

3716_RU_Q2017_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3716 Kommersiya işi

1 Наиболее важными сторонами метода курса «исследования и прогнозирования коммерческой деятельности» является:

- все вышеперечисленное
- анализ и обобщение новых перспективных явлений в развитии коммерческой деятельности
- системный подход к решению задач прогнозирования и управления развитием коммерческой деятельности
- изучение процесса развития коммерческой деятельности
- учет специфики объекта исследования

2 В традиционной коммерции

- все составляющие (товар, субъект и процесс) – физические
- нет правильного ответа
- товар физический, процесс проведения сделки и субъект – цифровые
- товар и субъект – физические, а процесс проведения сделки - цифровой
- все ответы верны

3 Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

- вид бизнес-деятельности, связанный с торгово-организационными операциями
- деятельность по оказанию услуг с целью получения прибыли
- деятельность, в основе которого не лежит покупка товаров для их последующей реализации
- направлен на осуществление процесса купли-продажи товаров
- деятельность предприятий и организаций по закупке ресурсов для обеспечения процесса производства товаров (услуг)

4 Коммерция – это

- все ответы верны
- деятельность, отличительными чертами которой является: регулярность, инновационность, вложение капиталов и экономические риски
- любая деятельность, в том числе разового характера, направленная на получение прибыли
- деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли
- нет правильного ответа

5 Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях»

- 1996
- 2000
- 1998
- 1994
- 2004

6 Предмет курса «Коммерческая деятельность»

- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрого доведения товаров до конечных потребителей
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости

7 В зависимости от объектов купли-продажи и по территории их охвата выделяют следующие товарные рынки:

- Внутренний, региональный и национальный рынки
- Совокупный внутренний и региональный рынки
- Рынок нефтепродуктов, рынок зерна
- Локальный и региональные рынки
- Национальный и внешний рынки

8 Что представляет собой рыночная инфраструктура

- Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
- Совокупность организаций правовых форм и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование
- Фондовые и товарные биржи, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
- Оптовая и розничная торговля, обеспечивающее нормальное функционирование рынка
- Обслуживающие отрасли, предприятия, организации, обеспечивающие нормальное функционирование рынка

9 Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

- коммерция – торговая, а предпринимательство – производственная сфера деятельности
- конечная цель предпринимательской деятельности - коммерция
- разница в том, что коммерция является процессом купли-продажи товаров
- коммерция – составная часть предпринимательской деятельности
- предпринимательство – отрасль, приносящая прибыль с экономической, производственной и других видов деятельности, а коммерция – иной вид деятельности

10 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

- с изменением отношения потребителей к товарам
- с переходом к рыночным отношениям
- с разнообразием форм собственности
- с приватизацией и разгосударствлением собственности
- с повышением уровня организации производства

11 Как учреждается полное товарищество

- Учреждается не менее чем двумя компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем тремя юридическими лицами
- учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

12 Какие процессы выполняются в торговле?

- Формирование торгового ассортимента на складах и магазинах;
- Все выше указанные варианты верны
- Изучение и прогнозирование покупательского ; выявление и изучение источников поступления товаров;
- Заключение договоров, разработка заявок и заказов; организация и технология проведения оптовых закупок;
- Технология оптовой и розничной продажи товаров; рекламно-информационная деятельность;

13 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1961; 1961-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1986; 1986-1991; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.

14 Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- 1993
- 1991
- 1999
- 1997
- 1995

15 Объект изучения курса Коммерческая деятельность

- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей

16 Предмет курса Коммерческая деятельность

- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости

17 Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей
- Наиболее эффективное выполнение коммерческих процессов

18 Что является предметом торговли в современных условиях

- Личные потребительские вещи
- Купля-продажа всех продуктов труда
- Обеспечение пропорциональности в сфере услуг
- Защита прав потребителей
- Взаимоотношения между покупателями и продавцами

19 Что является предметом торговли

- Покупатели
- Продавцы
- Товар
- Цена
- Услуга

20 В чем заключается основная цель торговой деятельности

- Превращать товары в деньги, деньги в товары
- Продать как можно больше товаров
- Получить максимальную прибыль
- Завоевать наибольшее количество покупателей
- Удовлетворение потребностей покупателей

21 Торговля это:

- Деятельность, направленная на изучение позиций
- Деятельность, ориентированная на изучение спроса, исследование рыночных возможностей
- Вид человеческой деятельности, связанный с товарным обращением
- Деятельность, ориентированная на удовлетворение потребностей людей посредством обмена
- Деятельность, ориентированная на рынок

22 Коммерческие процессы - это

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

23 Какие из данных процессов являются технологическими

- Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями
- Торгово-коммерческая, предпринимательская и производственная деятельность
- Мелкая розничная торговля по купле-продаже товаров
- Все прогрессивные формы купли-продажи товаров
- Доставка, хранение, упаковка, сортировка и т.д. товаров

24 Что составляет теоретическую основу коммерции:

- стратегическое планирование
- за кон стоимости
- ценообразование
- ситуационный и системный анализ
- Торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров

25 Организационно-правовые формы предприятий

- Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество
- Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- 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

26 Задачи развития коммерческой работы на современном этапе

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

27 Какие существует способы координации в коммерции

- Задачи ,виды функции в отдельных звенах , построениеорганизационной структуры, распределение ответственности, созданныесистемы передачи информации
- Взаимное согласование, непосредственной контроль, стандартизациятруда ,стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
- Горизонтальная специализация ,вертикальная специализация, формализация поведения
- Задачи, взаимное согласование, виды функций, непосредственной контроле
- Построение организационной структуры, создание системы передачи информации, стандартизация процессов труда

28 Что понимается под документом или документированной информацией:

- упорядоченная совокупность данных, зафиксированных с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
- все ответы верны
- нет правильного ответа
- зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать
- информация, зафиксированная на бумажном носителе и заверенная подписью руководителя и печатью организации

29 Значение научно-технического прогресса в торговле

- Поступательное развитие науки и техники
- Реконструкция производства
- Обеспечивает техническое перевооружение отрасли
- Важный фактор развития экономики
- Обеспечивает высокую эффективность всего процесса

30 Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

31 Обязательные условия договора поставки

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

32 Что такое хозяйственные связи?

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

33 Как создаются объединенные предприятия

- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
- Учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- На добровольных началах союзом, концерном и другими объединениями по отраслевым, территориальным признакам
- Общество в уставном капитале преобладает другое товарищество
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

34 Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

- Самоокупаемость, рентабельность, материальная выгода
- Планирование, бережливость, материальная заинтересованность, ценообразование, кредитование, финансовая устойчивость
- Товарооборот, издержки обращения, количество работников и фонд заработной платы

- Оборот, прибыль, специальные оборотные средства
- Основной и оборотный капитал, прибыль и рентабельность

35 Какими методами пользуются при планировании розничного товароборота?

- Нормативный, метод группировки
- Метод прямых расчетов, экономико-аналитический метод, экономико-математический метод
- Оперативный, сравнительный, опытный
- Экономико-аналитический, статистический, экономический
- Математический, бухгалтерский, коммерческий

36 Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

- Тарифное разделение
- Повременная и сдельная: в том числе премиальная
- По объему оборота и структуре
- По производительности труда и эффективности
- По объему прибыли и рентабельности

37 С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

- сфера деятельности, создающая экономические отношения между физическими лицами
- совокупность внутренней и внешней торговли
- форма товарного обращения, осуществляемая при посредстве денег, отрасль национальной и международной экономики
- форма применения денежного товарообмена в национальной экономике
- самая развитая, целенаправленная форма товарного обмена

38 Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

- Данная закономерность отражается на розничном товарообороте республики
- Устойчивый и систематический рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре
- Устойчивый рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными изменениями, происходящими в его инфраструктуре
- Устойчивый рост общего объема товарного предложения, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре
- Данная закономерность отражает социально-экономическое положение и политическую стабильность

39 Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

- состоит из обслуживающих структур по товарно-рыночным принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- основные задачи коммерческих услуг в прогнозировании и изучении объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из функциональных структур для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из обслуживающих структур по географическим принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками

40 Рынок, соответствующий положению, при котором предложение превышает объём спроса, - это:

- рынок средств производства
- рынок посредников
- рынок правительственных учреждений
- рынок производителей
- рынок потребителей

41 Как учреждается акционерное общество

- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество
- Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

42 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 2002
- 2000
- 1994
- 1996
- 1998

43 Перечислить основные группы рынков

- Средства производства и производственных видов деятельности; потребительские товары
- Все вышеуказанные варианты верны
- информация ; инновация
- Рабочая сила; ценная бумага; валюта;
- Услуги; жильё, здание и сооружения непроизводственного назначения

44 Что входит в деятельность торговых услуг

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

45 Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

- Принцип количества работников, производительности труда и фонда заработной платы
- Принцип валового дохода
- Принцип демократичности
- Принципы оборота, товарных запасов и поступления товаров
- Принцип бережливости, прибыльности и материальной заинтересованности

46 Принципы организации оплаты труда в торговле.

