенностью делового общения является:

- ☐ неформальность
- ☒ регламентированность
- ☐ неограниченность во времени
- ☐ отсутствие норм и правил
- ☐ разговор по душам

521 При ведении деловых бесед по телефону нельзя:

- ☐ благодарить и прощаться
- ☒ перебивать и не выслушивать
- ☐ использовать деловое приветствие
- ☐ задавать вопросы
- ☐ говорить грамотно и медленно

522 На бланке фирмы не рекомендуется указывать:

- ☐ телефон и факс
- ☒ банковские реквизиты
- ☐ название фирмы
- ☐ регистрационный номер
- ☐ дату регистрации

523 К видам деловой корреспонденции не относят:

- ☐ письма-подтверждения
- ☒ письма – угрозы
- ☐ письма – извещения
- ☐ циркулярные письма
- ☐ сопроводительные письма

524 Что из ниже перечисленного не следует делать, когда в вашей фирме звонит телефон

- ☐ следить за дикцией, говорить отчетливо
- ☒ превращать разговор в допрос
- ☐ поднять трубку до четвертого звонка
- ☐ сконцентрировать внимание только на беседе
- ☐ предложить перезвонить, если это требуется для выяснения деталей

525 Требования к одежде руководителя:

- ☐ универсально
- ☒ все варианты верны
- ☐ опрятность
- ☐ аккуратность
- ☐ хороший вкус

526 Что является условием регулирования конфликта?

- ☐ стремление
- ☒ сотрудничество
- ☐ агрессивность
- ☐ достоинство
- ☐ ответственность

527 Что является отрицательной стороной конфликта?

- ☐ устранение напряженности между сторонами
- ☒ нет верного ответа
- ☐ сбор новой информации о противоположной стороне
- ☐ оценка возможностей противоположной стороны
- ☐ устранение синдрома поклонения

528 Что является положительной стороной конфликта?

- ☐ эмоциональные и материальные потери
- ☒ устранение напряженности между сторонами
- ☐ сложное восстановление деловых отношений
- ☐ чрезмерное пристрастие к дискуссии
- ☐ падение уровня сотрудничества между сторонами

529 Который из перечисленных не является видом конфликта?

- ☐ деструктивный
- ☒ перспективный
- ☐ объективный
- ☐ субъективный
- ☐ конструктивный

530 Какой из перечисленных вариантов является методом разрешения конфликтов?

- ☐ арбитраж
- ☒ все варианты верны
- ☐ принципиальное соглашение
- ☐ прямые переговоры
- ☐ посредничество

531 Какой из перечисленных не является видом конфликтов?

- ☐ субъективный
- ☒ нет правильного ответа
- ☐ конструктивный
- ☐ объективный
- ☐ деструктивный

532 Коммерческий документ, который представляет собой предъявление претензий к стороне, нарушившей принятые на себя договорные обязательства, и требование возмещения убытков называется:

- ☐ ассигнация
- ☒ рекламация
- ☐ прокламация
- ☐ корреспонденция
- ☐ демонстрация

533 Что из ниже перечисленного не является этапом проведения деловых переговоров

- ☐ завершение переговоров
- ☒ отсрочка переговоров
- ☐ подготовка переговоров

- ☐ анализ переговоров
- ☐ проведение переговоров

534 Что из ниже перечисленного не является методом ведения деловых переговоров

- ☐ вариационный метод
- ☒ метод стимулирования
- ☐ метод интеграции
- ☐ компромиссный метод
- ☐ метод уравнивания

535 Укажите методы ведения переговоров:

- ☐ компромиссный
- ☒ все варианты верны
- ☐ вариационный
- ☐ интеграции
- ☐ уравнивания

536 Какой метод ведения переговоров предназначен, чтобы убедить партнера в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общественных взаимосвязей и потребностей развития кооперации?

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ интеграции
- ☐ вариационный
- ☐ уравнивания
- ☐ компромиссный

537 Существуют определенные правила, выполнение которых помогает достичь желаемого результата. Выделите то правило, которое не способствует успеху на переговорах:

- ☐ избегать поверхностных ответов
- ☒ не соглашаться на компромисс
- ☐ быть пунктуальным и обязательным
- ☐ дорожить доверием партнера
- ☐ внимательно выслушивайте все аргументы

538 Какой метод ведения переговоров является стратегией, предназначенной для достижения всех целей фирмы?

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ метод принципиальных переговоров
- ☐ мягкий метод
- ☐ жесткий метод
- ☐ позиционный метод

539 К функциям деловых переговоров относятся

- ☐ контрольная
- ☒ все ответы верны
- ☐ информационная
- ☐ коммуникативная
- ☐ регулятивная

540 Недостатки делового совещания:

- ☐ Коллективное решение, как правило, получается излишне компромиссным
- ☒ Все варианты верны
- ☐ При коллективном решении тратится больше времени, нежели этого требует принятие индивидуального решения «сверху»
- ☐ На совещании есть реальная опасность «заговорить» решение
- ☐ Отсутствует авторство и ослаблена

541 Деловые совещания по принадлежности бывают

- ☐ партийные (и других общественных организаций)
- ☒ все варианты верны
- ☐ административные
- ☐ научные и научно-технические
- ☐ объединенные

542 К сильному аргументу, который помогает при проведении коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности, не относится:

- ☐ показания свидетелей и очевидцев событий
- ☒ домыслы, догадки, предположения, измышления
- ☐ точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения вытекающие из них
- ☐ законы, уставы, руководящие документы
- ☐ экспериментально проверенные выводы

543 К несостоятельному аргументу, который используется сторонами на коммерческих переговорах, относится

- ☐ показания свидетелей и очевидцев событий
- ☒ суждения на основе подтасованных фактов
- ☐ законы, уставы, руководящие документы
- ☐ экспериментально проверенные выводы
- ☐ заключения экспертов

544 Этапы проведения коммерческих соглашений. Какой ответ не относится?

- ☐ все ответы относятся к этапам проведения коммерческих соглашений
- ☒ ликвидация коммерческих соглашений
- ☐ создание деловых партнерских отношений
- ☐ получение заказа производителем
- ☐ заключение коммерческих соглашений

545 Деятельность компании создаётся на основе нижеследующих материальных ценностях. Что из них не относится к человеческим ценностям?