- Фонд заработной платы и количество работников
- Оборот и его структура
- Тарифная система и система оплаты труда
- Количество работников и производительность труда
- Производительность труда и эффективность труда

47 Какие имеются методы планирования?

- Технические, математические, статистические, фактические
- Стратегические, технико-экономические, расчетно-экономические, тактические
- Исследовательский, балансовый, пропагандистские, математико-экономические
- Управленческие, технико-математические, статистико-аналитические, экономико-технические
- Балансовый, технико-математические, экономико-статистические, экономический анализ

48 Формы применяемых имущественных санкций

- Штраф
- Штраф; неустойка; пеня

- пеня; неустойка
- Штраф; пеня
- Неустойка; штраф

49 Договор поставки заключается на

- 1 или иной период
- Все вышеуказанные варианты верны
- 5
- 3
- 2

50 Договор поставки товаров

- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Все вышеуказанные варианты не верны

51 Договор купли-продажи товаров

- Все вышеуказанные варианты верны
- 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

52 Что такое пролонгация?

- Выполнение договора поставки
- Продолжение договора поставки
- Завершение договора поставки
- Исполнение договора поставки
- Все выше указанные варианты верны

53 Что выступает основой выпуска продукции и развития товарооборота в массовом питании?

- товарное предложение
- продовольственные ресурсы, составляющие основу удовлетворения потребностей отрасли и населения в продуктах питания с учетом научно обоснованных норм потребления
- товарные запасы, составляющие основу удовлетворения потребностей отрасли и населения в продуктах питания с учетом научно обоснованных норм потребления
- емкость рынка
- потребительский спрос

54 В чем заключается основное назначение товарного запаса?

- все ответы верны
- обеспечение бесперебойной работы предприятий торговли и массового питания
- обеспечение работы предприятий промышленности и сельского хозяйства
- обеспечение финансовой стабильности предприятий торговли и массового питания
- увеличение массы товаров в предприятиях торговли и массового питания

55 Чем представлен товарный запас в торговле и массовом питании?

- массой товаров, накапливаемых в предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям

- массой товаров, накапливаемых на предприятиях и в организациях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых на предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых в сельскохозяйственных предприятиях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, накапливаемых в оптовой торговле до момента продажи конечным потребителям

56 По каким из нижеуказанным признакам классифицируется розничная торговая сеть?

- методам обслуживания потребителей
- по стационарности и товарно-ассортиментному профилю
- по территориальному размещению
- по выполняемым функциям, по режиму работы
- средней торговой площади, численности торговых работников

57 Какие функции выполняет договора

- потребительские кооперативы
- производственные кооперативы
- Все ответы не верны
- Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:
- муниципальные

58 Коммуникация это:

- Процесс управления
- Пропаганда
- Взаимодействие между людьми
- Межличностные отношения
- Процесса обмена информацией между людьми и организациями

59 Требования к речи в деловом контакте

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

60 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

61 Определите состав валового товарооборота предприятий массового питания:

- розничный товарооборот и выпуск блюд
- розничный и оптовый товарооборот
- товарооборот по покупным товарам и обеденной продукции
- оптовый товарооборот и объем по реализации кулинарных изделий
- оптовый товарооборот и оборот по закупкам

62 Что представляет собой оптовая торговля на товарном рынке?

- оптовая торговля оказывает на систему экономических связей между регионами, промышленными отраслями
- все ответы верны
- оптовая торговля представляет собой активную часть сферы обращения
- оптовая торговля представляет собой крупного закупщика и распределителя товаров
- оптовая торговля складывается из отношений между организациями

63 Что понимается под «оптовой торговлей»?

- все ответы верны
- оптовая торговля выступает посредником между производителем и розничной торговой сетью, охватывая всю сферу товарных ресурсов
- оптовая торговля выступает посредником между потребителями и населением
- оптовая торговля выступает посредником между производителями и населением
- оптовая торговля выступает посредником между промышленностью и населением

64 Основной капитал торговых предприятий это:

- денежные средства
- совокупность средств труда, многократно используемых в торговом процессе
- средства на счетах в банках
- товароматериальные ценности
- здания, торговое оборудование в натуральном выражении

65 Что такое норма амортизации?

- моральное старение основных фондов
- вся сумма отчислений в амортизационный фонд
- нормативное значение доли первоначальной стоимости объектов
- утрата основными фондами их потребительной стоимости
- физическое старение основных фондов

66 \ Что означает полная себестоимость?

- это - себестоимость продукции с добавлением коммерческих расходов
- это - общепроизводственные, общехозяйственные и прочие расходы, которые относятся к косвенным затратам, связанным с организацией производства и управлением
- это - себестоимость продукции с добавлением НДС
- это - прямые материальные затраты, накладные расходы
- это - расходы на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, заработную плату, которые относятся к прямым затратам

67 Что означает производственная себестоимость?

- все ответы верны
- это - расходы на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, заработную плату, которые относятся к прямым затратам
- это - общепроизводственные, общехозяйственные и прочие расходы, которые относятся к косвенным затратам, связанным с организацией производства и управлением
- это - себестоимость продукции с добавлением коммерческих расходов
- это - прямые материальные затраты, накладные расходы

68 Средства включаемые в стоимость товарных запасов?

- децентрализованные
- оборотные
- заемные
- собственные
- основные

69 Каким из ниже перечисленным образом связан размер оборотных средств со звенностью товародвижения?

- не связан
- прямо пропорционально
- зависит от местонахождения торгового предприятия
- зависит от поставщиков товаров
- обратно пропорционально

70 Показатель рентабельности отражает?

- долю прибыли в товарообороте
- рост производительности труда торговых работников
- уменьшение расходов
- финансовую устойчивость предприятия
- рост доходов предприятия

71 Что такое хеджирование

- Фьючерские сделки.
- продажа реального товара, фьючерские сделки;
- Купля продажа реального товара, торговые операции
- Фьючерские сделки, торговые операции;
- Операции на фьючерсных биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен;

72 Что входит в деловую информацию?

- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы; соглашения; квоты
- Соглашения; предложения; квоты; списки персонала
- Все выше указанные варианты верны
- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы
- Списки клиентов и продавцов; информация о маркетинге

73 Что такое коммерческая тайне?

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

74 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 скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

75 Что такое информация?

- Этапы принятия решения
- Это сообщение, т.е. форма связи между источником, передающим сообщением, и объектом, принимающим его
- Это техника сообщения
- Технология принятия решения
- Процесс принятия решения

76 Что такое деловой протокол?

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

77 Что такое риск?

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

78 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

79 Какие методы используются для определения степени риска?

- экспертный, математический
- Статистический и экспертный
- Статистический и экспертный, математический
- Статистический и, математический
- экспертный, математический, вероятностный

80 Коммерческий риск

- Статистический и экспертные методы оценки ущерба
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью
- Хеджирование
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

81 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

82 Сколько видов коммерческой переписки?

- Пять
- Три
- Два
- Четыре
- Шесть

83 Оптовый товарооборот это -

- все ответы верны
- деятельность организации торговли
- результативность коммерческой работы

- товары не переходят в сферу личного потребления, а применяются в коммерческом обороте
- субъект хозяйственной деятельности

84 Различия коммерческой информации коммерческой тайны

- По назначению
- По природе; по принадлежности собственнику; по назначению
- По природе; по принадлежности собственнику
- По природе; по назначению
- По принадлежности собственнику по назначению

85 Основные типы товарного знака

- Словесный, звуковой, комбинированный
- Словесный, изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный
- Словесный, объемный, звуковой, комбинированный
- Словесный, изобразительный, звуковой, комбинированный
- Изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный

86 Что такое коллективный знак

- Все вышеуказанные варианты не верны
- Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации
- Товарный знак союза
- Товарный знак хозяйственной ассоциации
- Товарный знак объединения предприятий

87 Марочное название - это:

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

88 Как учреждается командитное товарищество

- Учреждается двумя компаньоном и двумя пайщиками
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и двумя пайщиками
- Учреждается одним компаньоном и не менее трех пайщиков

89 Что входит в техническую информацию?

- Научно-технические проекты; Заявки на патенты; Информационный процесс;
- Научно-технические проекты; конструкторские разработки
- Заявки на патенты; дизайн
- Информационный процесс; программное обеспечение ЭВМ
- Все выше указанные варианты верны

90 Что такое коммерческий секрет?

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

91 Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении - разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём экспорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года

92 Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

93 Возникновение финансового риска порождают:

- Изменение уровней цен
- Вероятность роста расходов
- Вероятность потери финансовых ресурсов
- Невыполнение плановых заданий по оборотному капиталу
- Снижение объемов производства

94 Для предпринимателя финансовый риск представляет:

- Недостижение поставленных целей и задач
- Вероятность потерпеть финансовый убыток
- Вероятность сокращения объема ВВП, снижение платежеспособности и реальных денежных доходов населения
- Сокращение объема и изменение структуры товарооборота
- Снижение эффективности использования основных и оборотных капиталов

95 Рынок институциональных организаций состоит из:

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

96 Рынок средств потребления состоит из

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

97 Нормы защиты коммерческой тайны

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

- Нормы, устанавливаемые руководством предприятия

98 Что такое коммерческие письма?

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

99 С чем связано возникновение финансового риска?

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

100 Что такое оферта?

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

101 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;

102 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

103 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

104 Можно ли конкуренцию расширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

- это внутренний фактор
 нет

- зависит от вида деятельности
- да ,можно
- если предпроятим частное

105 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятием

- нет
- да ,можно
- не всегда
- зависит специализации предприятий
- зависит от формы собственности предприятием

106 На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

- Независимость деятельности предприятия
- Метод исчисления и непрерывность деятельности предприятия
- Не один из перечисленных
- Непрерывность и независимость деятельности предприятия
- Метод исчисления

107 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

- Накладной фактуре
- По счет-фактуре
- По накладной
- Приходному ордеру
- По лимитно-заборной карте

108 Что называется готовой продукцией

- Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;
- Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям
- Продукция сданная на склад на основании документов
- Продукция, приобретенная на стороне
- Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам

109 Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

110 Что такое клиринг

- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

111 За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

- За счет банковского кредита, инвестиций и прибыли
- За счет фонда производства и социального развития, фонда централизованных финансовых ресурсов и резервов, банковских кредитов
- За счет инвестиционных вложений, за счет собственных средств и прибыли

- За счет банковских кредитов, текущего ремонта и отчислений от прибыли
- За счет издержек обращения, прибыли и банковского кредита

112 Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

- Банковский кредит, выдаваемый для страхования производственных рисков
- Торговый кредит, выдаваемый для установления связей с госбюджетом
- Банковский кредит, выдаваемый в соответствии с установленными нормативами для обеспечения фирмы текущими товарными запасами
- Банковский кредит, выдаваемый для обеспечения фирмы основными средствами
- Торговый кредит, выдаваемый для обеспечения рентабельности фирмы

113 Что называется дисконтом

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег
- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

114 Сущность расчета платежными поручениями

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального счета;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;

115 Сущность аккредитивной формы расчетов

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках ;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;

116 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы , выполнение работы или оказанные услуги
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета

117 При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

- При наличии приказа о командировке

- При полном расчете по предыдущим авансам;
- При наличии свободных денег в кассе организации;
- При наличии командировочного удостоверения
- За три дня до командировки;

118 Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

- Время нахождения товаров в пути
- Дата отправки товаров покупателю;
- Дата оплаты покупателями стоимости товаров (напр., списание денежных средств с расчетного счета покупателя);
- Дата поступления денег на расчетный счет поставщиков за оплату товаров
- Дата поступления товаров на склад покупателей;

119 Какие документы относятся к банковским платежным документам

- Приходные кассовые ордера, объявления о взносе денег, платежные требования, чеки и аккредитивы
- Объявления о взносе денег, платежные поручения, платежные требования, чеки и аккредитивы
- Чеки и аккредитивы
- Платежное требование, платежные поручения, платежное требование- поручения;
- Приходные и расходные кассовые ордера, платежные требования, платежные поручения, чеки и аккредитивы;

120 Какими документами оформляется поступление наличных денежных средств в кассу предприятия?

- Платежно-расчетной ведомостью
- Квитанцией, прилагаемой к кассовому приходному ордеру;
- Кассовыми расходными ордерами
- Кассовыми приходными ордерами;
- Выпиской из кассовой книги

121 Самым проблемным средством рекламы в Азербайджане является:

- сувенирная реклама.
- выставки;
- радио реклама;
- наружная реклама;
- реклама в прессе

122 По типу покупателей рынки подразделяются на:

- рынок консерваторов, рынок прогматиков
- рынок недвижимости, рынок товаров народного потребления
- рынок потребителей, рынок производителей, рынок посредников, рынок государственных организаций, международный рынок
- рынки отраслей национальной экономики, городские рынки
- закрытые рынки, открытые рынки

123 Концепция совершенствования товара – это:

- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые пользуются спросом на рынке;
- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, предлагающим наивысшее качество, лучшие эксплуатационные свойства и характеристики, а следовательно, организация должно сосредоточить свою энергию на постоянном совершенствовании товара;
- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые будут изготовлены по космической технологии.
- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а следовательно, руководство должно сосредоточить свои усилия на совершенствовании производства и повышении эффективности системы распространения

- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары являются иррациональными с общественной точки зрения

124 Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:

- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары являются иррациональными с общественной точки зрения
- утверждение, что потребители не будут покупать товары организации в достаточных количествах, если она не предпримет значительных усилий в сфере сбыта и стимулирования;
- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если их качество не будет соответствовать определенным стандартам
- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары будут труднодоступными
- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары не удовлетворяют их потребности

125 К коммерческим организациям не относятся

- муниципальные
- государственные унитарные предприятия
- хозяйственные товарищества и общества
- производственные кооперативы
- потребительские кооперативы

126 Неосвязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие

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

127 Услуги - это:

- любое благо, покупаемое и используемое потребителем
- неосязаемые блага, покупаемые потребиелями, но без перехода права собственности на них
- товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него
- блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесённые природой
- любой товар, покупаемый и используемый потребителем

128 Когда аннулируется регистрация товарного знак

- На основании решения Высшей патентной палаты о досрочной прекращении ее действия
- В связи с прекращением срока ее действия
- В случае отказа от нее владельца товарного знака
- Все вышеуказанные варианты верны
- По причине использования знака на товарах не облагающих едиными качественными характеристиками

129 Термин капитал марки означает:

- модификацию товара
- ценность марки
- присвоение наименования марки товару
- присвоение торгового знака товару
- рыночные позиции товара

130 Сущность промышленного шпионажа?

- Списки персонала, составляющих коммерческую тайну
- Данные о цене и деловом плане , составляющих коммерческую тайну

- Незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую тайну
- Финансовые сведения, составляющих коммерческую тайну
- Информация о маркетинга, составляющих коммерческую тайну

131 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

- Производственный риск, риск покупки, риск продажи
- Коммерческий риск, производственный риск, финансовый риск
- Коммерческий риск, заготовительный риск, риск по товарообороту
- Коммерческий риск, торговый риск, риск массового питания
- Производственный риск, риск продажи, риск массового питания

132 Что из перечисленного не относится к риску?

- хеджирование
- глобальный и локальный
- застрахованный и незастрахованный риск
- внешние и внутренние
- систематический и несистематический

133 Инвайроментализм - это:

- движение в защиту окружающей среды
- движение в защиту прав малых народов
- движение в защиту прав потребителей
- движение, занимающееся пропагандой товаров
- движение, направленное против дискриминации малых народов

134 Как называется способ снижения риска?