- ☐ сохранение от отрицательных последствий сотрудников
- ☒ всё верное
- ☐ уважение правовых и законных интересов сотрудников
- ☐ справедливость
- ☐ равенство

546 В какую коммуникативную область обращается сфера культуры торговли чтобы завязать общение друг с другом и вести обмен мнениями?

- ☐ нет верного ответа
- ☒ полную духом коллективизма и товарищества
- ☐ соответствующую старым традициям
- ☐ наполненную стилем руководства и особенностями поведения
- ☐ соответствующую правилам и нормам

547 Торговый стиль соответствует стратегии ...

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ компромисса

- ☐ сотрудничества
- ☐ приспособления
- ☐ соперничества

548 Чем характеризуется торговая культура?

- ☐ нет верного ответа
- ☒ скоростным обратной связью и относительно низким риском
- ☐ взаимозависимостью т тесными связями
- ☐ слабой обратной связью
- ☐ более высоким риском

549 Что из нижеуказанного не относится к принципам коллективного поведения

- ☐ обеспечить повышение ценности компании
- ☒ нет верного ответа
- ☐ соблюдение норм деловых отношений
- ☐ сохранение делового имиджа компании
- ☐ сохранение секретности полученных сведений

550 Что из нижеуказанного не относится к принципу коллективного поведения?

- ☐ соблюдение норм деловых отношение
- ☒ отношения между корпорацией и покупателями
- ☐ обеспечить повышение ценности компании
- ☐ сохранение секретности полученных сведений
- ☐ сохранение делового имиджа компании

551 В каких сферах деятельности фирмы используется корпоративная культура:

- ☐ во взаимоотношениях с её клиентами
- ☒ все варианты верны
- ☐ во взаимоотношениях с партнерами
- ☐ во взаимоотношениях с органами власти
- ☐ во взаимоотношениях с субъектами рынка

552 Как называется этика, сущность которой может заключается в фирменных традициях, символах, легендах, передаваемых устно каждому новичку данного трудового коллектива?

- ☐ нет правильного ответа
- ☒ корпоративная этика
- ☐ политическая этика
- ☐ правовая этика
- ☐ социальная этика

553 Что не является недостатком культурной торговли?

- ☐ высокая текучесть кадров
- ☒ низкая текучесть кадров
- ☐ количество превалирует над качеством
- ☐ доминирует мышление краткосрочного успеха
- ☐ сотрудники чувствуют свою связь прежде всего с коллективом и меньше с предприятием

554 Что не является методом урегулирования конфликта:

- ☐ посредничество
- ☒ взятка
- ☐ авторитарный метод
- ☐ переговоры
- ☐ принципиальное согласование

555 Какую функцию не выполняет деловая беседа?

- ☐ стимулирование деловой активности
- ☒ срыв деловых контактов
- ☐ взаимное общение работников из одной деловой сферы
- ☐ совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов
- ☐ контроль и координирование уже начатых деловых мероприятий

556 Как называется речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций и фирм для установления деловых отношений, разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода к их решению?

- ☐ все варианты верны
- ☒ деловая беседа
- ☐ дружеская беседа
- ☐ беседа приятелей
- ☐ душевная беседа

557 Что из нижеперечисленного не является причиной конфликта интересов?

- ☐ неправильная оценка труда персонала
- ☒ уважение свободы других и терпимость к недостаткам
- ☐ серьезные недостатки работы управленческих структур организации
- ☐ отсутствие четкого распределения прав и обязанностей персонала
- ☐ психологическая несовместимость

558 Что предлагает свободный профессиональный представитель

- ☐ общение группой
- ☒ услуги своего ума
- ☐ партнёрство
- ☐ торговые марки
- ☐ согласованность в ценах

559 Товарный отчет представляет собой?

- ☐ документ, отражающий движение тары в торговом предприятии
- ☒ документ, отражающий движение товарных ценностей в торговом предприятии
- ☐ документ, в котором отражаются в стоимостном выражении остатки товаров
- ☐ документ о сумме реализованных товаров
- ☐ первичные документы о поступлении товаров

560 Укажите основные товаросопроводительные документы, используемые при отгрузке или получении товаров:

- ☐ договор о материальной ответственности кассира, денежный чек, приходный ордер
- ☒ счет-фактура, различные накладные, счета и денежные документы
- ☐ договор поставки, кассовая книга, платежная ведомость
- ☐ журнал учета получаемых от поставщиков счетов-фактур, требование-поручение, денежный чек
- ☐ кассовые чеки, книга кассира-операциониста, счет-фактура

561 Укажите основные показатели, характеризующие трудовые ресурсы предприятия:

- ☐ обращения, средняя заработная плата
- ☒ численность работников, производительность труда, расходы на оплату труда
- ☐ платежеспособность, ликвидность, производительность труда
- ☐ основные средства, показатели их эффективности, уровень издержек

- ☐ состояние запасов, средняя заработная плата, стоимость основных фондов

562 Укажите главные документ используемый при оценке финансового состояния торгового предприятия?

- ☐ структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования
- ☒ бухгалтерский баланс и приложения к нему
- ☐ отчет о прибылях и убытках
- ☐ вся кредитная документация
- ☐ кредитный договор, определяющий права и обязанности участников кредитной сделки

563 Укажите вариант в котором правильно указаны источники формирования финансовых ресурсов торгового предприятия:

- ☐ взносы юридических и физических лиц
- ☒ средства, мобилизованные на финансовом рынке, собственные и приравненные к ним средства, средства, поступающие в порядке перераспределения
- ☐ собственные и приравненные к ним средства
- ☐ средства, поступающие в порядке перераспределения
- ☐ средства, мобилизованные на финансовом рынке, страховые возмещения

564 Имеется ли связь между прибылью и издержками обращения?

- ☐ зависит от формы собственности
- ☒ да, имеется
- ☐ нет никакой связи
- ☐ зависит от ситуации
- ☐ зависит от масштабов деятельности предприятия

565 Укажите ряд внутренних факторов, имеющих влияние на размер прибыли торгового предприятия:

- ☐ величина валового дохода
- ☒ все перечисленные факторы влияют на размер прибыли торгового предприятия
- ☐ уровень издержек обращения
- ☐ скорость оборачиваемости товаров
- ☐ эффективность использования основного капитала

566 Учитываются ли издержки обращения в торговой надбавке?