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

135 Какова цель финансового отчета

- Представление информации пользователям финансовой отчетности о изменении финансового состояния
- Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятия экономических решений об изменениях в финансовом положении
- Для представления достоверной информации неограниченным количеством пользователей финансовой отчетности для принятия экономических решений о финансовом состоянии и их изменения субъектов бухгалтерского учета, результатах деятельности
- Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятий решений
- Предоставление информации о финансовых результатах пользователям финансовой отчетности для принятий решений

136 Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; оценка потребностей
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами; кредитирование заказов;
- Услуги предоставление которых связано дополнительными затратами;

137 На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

- На пять вида
- На три вида

- На два вида
- На четыре вида
- На один вид

138 Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

- 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

139 Консьюмеризм - это:

- движение в защиту прав малых народов
- движение в защиту прав потребителей
- движение, направленное против дискриминации малых народов
- движение, занимающееся пропагандой товаров
- движение в защиту окружающей среды

140 Потребительская цена товара - это:

- сумма расходов на сбыт товара
- совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации (включая расходы по установке и транспортировке)
- сумма переменных (прямых) и (постоянных) накладных расходов, связанных с производством продукции
- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги
- номинальная цена товара

141 Цена продажи товара - это:

- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги
- сумма расходов на сбыт товара
- сумма переменных (прямых) и постоянных (накладных) расходов, связанных с производством продукции
- номинальная цена товара
- совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации (включая расходы по установке и транспортировке)

142 Что относится к денежным средствам предприятия?

- Деньги, находящиеся в переводах в пути и денежных документах
- Деньги, находящиеся в кассе, банковских, расчетных, валютных специальных и депозитных счетах, аккредитивах, чековых книжках переводах в пути и денежных депозитах;
- Деньги, находящиеся в кассе и на расчетном счете предприятия;
- Деньги, находящиеся в специальных и депозитных счетах
- Деньги, находящиеся в чековых книжках, переводах в пути и денежных депозитах;

143 Что такое бартер

- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом;
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

144 На какие счета подразделяются расчеты между хозяйствующими предприятиями в зависимости характера проводимых операций?

- На расчеты с использованием аккредитивов и чеков

- На товарные и нетоварные расчеты
- На расчеты по товарообороту и прибыли
- На расчеты по издержкам и прибыли
- На наличные и безналичные расчеты

145 На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

- На материалы по валовому доходу и прибыли
- На бухгалтерские и финансовые отчеты
- На баланс розничной продажи товаров
- На баланс денежных доходов и расходов населения
- На материалы оперативного учета

146 Рациональная организация технологического процесса на складах

- Последовательное и планомерное выполнение складских операций; наиболее полное использование оборудования и складских помещений;
- Все варианты не верны
- повышение механизации и автоматизации складских операций; снижение общего уровня складских расходов на основе использования прогрессивных методов работы
- оптимальное использование емкости и оборудования складов; обеспечение сохранности потребительских свойств
- Все варианты верны

147 Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

- Складской товарооборот, коэффициент использования полезного объема склада
- Коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
- Все вышеуказанные варианты верны
- Складской товарооборот, транзитный грузооборот; производительность труда работников склада; коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
- Себестоимость переработки на складе 1 т груза; коэффициент использования полезного объема склада;

148 Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

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

149 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

- в упрощении учёта товара продавца или группы продавцов
- выделить товар продавца или группы продавцов среди товаров конкурентов и идентифицировать его
- обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов
- показать высокие потребительские свойства товара продавца или группы продавцов
- показать высокое качество товара продавца или группы продавцов

150 Торговая (товарная) марка - это:

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

151 Товарный ассортимент характеризует:

- понятие товарный ассортимент не используется
- разновидности товаров и входит в номенклатуру
- все товары, производимые на предприятии и является более широким понятием, чем номенклатура товара
- потребительские свойства товара
- марочное наименование товара

152 Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

- сотрудничая с иностранными фирмами
- исходя из целей предприятия и имеющихся в наличии ресурсов
- путём получения лицензии со стороны
- путём получения патента со стороны
- собственными силами

153 Какой товар не относится к новому товару:

- существующий товар, выводимый на новые рынки
- существующий товар, производимый для существующих рынков
- товар, впервые производимый предприятием и впервые выводимый на рынок
- все товары, впервые производимые на предприятии
- новый товар, выводимый на существующие рынки

154 Эффективность складского хозяйства

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

155 Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению?

- Запасы целевые, текущие, сезонные
- Текущие, сезонные, целевые товарные запасы
- Текущие запасы, запасы в торговых предприятиях и на рынках
- Товарные запасы на начало и конец года и запасы поступивших товаров
- Запасы на рынках, на начало года и товаров в пути

156 Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

- В натуральном выражении и днях
- В днях, в разгах
- В натуральном и стоимостном выражении
- Относительными и абсолютными показателями
- По объему и структуре оборота

157 Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня?

- Среднесрочные и тактические планы
- Стратегические и долгосрочные планы
- Стратегические, тактические и оперативные
- Стратегические – краткосрочные и долгосрочные
- Оперативные планы, планирование по мелким предприятиям

158 Что подразумевается под товарными фондами?

- Совокупность импортируемой продукции

- Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых
- Совокупность продукции для продажи
- Совокупность реализованной продукции
- Совокупность произведенной продукции

159 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

- сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду
- Продажа товаров конечным потребителям для личного потребления
- соблюдение правил торговли на оптовом продовольственном рынке
- соблюдение правил санитарной и пожарной безопасности
- освобождение места после окончания торговли

160 Каковы основные формы товародвижения?

- продовольственная и непродовольственная
- складская и транзитная
- традиционная и прогрессивная
- оптовая и розничная
- хозяйственная и транспортная

161 К оптовым торговым предприятиям относятся:

- супермаркеты
- промышленные агенты
- универмаги
- магазины самообслуживания
- универсамы

162 Прямой канал маркетинга соответствует:

- одноуровневому каналу распределения
- нулевому каналу распределения
- четырёхуровневому каналу распределения
- трёхуровневому каналу распределения
- двухуровневому каналу распределения

163 четырёхуровневому каналу распределения

- деятельность по продаже товаров сельскому населению
- деятельность по продаже товаров конечным потребителям
- продажа товаров лицам, приобретающим их для личного потребления
- деятельность по продаже товаров городскому населению
- деятельность по продаже товаров предприятиям-производителям и посредникам

164 Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

- Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров; рекламно-информационная деятельность;
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи товаров;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Нахождение оптовых покупателей товаров; установление хозяйственных связей с покупателями товаров;
- Выбор форм и методов оптовой продажи товаров; организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;

165 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

- Оценка потребностей и спроса; преобразование производственного ассортимента в торговый;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Доставка товаров; кредитирование закупки; концентрация товарной массы;

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

166 Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

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

167 Какие имеются формы товарных запасов?

- Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров
- Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)
- Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи
- Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции
- Запасы потребительских товаров, производственных средств

168 Транзитный оптовый товарооборот- это:

- Продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий
- Поставка товаров , отгруженных со складов производственных предприятий- поставщиков непосредственно оптовым торговым предприятиям
- Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья
- Продажа товаров в розницу непосредственно со складов оптовых предприятий
- Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком

169 Что представляет собой складской оптовый товарооборот?

- При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком
- Складской оборот- это продажа товаров непосредственно со складов оптовых торговых предприятий
- Совокупность стоимостей товаров, отгруженных со складов производственных предприятий поставщиков непосредственно розничным торговым предприятиям
- Складской оборот-это розничная продажа товаров непосредственно со складов
- При складской форме отгрузки товаров оптовая база участвует в расчетах с организацией - поставщиком

170 Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

- Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой
- Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости
- Расходы, связанные с объемом и структурой оборота
- Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
- Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда

171 Какие имеются плановые показатели?

- План по труду, товарооборот
- Количественные показатели и экономические показатели
- Стоимостные показатели, издержки обращения
- Количественные и качественные показатели и экономико-хозяйственные показатели
- Натуральные показатели, показатель товарооборота

172 Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

- Отчисления на общественное страхование, используемые непосредственно на производства продукции
- Сырье и основные материалы
- Общезаводские расходы, используемые непосредственно на производства продукции
- Энергетические и топливные носители, используемые непосредственно на производства продукции
- Производственные затраты, используемые непосредственно на производства продукции

173 В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

- Распределение и обмен
- Потребление
- Распределение
- Обмен
- Производство

174 Время товарного обращения – это:

- Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала
- Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения
- Срок окончания времени обращения товаров
- Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами
- Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг

175 Что такое оптовые продовольственные рынки.