- ☐ сальдо штрафов
- ☒ да, обязательно

- ☐ не всегда
- ☐ нет, не включаются
- ☐ в надбавки включаются доходы от операций с тарой

567 Конъюнктура рынка влияет ли на величину торговых надбавок?

- ☐ зависит от стратегии ценообразования
- ☒ да, конечно
- ☐ нет, не имеет отношения
- ☐ зависит от ценовой политики предприятия
- ☐ зависит от объема реализации

568 На размер оборотных средств влияет ли организация документооборота?

- ☐ не влияет
- ☒ да, обязательно
- ☐ не имеет никакого отношения
- ☐ зависит от обстановки
- ☐ зависит от объема товарооборота

569 Каким образом участвуют в процессе обращения товаров оборотные средства?

- ☐ в зависимости от объема товарооборота
- ☒ многократно
- ☐ поглощаются в одном цикле купли-продажи
- ☐ систематически
- ☐ несколько раз

570 Какие основные задачи анализа издержек обращения?

- ☐ анализ затрат на реализацию отдельных видов товаров
- ☒ все ответы верны
- ☐ изучение объема, структуры и динамики издержек в целом и по отдельным статьям расходов
- ☐ исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень затрат, и количественное измерение этого влияния
- ☐ определение экономии или перерасхода средств (в целом и по отдельным статьям)

571 Ручной труд используется ли в современных условиях в торговле?

- ☐ в розничной торговле трудовые процессы полностью механизированы
- ☒ большинство трудовых процессов в торговле выполняются вручную
- ☐ используется в оптовой торговле
- ☐ большинство трудовых ресурсов в торговле механизированы
- ☐ все операции в торговле механизированы и ручной труд отсутствует

572 Производительность труда (средняя выработка на одного работника) с учетом изменения цен и структуры товарооборота определяется:

- ☐ все вышеперечисленные верны
- ☒ путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и умножения на индекс трудоемкости товарооборота.;
- ☐ путем умножения средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости товарооборота;
- ☐ путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости
- ☐ нет правильного ответа

573 Труд в предприятиях массового питания - это

- ☐ деятельность, направленная на
- ☒ целесообразная, сознательная деятельность людей, направленная на предметы труда
- ☐ труд, направленный на воспроизводство
- ☐ деятельность, направленная на продажу товаров
- ☐ деятельность, направленная на смену форм стоимости

574 Перечислите виды повременной формы оплаты труда

- ☐ повременно-сдельная
- ☒ простая повременная, повременно-премиальная
- ☐ повременно остаточная, контрактная
- ☐ бестарифная, гибкая
- ☐ комиссионная, система плавающих окладов

575 Какова взаимосвязь между средней заработной платой и производительностью труда торгового работника?

- ☐ есть только в розничной торговле
- ☒ с ростом производительности труда средняя заработная плата увеличивается
- ☐ есть взаимосвязь
- ☐ нет никакой взаимосвязи
- ☐ есть в торговле продовольственными товарами

576 Заработную плату по совместительству можно ли отнести к индивидуальным доходам работников торговли?

- ☐ только в коммерческих структурах
- ☒ да, можно
- ☐ нельзя
- ☐ в зависимости от места работы
- ☐ в зависимости от отрасли торговли

577 Назовите основные виды заработной платы:

- ☐ средняя заработная плата, выплачиваемая работникам торговых предприятий
- ☒ номинальная и реальная
- ☐ заработная плата по совместительству
- ☐ реальная, выплачиваемая ежемесячно
- ☐ заработная плата по основному месту работы

578 Заработная плата - это:

- ☐ источник дохода работников в государственном секторе
- ☒ цена труда, выплачиваемая работнику за пользование его трудом
- ☐ сумма выплат работнику за его труд
- ☐ вознаграждение за трудовую деятельность
- ☐ величина основных источников доходов населения

579 Уровень заработной платы зависит ли от степени развития производительных сил общества?

- ☐ зависит от того, какая организация выпускает займы
- ☒ зависит
- ☐ зависит в частном секторе
- ☐ нет, не зависит
- ☐ зависит от отрасли экономики

580 производительные силы общества не влияют на уровень заработной платы? Доходы по займам можно ли отнести к индивидуальным доходам работников?

- ☐ зависит от того, какая организация выпускает займы
- ☒ можно
- ☐ нет, нельзя

- ☐ в зависимости от того, какие займы выпускаются
- ☐ если речь идет о коммерческих структурах можно

581 Выигрыш, наследство, дар можно ли отнести к индивидуальным доходам работников?

- ☐ во многих случаях нельзя
- ☒ можно
- ☐ нет, нельзя
- ☐ в зависимости от выигрыша
- ☐ зависит от того, кем оставлено наследство

582 В каких из нижеуказанных единицах измеряется производительность труда торговых работников?

- ☐ удельных
- ☒ стоимостных
- ☐ натуральных
- ☐ абсолютных
- ☐ относительных

583 Как влияет развитие массового питания на увеличение свободного времени членов общества?

- ☐ зависит от месторасположения предприятия
- ☒ увеличивает свободное время
- ☐ уменьшает свободное время
- ☐ влияет в зависимости от объема товарооборота
- ☐ влияет в зависимости от численности работников отрасли

584 Изучение микроспроса на уровне розничного предприятия может ли осуществляться посредством ярмарок, покупательских конференций?

- ☐ зависит от месторасположения предприятия
- ☒ ярмарки и покупательские конференции одна из форм изучения спроса на товары в розничных предприятиях
- ☐ да, возможно, но не всегда
- ☐ нет, это не приемлемо
- ☐ ярмарки и покупательские конференции для изучения спроса используются в оптовой торговле

585 Что не входит в основополагающие принципы организации ассоциаций (союзов, концернов, холдингов и проч.) юридических лиц?

- ☐ организация отношений между участниками на договорной основе
- ☒ принудительное объединение участников совместной деятельности
- ☐ равноправие участников совместной деятельности
- ☐ добровольность объединения на основе экономических интересов равноправие участников совместной деятельности
- ☐ свобода выбора организационной формы объединения и самоуправление участников и объединения в целом

586 Торговля предметами потребления влияет ли на увеличение свободного времени членов общества

- ☐ влияет, если применяются прогрессивные формы обслуживания
- ☒ торговля влияет на свободное время членов общества
- ☐ торговля предметами потребления не связана со свободным временем членов общества
- ☐ нет, не влияет
- ☐ если темпы товарооборота высокие, то может влиять

587 Что из перечисленных неверно с точки зрения роли решения социальных проблем трудового коллектива?

- ☐ в трудовом коллективе формируется образ жизни работника
- ☒ трудовой коллектив играет основную роль в учреждении предприятия
- ☐ на каждом предприятии трудовые отношения составляют основу социальных процессов
- ☐ трудовой коллектив занимает особое место в организации общественного производства
- ☐ трудовой коллектив – основа проявления творческого потенциала каждого работника

588 Какой фактор не учитывается при улучшении условий работы предприятия?

- ☐ уровень звука
- ☒ уровень квалификации работников
- ☐ правильное освещение
- ☐ нормальная температура;
- ☐ влияние на организм производственной среды;

589 Какой фактор учитывается при управлении социальным развитием трудового коллектива?

- ☐ унификация
- ☒ психологический
- ☐ фондоотдача
- ☐ амортизация оборудования
- ☐ ремонтпригодность

590 Что не относится к задачам социального обслуживания на предприятии?

- ☐ обеспечение достижения высокого эффекта от мероприятий социальной направленности
- ☒ проектирование мероприятий по повышению фоновой вооруженности труда на предприятии
- ☐ проектирование мероприятий социального направления по организации социального развития трудового коллектива;
- ☐ совершенствование организации социальных условий
- ☐ обеспечение активного участия трудового коллектива в разработке и проведении мероприятий социального направления

591 Что входит в состав диспетчерского обслуживания предприятия?

- ☐ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и служба логистики.
- ☒ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и диспетчер участка;
- ☐ планово-диспетчерское бюро, диспетчер участка и основные цеха;
- ☐ производственно-диспетчерский отдел, отдел заработной платы и оперативного производства;
- ☐ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и бюро нормирования

592 Из чего состоит основное условие оперативного регулирования в производственном процессе?

- ☐ материальное стимулирование;
- ☒ соблюдение технологического порядка;
- ☐ размещение оборудования;
- ☐ размещение работников;
- ☐ проектирование работы;

593 Контроль за качеством продукции:

- ☐ отражает контроль за реализацией продукции на рынках сбыта.
- ☒ отражает операции, связанные с проверкой соответствия продукции определенным стандартам, фабрично-заводским нормативам;
- ☐ отражает контроль за своевременным ремонтом используемого оборудования;
- ☐ отражает операции, связанные с проверкой соответствия технологических процессов необходимым требованиям;
- ☐ отражает операции, связанные с проверкой соответствия производства продукции нормам времени;

594 Что из перечисленного относится к затратам, связанным с обеспечением качества?

- ☐ общезаводские расходы
- ☒ затраты, связанные с проведением проверок и испытаний
- ☐ затраты, связанные с производством продукции
- ☐ затраты по сбыту продукции

- ☐ оплата труда производственных рабочих

595 Укажите основные товаросопроводительные документы, используемые при отгрузке или получении товаров:

- ☐ договор о материальной ответственности кассира, денежный чек, приходный ордер
☒ счет-фактура, различные накладные, счета и денежные документы
☐ договор поставки, кассовая книга, платежная ведомость
☐ журнал учета получаемых от поставщиков счетов-фактур, требование-поручение, денежный чек
☐ кассовые чеки, книга кассира-операциониста, счет-фактура

596 Товарный отчет представляет собой?

- ☐ документ, отражающий движение тары в торговом предприятии
☒ документ, отражающий движение товарных ценностей в торговом предприятии
☐ документ, в котором отражаются в стоимостном выражении остатки товаров
☐ документ о сумме реализованных товаров
☐ первичные документы о поступлении товаров

597 Какие документы не представляет предприятие в таможенные органы, осуществляя экспортные операции?

- ☐ декларация таможенного груза
☒ устав предприятия
☐ код предприятия, установленный Государственным комитетом статистики
☐ контракты, заключенные с иностранными лицами
☐ документ о происхождении экспортируемой продукции

598 Какие документы не предоставляет предприятие в таможенные органы, осуществляя операции по импорту?

- ☐ документ, подтверждающий происхождение товара
☒ свидетельство государственной регистрации
☐ сертификат качества товара
☐ подтверждающий происхождение товара
☐ декларация таможенного груза

599 Отметьте правильную последовательность этапов проведения наблюдения:

- ☐ установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов

- ☒ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; подготовка технических документов и оборудования
- ☐ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми
- ☐ подготовка технических документов и оборудования
- ☐ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми

600 Анализ протокола – это:

- ☐ интервью об использовании товаров, вызывающих к себе эмоциональное отношение
- ☒ помещение респондента в определенную ситуацию по принятию решения и описание им всех факторов, которыми он руководствовался при принятии данного решения
- ☐ интервьюер не затрагивает общих, социально значимых проблем, а спрашивает о личном
- ☐ выяснение глубинных психологических и эмоциональных первопричин принятия потребителем решения о покупке
- ☐ выяснение глубинных отношений респондента к объекту путем его сравнения с противоположностью

601 Полная перепись всех потребителей не целесообразна в следующих случаях:

- ☐ небольшой размер генеральной совокупности
- ☒ высокая цена систематической ошибки
- ☐ невысокая цена систематической ошибки
- ☐ большая продолжительность
- ☐ Высокая цена ошибки выборки

602 Полная перепись всех потребителей целесообразна в следующих случаях:

- ☐ Невысокая цена ошибки выборки
- ☒ небольшой размер генеральной совокупности
- ☐ Временные ограничения
- ☐ Большой размер генеральной совокупности
- ☐ Небольшой разброс характеристик

603 Полная перепись всех потребителей целесообразна в следующих случаях

- ☐ Невысокая цена ошибки выборки
- ☒ большой разброс характеристик
- ☐ Временные ограничения
- ☐ Большой размер генеральной совокупности
- ☐ Небольшой разброс характеристик

604 Начальным этапом формирования выборочного плана является:

- ☐ Определение методов сбора информации
- ☒ определение соответствующей совокупности
- ☐ проектирование выборочного плана
- ☐ получение списка совокупности
- ☐ определение методов доступа к совокупности