- Павильонно-секционные организация торгового процесса;
- Место купли продажи конкурентноспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия;
- Колхозный базар.
- Помещение для хранения товаров;
- Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей;

176 Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

- Определяет графики встреч поставщиков и покупателей; утверждает смету доходов и расходов, размер средств на ее проведение и источники их получения;
- Определяет сроки и место проведения ярмарки; создает рабочие органы ярмарки
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Определяет сроки и место проведения ярмарки; определяет графики встреч поставщиков и покупателей;
- Режим работы ярмарки; разрешает споры, возникающие при заключении и расторжении договоров;

177 Что такое мелкооптовые магазины-склады

- Место купли продажи конкурентноспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия
- Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей
- Все вышеуказанные варианты верны
- Павильонно -секционная организация торгового процесса
- Помещение для хранения товаров

178 Что такое цена покупателя?

- Цена, определяемая продавцом на рынке
- Фактическая рыночная цена в рынке покупателя при меньшем спросе и предложении
- Рыночная цена при меньшем спросе и предложении
- Цена в рынке продавца
- Фактическая рыночная цена

179 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

- Средние расходы и прибыль
- Фабрично-заводская себестоимость и непроизводственные расходы

- Производственные расходы
- Себестоимость и прочие расходы
- Его стоимость и расходы

180 Канал распределения - это:

- средства распространения рекламы на товары
- совокупность физических и юридических лиц, обеспечивающих доведение товара от производителя к потребителю
- транспортировка товаров и совокупность операций по транспортировке
- совокупность физических и юридических лиц, оказывающих послепродажное сервисное обслуживание товаров
- совокупность операций по упаковке и складированию товаров

181 Основные этапы проведения ярмарки

- Подготовительный; продажа.
- Организационный ; заключительный этап;
- Подготовительный ; организационный; заключительный этап;
- Подготовительный; торговый и заключительный;
- Организационный; продажа;

182 По каким признакам классифицируются поставщики

- Функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности
- Функциональном, формам собственности, ведомственной принадлежности
- Функциональном, формам собственности.
- Функциональном, территориальном, ведомственной принадлежности
- Функциональном, территориальным, формам собственности

183 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

- Организация и технология закупок непосредственно у производителей товаров, посредников;
- Все вышеуказанные варианты верны
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса; выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработки и заключение договоров поставки;
- Представление заказов и заявок поставщикам; организация учета и контроля за оптовыми закупками;

184 Объясните сущность издержек обращения.

- Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда
- Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости
- Расходы, связанные с объемом и структурой оборота
- Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
- Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой

185 Емкость рынка – это:

- Факторы, оказывающие периодическое воздействие в течение конкретного периода времени
- Периодические факторы, оказывающие постоянное воздействие в течение конкретного периода времени
- Периодические факторы, оказывающие регулярное воздействие в течение конкретного периода времени
- Случайные факторы, часто, однако периодически воздействующие в течение конкретного периода времени
- Факторы, оказывающие систематическое воздействие в течение конкретного периода времени

186 Что означает формула Т-Д

- Обмен и потребление распределяет
- Отражает потребление, обмен и распределение

- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Доведение товаров от производственных предприятий к торговым
- Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям

187 Цель товародвижения заключается в :

- обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров
- обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами
- обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта
- повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг
- обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров

188 Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

189 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

- По отраслевому.
- По товарному и отраслевому;
- По товарному и региональному;
- По отраслевому и региональному;
- По товарному;

190 Виды оптовых ярмарок

- Товарное, отраслевое;
- Международные, общегосударственные, региональные;
- Международные, общегосударственные, товарное ;
- Международные, региональные, товарное, отраслевое.
- Международные, региональные, товарные;

191 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

- Создание технологической цепи, способной своевременно и бесперебойно доводить товары от производителей до потребителей
- Производственные, транспортные, социальные, торговые
- Научно-технический прогресс, уровень автоматизации
- Механизация и автоматизация технологических процессов в торговле
- Качество торгового обслуживания и оказания дополнительных услуг

192 Как группируются фонды торговли по своему экономическому содержанию и назначению?

- Производительность труда и эффективность
- Основные и оборотные фонды
- Оптовый и розничный товарооборот
- Количество работников и фонд заработной платы
- Доход и рентабельность

193 Какие функции выполняет массовое питание?

- Снабжение, повышение производительности труда

- Производство, торговля, организация потребления
- Распределение, обмен, потребление
- Исследование рынка продовольственных товаров, производство
- Организация рекламы товаров, снабжение

194 Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

- Совокупность покупных товаров и товаров собственного производства
- Розничный и оптовый товарооборот
- Совокупность оптового товарооборота и оборота по обеденной продукции
- Совокупность продажи кулинарной продукции розничного товарооборота
- Объем в стоимостном выражении кулинарной продукции и покупных товаров

195 Кто такой брокер?

- Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары
- Независимый посредник
- Работник биржи, ведущий торги на бирже
- Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций
- Агент, который сводит две стороны

196 Кто такой маклер

- Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары
- Независимый посредник
- Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций
- Работник биржи, ведущий торги на бирже
- Агент, который сводит две стороны

197 Внемагазинные формы продажи товаров:

- Продажа через сеть торговых автоматов
- Комплектование праздничных наборов
- Доставка товаров на дом покупателю
- Продажа через сеть мелкорозничных предприятий, розничная посылочная торговля, продажа через автоматы, продажа на ярмарках и базарах
- Обслуживание престарелых и многодетных семей на дому

198 Виды услуг, оказываемые покупателю:

- Реализация продовольственных товаров с потреблением на месте
- Услуги универсальных магазинов
- Платные и бесплатные услуги
- Связанные с помощью покупателю в совершении покупки, информационно-консультационные, по созданию удобств
- Услуги, связанные с дополнительными затратами торгового предприятия

199 Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

- Автотранспортом общего пользования
- Собственный транспорт поставщика
- Самовывоз
- Централизованным и децентрализованным методом
- На основе договора поставки

200 От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций?

- От объема дополнительных услуг
- От продолжительности рабочего дня
- От типизации и специализации

- От его типа, размера, технической оснащённости, места расположения
- От товарно-ассортиментного профиля

201 Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

- Денежные средства, прочие активы
- Запасы полуфабрикатов
- Запасы сырья
- Здания, оборудования и транспортные средства
- Незавершённое производство

202 Дайте определение розничному товарообороту.

- Конечная фаза процесса воспроизводства
- В начальном звене продажи товаров производителями потребителям
- Продажа товаров организациям и предприятиям в срединном звене товародвижения
- Продажа товаров непосредственно потребителям
- Этап, характеризующий доведение товаров от производства оптовому звену

203 Где и когда был открыт первый универсам?

- в Италии – 1959
- в Москве – 1915
- во Франции – 1958
- в США – 1912
- в Германии – 1955

204 Что предлагается в универсаме?

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

205 Где и когда был открыт первый универмаг?

- В США – 1915
- во Франции – 1900
- В Италии – 1912
- В Париже – 1852
- В Германии – 1952

206 Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

- Взвешивание товаров, упаковка, доставка конечному потребителю
- Продажа товаров, вторичная продажа, процессы, связанные со скидками
- Обслуживание, связанное с покупкой товара, и их экономический (гарантийный) ремонт
- Обслуживание, связанное с покупкой товара, обслуживание, связанное с использованием купленного товара, услуги, связанные с созданием в магазинах благоприятного обслуживания
- Повторный ремонт товаров, упаковка, маркировка

207 Что такое ассортимент

- Состав товара по виду
- Состав товара по сорту, размеру
- Состав товара по виду, типу и марке
- Вид, тип, размер, марка, артикул, др. содержание продукции
- Состав товара по размеру и цвету

208 Что такое розничная торговля

- Складирование товаров с целью продажи
- Хранение товаров для бесперебойного снабжения населения
- Предложение товаров конечному потребителю с целью перепродажи
- Вид деятельности, направленный на доведение товаров и услуг от производителей до конечных потребителей
- Продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса

209 К розничным торговым предприятиям относятся:

- брокеры
- сбытовые агенты
- промышленные агенты
- универмаги
- закупочные центры

210 Розничная торговля - это:

- деятельность по продаже товаров предприятиям и организациям
- деятельность по продаже товаров агентам
- деятельность по продаже товаров мелко оптовым торговым предприятиям
- деятельность по продаже товаров конечным потребителям
- деятельность по продаже товаров посредникам

211 Повышение цены на товар:

- не влияет на объём продаж
- не влияет на объём спроса
- приводит к увеличению объёма спроса
- приводит к уменьшению объёма спроса
- приводит к повышению объёма потребления

212 Цель упаковки товаров заключается в:

- формировании единицы груза для складирования товаров
- формировании единицы груза для погрузки-выгрузки товаров
- все вышеуказанные варианты верны
- предотвращении порчи товаров
- формировании единицы груза для транспортировки товаров

213 Что относится к таможенным документам

- Таможенная декларация, экспортные и импортные лицензии, декларация валютного контроля
- Все вышеуказанные варианты верны
- Ветеринарные, санитарные свидетельства
- Налоговая декларация, грузовая декларация
- Заявка на выдачу валютной лицензии, валютная лицензия

214 Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

- Железнодорожный, водный, воздушный, гужевой
- Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный]
- Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный, гужевой
- Железнодорожный, автомобильный, водный, гужевой
- Железнодорожный, автомобильный, воздушный , гужевой

215 Продажа товаров через прилавок обслуживания

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

- Встреча покупателя и выявление его намерения; предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация;
- Предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация; расчетные операции;
- Предложение и показ товара; предложение сопутствующих и новых товаров; расчетные операции
- Все вышеуказанные варианты верны.

216 Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

- С открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам ,по образцам
- Самообслуживание, с открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам.
- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, с с открытой выкладкой по предварительным заказам;
- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, с открытой выкладкой;
- Самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой , по предварительным заказам;

217 Потребителем продукции А в регионе является только предприятие Азинфо . При этом использование какого канала является целесообразным:

- производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель
- производитель-розничный торговец-потребитель
- производитель-потребитель
- производитель-оптовый торговец-агент-потребитель
- производитель-оптовый торговец-потребитель

218 Широта товарной номенклатуры - это:

- разнообразие товарного ассортимента
- среднее количество марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент
- количество новых видо-типо-размерных товаров
- разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов
- присвоение товарам новых марочных названий

219 Создание модификации товара за счёт повышения его качества целесообразно в случае:

- когда создание модификаций не требует дополнительных расходов и ресурсов
- наличия ресурсов для претворения в жизнь научно-исследовательских и конструкторских проектов
- наличия техники и технологии, позволяющих повысить качество продукции
- когда потребитель воспринимает повышение качества как прогрессивное изменение
- наличия более дешёвых и качественных материальных ресурсов, необходимых для создания модификаций

220 С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования):

- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями
- для анализа программ по экономическому развитию государства и их учёта в маркетинговой деятельности предприятия
- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
- для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
- для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности

221 Уровневое прогнозирование

- Это предсказание объема продаж по минимальным, вероятным, допустимым и максимальным уровням
- Это предсказание объема продаж по минимальной и вероятным уровнем
- Это предсказание объема продаж по максимальным и минимальном уровнем
- Это предсказание объема продаж по максимальным, вероятным и минимальном уровнем
- Это предсказание объема продаж по максимальным и вероятным уровнем

222 Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском товарообороте

- Посредством автосклада
- Поставщики-экспедиторы
- Записывающий телефон, телефакс
- Индивидуальный выбор со стороны покупателей
- Торговые автоматы, продажа на дому

223 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

- Минимизация коммерческого риска, маркетинговое обслуживание
- Централизация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения
- Централизация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар
- Все вышеуказанные варианты верны
- Инвестиционное обеспечение процесса товародвижения; минимизация коммерческого риска

224 Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

- Оптовые структуры крупных розничных предприятий
- Торгово-финансово-промышленные, торгово-финансовые группы и транснациональные компании
- Цепные оптовые торговые компании и добровольные оптово-розничные цепи
- Товарные биржи, оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки
- Автономные оптовые структуры, сбытовые подразделения промышленных предприятий

225 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

- Обновление и модернизация складского хозяйства
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Концентрация коммерческой деятельности, поддержка процесса перехода прав собственности на товар, инвестиционное обеспечение, маркетинговое обслуживание, минимизация коммерческого риска
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения

226 Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

- Индустриализация строительства предприятий торговли
- Высокая эффективность товароснабжения розничной торговли
- Обеспечение прогрессивной технологии складской переработки грузов
- Создание сети современных оптовых предприятий, обеспечивающих применение эффективных технологий
- Обновление сети предприятий за счет нового строительства

227 Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает предложение, - это:

- рынок потребителей
- рынок посредников
- рынок средств производства
- рынок производителей
- рынок правительственных учреждений

228 Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Шесть
- Четыре
- Два
- Три
- Пять

229 Что такое альтернативный спрос

- Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы
- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;

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

230 Что такое устойчивый спрос

- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; спрос возникающий под воздействием рекламы
- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;

231 Какие имеются виды оптового товарооборота?

- Оборот по собственной продукции предприятий массового питания, складской оборот
- Транзитный оборот, оптовая продажа сельскохозяйственной продукции
- Оптовая продажа кулинарной продукции, оптовая продажа потребительских товаров
- Оптовая продажа средств производства, заготовка сельскохозяйственной продукции, оптовая продажа потребительских товаров
- Оборот с участием в расчетах, оборот по продаже товаров потребителям

232 Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками?

- По расчетам оптовой базы непосредственно с поставщиками
- Складской оборот без участия в расчетах и транзитный оборот
- Транзитный и складской товарооборот
- Транзитный оборот с участием в расчетах и без участия в расчетах
- Складской оборот с участием в расчетах и транзитный оборот

233 Сколько уровней канала распределения имеется в случае, если продажа товаров осуществляется агентом, работающим с предприятием по контракту:

- 4
- 2
- 1
- 0
- 3

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

- продукции нефтяного машиностроения
- легковых автомобилей
- чёрного металла
- сливочного масла
- оборудования

235 Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

- Рекламно- информационная деятельность
- Организация и технология оптовой продажи товаров
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров
- Все вышеуказанные варианты верны
- Организация учета и выполнения договоров с покупателями и оказание услуг розничной торговле

236 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель :

- товаров повседневного спроса
- сахара и карамели
- сливочного масла
- чёрного металла
- продовольственных товаров

237 По каким признакам классифицируются товары

- Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса, полнота спроса.
- Частота спроса, характер предъявляемого
- Частота спроса, стабильность спроса;
- Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса;
- Стабильность; характер предъявляемого спроса;

238 Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент

- единое корпоративное наименование
- корпоративное марочное наименование
- безмарочные товары
- наименование товарного ассортимента
- индивидуальные наименования марок

239 Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия:

- индивидуальные наименования марок
- корпоративное марочное наименование
- безмарочные товары
- наименование товарного ассортимента
- единое корпоративное наименование

240 Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование:

- индивидуальные наименования марок
- единое корпоративное наименование
- безмарочные товары
- корпоративное марочное наименование
- наименование товарного ассортимента

241 Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к:

- все вышеуказанные варианты верны
- среди вышеуказанных правильного ответа нет
- реальному товару
- товару с подкреплением
- товару по замыслу

242 Потребители, не воспринимающие новинку, относящиеся к ней с опасением - это что:

- приверженцы марке
- принадлежащие к высокой социальной группе
- консерваторы
- суперноваторы
- модники

243 На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

- на этапе создания
- на этапе зрелости товара
- на этапе старения
- на этапе развития
- на этапе роста

244 Понятие глубины ассортимента]

- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.
- Количество разновидностей товара рамках каждой товарной группы;
- Количество товарных групп;
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру
- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

245 Понятие широты ассортимента

- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.
- Количество товарных групп;
- Количество разновидностей товара в рамках каждой товарной группы;
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;
- Номенклатура товаров, подлежащих продаж в розничной торговой сети;

246 Внутригрупповой ассортимент

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Количество товарных групп.
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку

247 Групповой ассортимент

- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Количество товарных групп.
- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;
- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

248 Торговый знак - это:

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

249 Марочная эмблема (знак) - это:

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

250 Широта товарного ассортимента означает:

- повышение качественных параметров товаров
- модификацию товаров
- его расширение за счет новых товарных групп

- организацию производства новых товаров
- количество новых видо-типо-размерных товаров

251 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе:

- зрелости
- упадка
- выхода на рынок
- развития
- роста

252 Разработка нового товара начинается с:

- анализа возможностей закупки материальных ресурсов, необходимых для производства нового товара
- генерации идей разработки товара
- подготовки эскизов и чертежей товара
- подготовки пробных образцов товара
- анализа производственных мощностей

253 Что такое эластичность спроса?