605 Ошибку контура выборки определяют:

- ☐ При определении методов доступа к совокупности
- ☒ при получении «списка» совокупности
- ☐ при проектировании выборочного плана
- ☐ при достижении нужной численности выборки
- ☐ при проверки выборки на соответствие требованиям

606 Доверительный интервал – это:

- ☐ Диапазон, по которому определяются меры центральной тенденции
- ☒ диапазон, крайним точкам которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос
- ☐ величина несхожести ответов респондентов
- ☐ среднее расстояние от средней оценки ответов каждого респондента на определенный вопрос
- ☐ диапазон, квартилям которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос

607 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

- ☐ Защита рынка
- ☒ расширение рынка
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☐ фланговая атака

☐ стратегия концентрации

608 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

- ☐ Стратегия на вызов конкурента
- ☒ стратегия защиты рыночной доли
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☐ фланговая атака
- ☐ стратегия прямой атаки

609 Какие из нижеперечисленных относятся к пассивным стратегиям рыночного лидера:

- ☐ стратегия прямой атаки
- ☒ ответная реакция на «вызов» конкурента
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☐ фланговая атака
- ☐ оборонительная стратегия

610 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям претендента на рыночное лидерство:

- ☐ стратегия упреждающей деятельности
- ☒ стратегия прямой атаки
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☐ концентрированная стратегия
- ☐ ответная реакция на «вызов» конкурента

611 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям предприятия, выступающего на рыночных нишах:

- ☐ стратегия упреждающей деятельности
- ☒ стратегия концентрации
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☐ фланговая атака
- ☐ ответная реакция на «вызов» конкурента

612 Какая из нижеследующих относится к классификации деловых культур по отношению ко времени:

- ☐ Деловая культура конкретных истин
- ☒ Монохромные деловые культуры

- ☐ Мужественная деловая культура и женственная деловая культура
- ☐ Деловая культура с максимальным стремлением избежать неопределенность и без ярко выраженного такого стремления
- ☐ Деловая культура универсальных истин

613 Какая из нижеследующих относится к классификации деловых культур по отношению ко времени:

- ☐ Деловая культура конкретных истин
- ☒ Полихромные деловые культуры
- ☐ Деловая культура универсальных истин
- ☐ Мужественная деловая культура и женственная деловая культура
- ☐ Деловая культура с максимальным стремлением избежать неопределенность и без ярко выраженного такого стремления

614 Патентное соглашение:

- ☐ полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- ☒ это международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.
- ☐ международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.
- ☐ документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение
- ☐ монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.

615 Лицензионное соглашение – это:

- ☐ полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- ☒ международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию..
- ☐ международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента
- ☐ документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение
- ☐ монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.

616 Спрос - это:

- ☐ все вещи, нужные человеку
- ☒ часть потребности, которая может быть удовлетворена, если покупатель способен заплатить за него
- ☐ спрос индивидуален, у него нет определения

- ☐ совокупность нужд общества
- ☐ особая форма потребности, требующая удовлетворения

617 Контактные аудитории - это:

- ☐ Референтные группы – это:
- ☒ совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
- ☐ предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами
- ☐ клиенты предприятия
- ☐ посредники, осуществ

618 группы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на отношение человека к чему или кому-либо и его поведение

- ☐ В основном они оказывают существенное влияние на покупательское поведение:
- ☒ группа покупателей, имеющих один и тот же мотив для покупки товара
- ☐ группа людей с общей системой ценностей
- ☐ группа покупателей, имеющих одни и те же убеждения
- ☐ все ответы верны

619 референтные группы, семьи, роли и статусы

- ☐ поставщики предприятия
- ☒ образ жизни, референтные группы, семьи
- ☐ референтные группы, роли и статусы, социальные классы
- ☐ культура, семьи, референтные группы
- ☐ субкультура, референтные группы, семьи влияющие на сбыт товаров предприятия

620 Личностные факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ роли и статусы, образ жизни, семьи, тип личности
- ☒ возраст и этап жизненного цикла семьи, работу, экономические условия, тип личности, стиль жизни
- ☐ уровень доходов, возраст и этап жизненного цикла семьи, работу
- ☐ образ жизни, семьи, тип личности
- ☐ референтные группы, работу, экономические условия, тип личности, уровень доходов

621 Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ восприятие, усвоение, убеждение и отношение

- ☒ мотивацию, восприятие, усвоение, убеждение и отношение
- ☐ мотивацию, восприятие, усвоение, тип личности
- ☐ референтные группы, мотивацию, восприятие, усвоение
- ☐ роли и статусы, мотивацию, восприятие, убеждение

622 Одной из целей проведения описательных исследований является:

- ☐ описание системы логистики предприятия
- ☒ разработка специальных прогнозов
- ☐ описание структуры спроса
- ☐ описание технологии работы предприятия
- ☐ усиление контроля над сотрудниками

623 Целью проведения каузальных исследований является:

- ☐ корректировка деятельности предприятия
- ☒ получение количественного выражения влияния независимой переменной на зависимую переменную
- ☐ определение частоты взаимосвязи между одной независимой переменной и остальными переменными
- ☐ определение частоты взаимосвязи между несколькими независимыми переменными
- ☐ обеспечение взаимоувязки между структурными подразделениями предприятия

624 Одной из трех основных целей проведения разведывательных исследований является:

- ☐ усиление планово – экономической дисциплины
- ☒ формирование проблемы с целью проведения более точного исследования
- ☐ выдвижение состава нового руководства предприятия
- ☐ увеличение степени информированности руководства на счет трудовой дисциплины
- ☐ выявление бизнес – секретов конкурентов

625 К психологическим факторам не относятся:

- ☐ Убеждения
- ☒ Этап жизненного цикла семьи
- ☐ Мотивация
- ☐ Восприятие; мотивация
- ☐ Восприятие

626 К культурным факторам не относятся:

- ☐ Социальное положение; Культура
- ☒ Семья
- ☐ Субкультура
- ☐ Социальное положение
- ☐ Культура

627 Уровни реакции покупателя можно классифицировать по следующим категориям:

- ☐ познавательная реакция, поведенческая реакция
- ☒ познавательная реакция, эмоциональная реакция, поведенческая реакция
- ☐ познавательная реакция, когнитивная реакция, эмоциональная реакция
- ☐ когнитивная реакция, эмоциональная реакция, аффективная реакция
- ☐ познавательная реакция, когнитивная реакция, аффективная реакция