- Спрос, возрастающий-уменьшающиеся в зависимости от цены
- Спрос, изменяемый в зависимости от цены
- Спрос, не изменяемый в зависимости от цены
- Спрос, не изменяемый свою стоимость в зависимости от цены
- Спрос, мало изменяемый в зависимости от цены

254 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

- Оказывают периодическое влияние в течении конкретного периода
- Периодические факторы оказывают ежедневное влияние в течении конкретного периода
- Оказывают случайное, частное, но периодическое влияние в течении конкретного периода
- Оказывают регулярное влияние в течении конкретного периода
- Периодические факторы оказывают постоянное влияние в течении конкретного периода

255 В каких единицах измеряются товарные запасы

- В тоннах, метрах
- В стоимостном и натуральном выражении
- В натуральной форме
- В А количественном и качественном выражении
- В стоимостном и качественном выражении

256 В каких формах бывают товарные запасы

- Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы
- Трудовые ресурсы, товарные запасы
- Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал
- Потребительские товары, полуфабрикаты
- Производительный капитал, личный потребительский, товарные запасы

257 Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

- Стандартные и уникальные товары
- Товары личного потребления и для производственных нужд
- Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары
- Товары производственного назначения, стандартные товары
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары

258 Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

- Текущие, сезонные, целевые
- Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути
- Находящиеся в пути, целевые, по назначению
- Сезонные, планируемые, не планируемые
- Назначению, место нахождению, срокам, единицам измерения

259 Номенклатура товаров

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

260 Глубина товарной номенклатуры - это:

- количество новых видо-типо-размерных товаров
- разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов
- среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент
- присвоение товарам нового марочного названия
- разнообразие товарного ассортимента

261 Что такое жизненный цикл товара

- Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия зрелости, стадия устаревания
- Стадия роста, стадия устаревания
- Стадия внедрения на рынок, стадия зрелости, стадия устаревания
- Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;
- Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;

262 Что такое импульсный спрос

- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- Спрос возникающий под воздействием рекламы предьявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- Предьявляется на определенный товар; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром.
- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями
- Предьявляется на определенный товар и не допускает его замены;

263 Что такое торговый ассортимент

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;

264 Что такое производственный ассортимент

- Количество товарных групп.
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по признаку;

265 Что такое ассортимент товаров

- Количество товарных групп.
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру
- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по определенному признаку;

266 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

267 Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

- Все вышеуказанные варианты верны
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; организация оказания торговых услуг покупателям
- Формирование оптимального ассортимента товаров, рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; Формирование оптимального ассортимента товаров

268 Показатели качества розничной торговой сети

- Все вышеуказанные варианты верны верны
- Обеспеченность торговой сетью, уровень специализации, средняя торговая площадь
- Плотность, обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети;
- Обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети; уровень специализации
- Общая численность торговых предприятий; средняя торговая площадь магазина; соотношение торговой площади магазина

269 Что такое типизация торговых предприятий

- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажи, плотность
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: товарный ассортимент, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент

270 Показатели конъюнктуры рынка

- Все вышеуказанные варианты верны
- Скорость оборота товаров; динамика численности занятых в отрасли
- Соотношение между динамикой цен на товары и динамикой спроса; тенденции изменения материально-технической базы сферы обращения
- Доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска
- Скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами

271 Перечислить важнейшие функции торговли \

- Поддержание баланса между предложением и спросом
- Сокращение издержек обращения в сфере потребления

- Обусловленные концепцией маркетинга
- Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей
- Все вышеуказанные варианты верны

272 Что такое варрант?

- Торговое операции
- Складское свидетельство, торговое операции
- Фьючерские сделки, торговое операции
- Складское свидетельство
- Фьючерские сделки

273 Управление покупательскими потоками:

- Широкое использование современного оборудования
- Предусматривает равномерное распределение в торговом зале, анализ их интенсивности по часам и дням работы магазина
- Постоянный контроль за покупательскими потоками, установление комфортности условий для покупателей
- Соблюдение обязательного ассортиментного перечня
- Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций

274 Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

- Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием
- Типом и мощностью предприятия
- Плановность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
- С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
- В соответствии со спросом населения

275 Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

- Содействует технической оснащенности предприятия
- Содействует рациональному развитию розничной торговой сети, ее построению и размещению
- Содействует изменению ассортимента товаров
- Содействует увеличению объемов продажи товаров
- Улучшению уровня качества обслуживания

276 Что входит в состав оборотных средств торговли?

- Технологические сооружения и производственное оборудование
- Товарные запасы, денежные средства, прочие активы
- Здания, сооружения
- Постоянное, измерительно-весовое, кассовое оборудование
- Транспортные средства

277 По каким показателям определяется розничный товароборот?

- Остатки товаров, структура оборота, поступление товаров
- Покупательский фонд, план по труду, фонд заработной платы
- Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
- Объем производственной программы, товарные запасы, продажа товаров
- Поступление, покупательский фонд, издержки обращения

278 На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

- Остаток товаров, поступление товаров, остаток на конец периода
- Продажа товаров, товарооборот, товарные запасы
- Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот
- Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров

- Продажа товаров, остаток товаров, поступление товаров

279 Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными

- Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах
 Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов
 Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
 Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта
 Продажа товара на складах, ярмарках, рабочих местах, переходах

280 Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 40
 32
 8
 16
 24

281 Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

- По свободному выбору товаров
 Через дистрибьюторов
 Самообслуживание
 Обслуживание за прилавком
 По образцам, открытые образцы продукции, предварительные заказы

282 Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

- Центральный деловой район, склад-магазины
 Центральный деловой район, региональный торговый центр
 Районный торговый центр, микрорайонный торговый центр
 Крупные торговые предприятия, склад-магазины, районный торговый центр
 Региональный торговый центр, районный торговый центр

283 В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор:

- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)
 поставка с судна (DES)
 франко-завод (EXW)
 поставка до границы (DAF)
 поставка без оплаты пошлины (DDU)

284 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентирован ным на спрос:

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
 метод ценообразования по месту продажи
 метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
 метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
 метод ценообразования на основе торгов

285 В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены включается стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до порта назначения и страхование:

- поставка с судна (DES)
 стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)
 франко-завод (EXW)
 поставка до границы (DAF)

- поставка без оплаты пошлины (DDU)

286 Франко цена товара позволяет:

- определить цену продажи товара
 предоставить ценовые скидки клиентам
 учитывать различные базисные условия поставки
 получить дополнительную прибыль от продажи товара
 Организация учета и выполнения договоров с покупателями и оказание услуг розничной торговле

287 Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

- Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям
 Все вышеуказанные ответы верные
 Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничной торговле товары
 Формирование рационального (при определенных условиях оптимального) ассортимента товаров в торговом предприятии
 Рекламно- информационную деятельность розничных торговых предприятий

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

- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, ковернот
 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

289 Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

- Производственный кредит и торговый кредит
 Кредиты предприятия и производственный кредит
 Экономические и хозяйственные кредиты
 Основные и оборотные кредиты
 Банковские кредиты и торговый (коммерческий) кредит

290 Укажите основные функции финансов торговли.

- Экономия, риск, экономическое стимулирование
 Производство, торговля, хозяйствование
 Оперативность, распределение, контроль, стимулирование
 Продажа, покупка, контроль, услуги
 Распределение, контроль, услуги, экономия

291 Сущность расчета в порядке плановых платежей

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
 Покупатель оплачивает поступающий товар равными суммами в сроки, установленные соглашением между ним и поставщиками;
 Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы;
 Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета;
 Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег ;

292 Сущность расчета чеками

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

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

293 Наличная форма расчетов .

- Расчет в порядке плановых платежей.
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением ;
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчет с чеками;
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчетов в порядке плановых платежей;
- Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;

294 Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать

- На выдачу заработной платы.
- Только на те цели, на которые они получены;
- На любые цели, предусмотренные уставом организации;
- На любые собственные цели, не запрещенные законодательством АР;
- Только на покупку товара;

295 Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк?

- Имеет если в банке открыт расчетный счет.
- Частично не имеет;
- Не имеет;
- Имеет;
- Частично имеет

296 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

- Устным распоряжением бухгалтера.
- Устным распоряжением руководства;
- Платежным поручением;
- Объявлением о вносе наличных денег в банк;
- Платежным требованием-поручением

297 Как определяется лимит денежных средств в кассе?