628 Факторы культурного порядка :

- ☐ образ жизни
- ☒ культура
- ☐ семейное положение
- ☐ роли и статусы
- ☐ референтные группы

629 Факторы культурного порядка :

- ☐ образ жизни
- ☒ социальное положение
- ☐ семейное положение
- ☐ роли и статусы
- ☐ референтные группы

630 Личностные факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ роли и статусы, образ жизни, семьи, тип личности
- ☒ возраст и этап жизненного цикла семьи, работу, экономические условия, тип личности, стиль жизни
- ☐ образ жизни, семьи, тип личности
- ☐ уровень доходов, возраст и этап жизненного цикла семьи, работу
- ☐ референтные группы, работу, экономические условия, тип личности, уровень доходов

631 Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску:

- ☐ приверженцы марке
- ☒ суперноваторы
- ☐ консерваторы
- ☐ модники
- ☐ принадлежащие к высокой социальной группе

632 Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ восприятие, усвоение, убеждение и отношение
- ☒ мотивацию, восприятие, усвоение, убеждение и отношение
- ☐ мотивацию, восприятие, усвоение, тип личности
- ☐ референтные группы, мотивацию, восприятие, усвоение
- ☐ роли и статусы, мотивацию, восприятие, убеждение

633 Если покупатель считает покупку несущественной и постоянно выбирает одну и ту же марку товара, без какой-либо обработки информации и оценки марок, то это:

- ☐ консерватор
- ☒ инерция
- ☐ сложный процесс принятия решения
- ☐ диссонанс
- ☐ приверженность марке

634 Модель покупательского поведения основывается на:

- ☐ спрос - реакция
- ☒ стимулы (раздражители) - реакция
- ☐ образ жизни- реакция
- ☐ потребность- реакция
- ☐ покупательские возможности - реакция

635 В процессе принятия решений о покупке товара учитываются эти критерии: (Çәki:

- ☐ вовлечённость потребителя и доля рынка
- ☒ характер процесса принятия решения и вовлечённость потребителя

- ☐ рост и доля рынка
- ☐ привлекательность рынка и состояние предприятия
- ☐ характер процесса принятия решения и привлекательность рынка

636 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей входит:

- ☐ политико-правовой
- ☒ экономический фактор
- ☐ наличие эмоционального порыва
- ☐ социология труда
- ☐ инфраструктура рынка

637 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей включают также:

- ☐ социальные классы
- ☒ научно-технические факторы
- ☐ конкуренцию
- ☐ политико-правовой фактор
- ☐ инфраструктуру рынка

638 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя также:

- ☐ спрос фактор
- ☒ политический фактор
- ☐ конкуренцию
- ☐ возможности
- ☐ инфраструктуру рынка

639 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя:

- ☐ конкуренцию, спрос, возможности, рынки
- ☒ экономический, научно-технический, политический и культурный факторы и т.д.
- ☐ состояние образования и здравоохранения
- ☐ инфраструктуру рынка, социальные классы, политико-правовой фактор
- ☐ уровень развития информатики

640 К стратегиям изменения установки нельзя отнести стратегии:

- ☐ Изменения убеждений относительно бренда
- ☒ Изменения покупательских привычек
- ☐ Изменение товара
- ☐ Изменения значимости атрибутов
- ☐ Привлечение внимания к незамеченным свойствам

641 Эти социальные факторы оказывают существенное влияние на покупательское поведение:

- ☐ общественное положение
- ☒ референтные группы; семья; социальные роли и статусы
- ☐ образ жизни
- ☐ традиции
- ☐ национальный менталитет

642 Основные типы деловых закупок, это:

- ☐ закупки для решения новых задач, повторяющиеся закупки
- ☒ повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, закупки для решения новых задач
- ☐ закупки без изменений, закупки для решения производственных проблем
- ☐ повторная закупка без изменений, закупки для решения производственных проблем, повторная закупка с изменениями
- ☐ повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, личные закупки

643 Процесс принятия решений о покупке товара охватывает следующие этапы:

- ☐ подготовка эскизов и чертежей товара, сбор информации о товаре, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☒ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, выбор товара, проведение пробных продаж, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, организация рекламной кампании, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, организация рекламной кампании, приобретение товара

644 Культурный фактор покупательского поведения включает следующие составляющие:

- ☐ религию, национальный менталитет, воспитание
- ☒ культуру, субкультуру и социальные классы
- ☐ культуру, референтные группы и субкультуру
- ☐ тип личности культуру и социальные классы
- ☐ семью, культуру, субкультуру

645 Конечным элементом в простой модели покупательского поведения является:

- ☐ покупатель
- ☒ ответная реакция покупателя
- ☐ результат
- ☐ покупка товара или услуги
- ☐ нейтрализация воздействия

646 Последовательность процесса совершения покупки товара или услуги:

- ☐ наличие денег – раздражитель – магазин – совершение покупки
- ☒ осознание проблемы - поиск информации – оценка вариантов – принятие решения о покупке – покупка
- ☐ нужды- потребности – рыночные исследования – выбор рынка – покупка товара или услуги – впечатления
- ☐ осознание потребности – накопление опыта относительно удовлетворения потребностей – удовлетворение потребности – результат
- ☐ возникновение проблемы – изучение причин проблемы – определение способов устранения проблемы – решение проблемы

647 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☒ производителей
- ☐ зарубежных продавцов
- ☐ коммерческие организации
- ☐ правозащитные организации

648 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☒ оптовых и розничных продавцов
- ☐ купцов
- ☐ религиозные организации
- ☐ правительственную связь

649 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☒ некоммерческие организации
- ☐ фермеров
- ☐ военных

☐ рабочих

650 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☒ промышленность
- ☐ сельское хозяйство
- ☐ объединения деловых кругов
- ☐ правительство

651 Последовательность разработки плана личных продаж:

- ☐ такие планы не разрабатываются
- ☒ установление целей – определение торговых представителей – разработка бюджета – определение типов торговых обязанностей – выбор метода продаж – определение заданий по продажам – реализация плана
- ☐ выбор метода продаж – распределение заданий по продажам – разработка бюджета – выполнение плана – оценка результатов
- ☐ изучение возможностей маркетинговых коммуникаций – обоснование плана личных продаж – разработка альтернативных вариантов плана личных продаж – выбор наилучшего из альтернативных вариантов – реализация плана
- ☐ установление клиентов - определение их материальных возможностей - установление места и времени осуществления личных продаж – выделение сотрудников по этим продажам – реализация плана личных продаж – контроль исполнения – оценка результатов

652 Для этих товарных групп, личные продажи являются предпочтительными:

- ☐ строительных материалов
- ☒ товаров производственно-технического назначения
- ☐ потребительских товаров
- ☐ сельскохозяйственных товаров
- ☐ продовольственных товаров

653 Существуют следующие виды процессов принятия решения о покупке потребителями:

- ☐ неизменная повторная закупка, новая закупка, приверженность марке, ограниченный процесс принятия решения
- ☒ сложный процесс принятия решений, ограниченный процесс принятия решений, приверженность марке, инерция
- ☐ новая закупка, приверженность марке, инерция, ограниченный процесс принятия решения
- ☐ модифицированная повторная закупка, сложный процесс принятия решения, новая закупка, приверженность марке
- ☐ новая закупка, приверженность марке, ограниченный процесс принятия решения

654 Если покупатель, считает покупку несущественной и постоянно выбирает одну и ту же марку товара без какой-либо обработки информации и оценки марок – это:

- ☐ покупка товаров особого спроса
- ☒ инерция
- ☐ сложный процесс принятия решений
- ☐ приверженность марке
- ☐ приверженность марке, инерция

655 Совокупность покупателей, проявляющих интерес и имеющих доход и доступ к определенному товару или услуге – рынок:

- ☐ нет верного ответа
- ☒ доступный
- ☐ квалифицированный
- ☐ целевой
- ☐ освоенный

656 К какому критерию сегментирования относится фактор искомых в товаре выгод:

- ☐ культурному
- ☒ психографическому
- ☐ социальному
- ☐ демографическому
- ☐ экономическому

657 По степени приверженности к товарам покупателей можно подразделить на следующие группы:

- ☐ объективные приверженцы
- ☒ безоговорочные приверженцы, т.е. потребители, которые постоянно покупают товар одной и той же марки
- ☐ регулярные приверженцы - это потребители, которые привержены ко всем товарным маркам
- ☐ обманчивые приверженцы- это потребители, переносящие свои предпочтения с одной товарной марки на другую
- ☐ андожированные приверженцы

658 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление:

- ☐ обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов
- ☒ выделить товар продавца или группы продавцов среди товаров конкурентов и идентифицировать его
- ☐ 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

659 Разновидности одного и того же товара являются:

- ☐ Марками-конкурентами
- ☒ Товарно-видовыми конкурентами
- ☐ Торговыми марками
- ☐ Товарно-родовыми конкурентами
- ☐ Конкурентами-желаниями

660 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ вознаграждение посредников запрещено законом
- ☒ за количество
- ☐ в связи с особыми условиями поставки
- ☐ за условия «франко- станция отправления»
- ☐ в связи с условиями ДАФ

661 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ за снижение издержек обращения
- ☒ функциональные скидки
- ☐ за наличие достаточной инфраструктуры
- ☐ в связи с дискриминационным ценообразованием
- ☐ за многопрофильность деятельности

662 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ за сокращение транзакционных расходов
- ☒ за помощь в сервисном обслуживании потребителей
- ☐ в связи с базисными условиями поставок
- ☐ за условия FOB
- ☐ за снижение издержек обращения

663 К оптовой торговле относится этот вид деятельности:

- ☐ доставка реализуемого товара покупателю в крупных размерах
- ☒ проведение переговоров брокером с производителем в целях заключения договора о поставке партии железобетона одной из строительных организаций
- ☐ приобретение ящика яблок на овощебазе для заготовок на зиму
- ☐ проведение фирмой банкета на 150 персон с полным обслуживанием в кафетерии

- ☐ доставка реализуемого товара в вагонах покупателю

664 К числу наиболее древних услуг относятся:

- ☐ аудиторские
☒ медицинские услуги
☐ компьютерные
☐ информационные
☐ биржевые

665 К числу наиболее современных услуг относится:

- ☐ охранные
☒ компьютерные
☐ торговли
☐ медицинские услуги
☐ транспортные

666 К числу наиболее современных услуг относится:

- ☐ охранные
☒ биржевые
☐ торговли
☐ медицинские услуги
☐ транспортные

667 К предпосылкам роста значимости услуги не относится:

- ☐ увеличение роли информационных услуг
☒ уменьшение роли информационных услуг
☐ увеличение влияния услуг на торговлю новыми типами товаров
☐ необходимость в комплексе дополнительных услуг при сбыте товаров
☐ увеличение роли финансовых услуг

668 К предпосылкам роста значимости услуги не относится:

- ☐ увеличение роли информационных услуг
☒ уменьшение роли финансовых услуг

- ☐ увеличение влияния услуг на торговлю новыми типами товаров
- ☐ необходимость в комплексе дополнительных услуг при сбыте товаров
- ☐ увеличение роли финансовых услуг

669 К деловым услугам не относится:

- ☐ наем персонала
- ☒ образование
- ☐ безопасность
- ☐ франчайзинг
- ☐ аудит

670 Как называется первый этап жизненного цикла услуги:

- ☐ насыщение
- ☒ исследование и разработка
- ☐ выведение услуги на рынок
- ☐ рост
- ☐ зрелость

671 Сфера «банки» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

672 Сфера «операции с ценными бумагами» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

673 Сфера «информационные услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

674 Сфера «ветеринарные услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

675 Сфера «юридические и консалтинговые услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

676 Какие сферы услуг относятся к производственным услугам:

- ☐ ТВ,радио,образование,культура
- ☒ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Торговля,транспорт,связь

677 Какие сферы услуг относятся к распределительным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☒ Торговля,транспорт,связь
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ ТВ,радио,образование,культура

678 Какие сферы услуг относятся к профессиональным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☒ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Торговля,транспорт,связь

679 Какие сферы услуг относятся к потребительским (массовым) услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☒ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Торговля,транспорт,связь

680 Какие сферы услуг относятся к общественным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☒ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Торговля,транспорт,связь

681 Какие услуги относятся к личным услугам:

- ☐ Франчайзинг
- ☒ Трудоустройство
- ☐ Аудит
- ☐ Безопасность
- ☐ Наем персонала

682 Назовите сферы услуг, относящиеся к классу «осязаемые действия, направленные на тело человека»:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☒ здравоохранение,пассажирский транспорт,салоны красоты и парикмахерские,спортивные заведения,рестораны и кафе
- ☐ Образование,радио и телевизионное вещание,информационные услуги,театры.музеи
- ☐ Банки,юридические и консалтинговые услуги,страхование,операции с ценными бумагами

- ☐ Грузовой транспорт, ремонт и содержание оборудования, охрана, поддержание чистоты и порядка, прачечные, химчистки, ветеринарные услуги

683 Какие услуги относятся к деловым услугам:

- ☐ Трудоустройство
☒ Франчайзинг
☐ Развлечения
☐ Путешествия, образование
☐ Образование

684 Какой этап для предприятия означает наиболее высокие затраты на создание услуги:

- ☐ рост
☒ зрелость
☐ выведение услуги на рынок
☐ исследование и разработка
☐ насыщение

685 К этапу «Осознание проблемы» процесса принятия решения о покупке услуги относится:

- ☐ понимание методов решения базируется на стереотипах («купить квартиру», «построить дачу», «сделать прическу» и т.д.)
☒ на этом этапе происходит понимание необходимости обращения за некой услугой
☐ этот этап осложнен тем, что потенциальный потребитель, как правило, не знает, что именно он хочет найти
☐ на данном этапе принимаются во внимание стоимостные факторы, сопоставленные с консолидированным мнением референтных источников
☐ при наличии осознанной и сформулированной проблемы, а также при удовлетворяющем количестве исходной информации решение обычно принимается быстро

686 Укажите правильный вариант типов влияний на принятие решения о покупке услуги:

- ☐ влияние внутренней среды, влияние внешней среды, индивидуальные особенности, влияние заупочного центра
☒ влияние со стороны конкурентов, влияние внутренней среды, влияние со стороны общества, влияние референтных групп
☐ индивидуальные особенности, влияние со стороны группы, влияние со стороны поставщиков услуг, влияние внешней среды
☐ влияние посредников, влияние внутренней среды, влияние внешней среды, влияние референтных групп
☐ влияние со стороны конкурентов, влияние посредников, влияние референтных групп, индивидуальные особенности

687 Основной функцией организаций-потребителей образовательных услуг является:

- ☐ обеспечивает пополнение доходной части бюджета

- ☒ установление особых требований к качеству ОУ
- ☐ помогает защищать интересы фирм страны
- ☐ налаживание и поддержание связи
- ☐ поиск и использование средств

688 К основным критериям качества услуги не относятся:

- ☐ Надежность
- ☒ Гибкость
- ☐ Отзывчивость
- ☐ Безопасность
- ☐ Взаимопонимание с покупателем

689 Что не включает в себя аудиторский договор:

- ☐ ответственность сторон
- ☒ рекламную смету
- ☐ предмет и сроки проверки
- ☐ объем консультационных услуг
- ☐ размер и порядок оплаты

690 Слухи – это:

- ☐ форма отображения количественной информации
- ☒ неподтвержденные, непроверенные факты
- ☐ простейший вид информации: событие или условие, непосредственно наблюдаемое
- ☐ совокупность фактов, представленных в систематизированной, обобщенной форме
- ☐ информация, базирующаяся на умозаключениях, подсчетах и статистических расчетах

691 Кандидат в предприниматели должен обладать следующими чертами характера:

- ☐ активность, инициативность
- ☒ все ответы верны
- ☐ оптимизм
- ☐ решительность
- ☐ ответственность

692 Навыки, необходимые консультанту для работы с клиентом:

- ☐ навыки общения - умение слушать, вызывать доверие, симпатию
- ☒ все ответы верны
- ☐ навыки решения проблем
- ☐ знание бизнеса, его составляющих - маркетинг, финансы, производство, персонал, этапы развития бизнеса
- ☐ связь с инфраструктурой бизнеса

693 Кандидат в предприниматели должен обладать определенными чертами характера. К ним не относится:

- ☐ организаторский талант
- ☒ неответственность
- ☐ активность
- ☐ оптимизм
- ☐ решительность

694 Кандидат в предприниматели должен обладать определенными чертами характера. К ним не относится:

- ☐ целеустремленность
- ☒ нерешительность
- ☐ активность
- ☐ оптимизм
- ☐ организаторский талант

695 Что не является методом урегулирования конфликта:

- ☐ авторитарный метод
- ☒ взятка
- ☐ переговоры
- ☐ принципиальное согласование
- ☐ посредничество

696 Основным этапом деловой беседы является:

- ☐ подготовительные мероприятия
- ☒ все ответы верны
- ☐ начало беседы
- ☐ информирование присутствующих
- ☐ аргументирование выдвигаемых положений

697 Деловая беседа выполняет следующую функцию:

- ☐ взаимное общение работников из одной деловой среды
- ☒ все ответы верны
- ☐ совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка идей
- ☐ поддержание деловых контактов
- ☐ стимулирование деловой активности

698 Профессиональное общение руководителя зависит от:

- ☐ характера взаимосвязей и взаимоотношений с подчиненными
- ☒ все ответы верны
- ☐ установок и ценностей руководителя
- ☐ характера взаимосвязей и взаимоотношений с коллегами
- ☐ от его личного типа и характера

699 Товарный отчет представляет собой?

- ☐ документ, отражающий движение тары в торговом предприятии
- ☒ документ, отражающий движение товарных ценностей в торговом предприятии
- ☐ документ, в котором отражаются в стоимостном выражении остатки товаров
- ☐ документ о сумме реализованных товаров
- ☐ первичные документы о поступлении товаров

700 Укажите основные товаросопроводительные документы, используемые при отгрузке или получении товаров:

- ☐ договор о материальной ответственности кассира, денежный чек, приходный ордер
- ☐ кассовые чеки, книга кассира-операциониста, счет-фактура
- ☐ журнал учета получаемых от поставщиков счетов-фактур, требование-поручение, денежный чек
- ☐ договор поставки, кассовая книга, платежная ведомость
- ☒ счет-фактура, различные накладные, счета и денежные документы