- Менеджерами.
- По указанию руководителя предприятия
- В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;
- По согласованию между предприятием и банковским учреждением;
- Не определяется;

298 Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

- Менеджера.
- Кассира;
- Руководителя предприятия
- Главного бухгалтера;
- Завхоза;

299 Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

- На аккредитивах и пластиковых картах.
- На депозитных и специальных счетах в банке;
- В кассе предприятия
- На счетах в банковских учреждениях;
- На чековых книжках

300 Безналичная форма расчетов

- Все вышеуказанные варианты верны
- Расчет с платежными поручениями
- Аккредитивная форма расчетов и платежными-поручениями требованиями
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках
- Расчет чеками, векселями и в порядке плановых расчетов

301 Что такое расчетный счет?

- Форма взаимных расчетов с поставщиками
- Форма расчетов между покупателями и продавцами
- Форма взаимосвязи торговых предприятий (фирм, компаний и др.) с поставщиками
- Форма сохранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов торгового предприятия (фирмы, компании и др.)
- Форма сохранения по лимиту денежных средств в кассе предприятия

302 Что такое финансовое положение предприятия?

- Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств
- Показывает платежеспособность предприятия, возникновение средств, объем и структуру товарооборота
- Показывает движение денежных средств, оптимальность товарных запасов и уровень расходов
- Показывает ликвидность активов, непрерывность денежных средств в обращении и платежеспособность
- Показывает платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли

303 Формы денежного обращения

- Аккредитивы, вексели и чеки
- Наличные расчеты и бумажные деньги
- Вексели и чеки
- Наличное и безналичное
- Кредиты и аккредитивы

304 Какие формы имеет коммерческий расчет?

- Аккредитив, вексели и чеки
- вексели и чеки
- наличные расчеты, бумажные деньги
- наличный и безналичный
- кредитные деньги, аккредитив

305 Открытие счетов в банке

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета для зачисления выручки и осуществления расчетов
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

306 Виды расчета с векселями

- Переводной и открытый.
- Простой и открытый;
- Простой и закрытый;
- Простой и переводной;
- Переводной и закрытый;

307 Договор контрактации

- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю через определенный срок

308 Что понимается под закрытым рынком?

- Внутренний рынок страны
- Регулируемый рынок
- Ограниченный рынок
- Внутрифирменный товарный рынок
- Межфирменный рынок

309 Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам

- Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.
- Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;
- Концентрация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Поддержка процесса перехода прав собственности на товар; инвестиционное обеспечение процесса товародвижение;

310 Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам – покупателям.

- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый; кредитирование;
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов;
- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов; кредитирование;

311 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2007
- 2004
- 2002
- 2006
- 2000

312 Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

- Стационарную, разводная, разносная
- Полустационарную , передвижную
- Стационарную, полустационарную , передвижную
- Стационарную, полустационарную , разводная, разносная
- Стационарную, передвижную, разводная, разносная

313 Предмет договора поставки товаров

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

- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Все вышеуказанные варианты верны
- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

314 Предмет договора купли-продажи

- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

315 Что входит в систему хозяйственных связей

- Все вышеуказанные варианты не 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
- Все вышеуказанные варианты верны

316 Что представляет собой свободный рынок?

- На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
- На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому
- 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

317 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг:

- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя
- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод сезонного ценообразования

318 Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

- Все ответы не верны
- Горизонтальная специализация ,вертикальная специализация, формализация поведения
- Задачи ,виды функций в отдельных звеньях , построениеорганизационной структуры, распределение ответственности, создание системы передачи информации
- Взаимное согласование,непосредственной контроль,стандартизациятруда,стандартизация результатов труда,стандартизация квалификации
- Все ответы верны

319 Что такое проект?

- документ, определяющий цели и задачи прогноза
- область знания о методах
- упорядоченная совокупность методик
- решение относительно конкретного мероприятия, необходимого для реализации того или иного аспекта программы
- получение и обработка информации о будущем

320 Что такое программа?

- решение относительно конкретного мероприятия
- область знания о методах
- решение относительно системы мероприятий
- решение относительно совокупности мероприятий, необходимых для решения социальных, социально-экономических и других проблем или их аспектов
- одна или несколько логических или математических операций

321 Что такое план?

- область знания о методах
- способ исследования объекта
- совокупность оригинальных правил
- решение относительно системы мероприятий
- получение и обработка информации

322 Планирование – это:

- все ответы верны
- описание возможных или желаемых перспектив, состояний или решений проблем будущего
- установление идеально предложенного результата деятельности
- проекция в будущее человеческой деятельности для достижения предустановленной или при определенных средствах, преобразовании информации о будущем в директивы для целенаправленной деятельности
- нет ответа

323 Укажите форму предугадания

- предвосхищение
- предугадывание
- предчувствие
- целеполагание
- предвидение

324 Укажите форму предсказывания

- целеполагание
- проектирование
- планирование
- предчувствие
- программирование

325 Прогнозирование – это:

- все ответы верны
- решение относительно предположенного результата деятельности
- создание конкретных образов будущего, конкретных деталей, разработанных программ
- обозначает специальное научное исследование, предметом которого выступают перспективы развития социально-экономического общества
- нет ответа

326 Предугадывание – это:

- все ответы верны
- устанавливает идеально предложенного результата деятельности
- содержит информацию о будущем на основе интуиции
- несет информацию о будущем на основе жизненного опыта, не основанную на специальных научных исследованиях
- нет ответа

327 Управление по продукту-это:

- управление персоналом
- управление коммерческой деятельностью
- управление по целям
- управление, предусматривающее создание специальных органов, ответственных за сбыт товаров
- управление кадрами

328 Встречная торговля

- импорт и экспорт
- международный бизнес
- международная торговля
- международный безвалютный,но оцененный обмен товарами
- международный обмен товарами

329 Управление это:

- Взаимодействие управляющей и управляемой системы
- Передача командной информации
- Координация работы трудового коллектива
- Это целенаправленное воздействие, необходимое для согласования совместного труда
- Движение информации

330 Что лежит в основе формирования продуктовой организационной структуры?

- Хозяйственные функции
- Географические регионы
- Группы покупателей
- Виды товаров и услуг
- Территории

331 Методы управления коммерческими рисками включает

- избежание, уменьшение, передача и оценка рисков
- уменьшение риска
- избежание риска
- оценка риска
- передача риска

332 Что служит предметом управления торговли

- отношения с подчиненными
- управленческие отношения в торговых и коммерческих процессах
- отношения с людьми
- отношения в коллективе
- отношения с руководителями

333 Что такое "управление"

- Как функция организации
- Как принцип управления
- Как метод управления
- Целенаправленное воздействие субъекта на объект управления
- Как средство управления

334 Виды сбыта товаров

- Интенсивный ,селективный

- Все вышеуказанные варианты верны
- Все вышеуказанные варианты не верны
- нацеленной, ненаселенной
- Прямой, косвенной

335 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

- от 1 до 12 месяцев
- от 3 до 12 месяцев
- от 1 до 3 месяцев
- от 3 до 6 месяцев
- от 3 до 9 месяцев

336 Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

337 Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

- Оптовые предприятия регионального уровня
- Крупные оптовые структуры общенационального уровня
- Предприятие, оказывающее посреднические услуги государственным и коммерческим структурам
- Оптовые структуры общенационального масштаба
- Оптовые структуры межрегионального масштаба

338 Основные цели развития оптовой торговли:

- Развитие конкурентной среды
- Формирование широкого торгового ассортимента товаров
- Создание развитой структуры каналов товародвижения, поддержания интенсивности товаропотоков, формирование резервов и сокращение издержек обращения
- Удовлетворение потребностей населения
- Стимулирование и поддержка межрегиональных интегрированных процессов на потребительском рынке

339 Что такое оптовый транзитный оборот?

- Стоимость товаров, поставляемых со складов промышленных предприятий оптовым предприятиям
- Общая стоимость товаров, поставляемых со складов поставщика, промышленного предприятия непосредственно розничным торговым предприятиям
- Оптовая база не производит никаких расчетов с поставщиками по товарам при складском обороте поставки товаров
- Оптовая база производит расчеты с поставщиками по товарам при складском обороте поставки товаров
- Подразумевается как продажа со складов в виде розничной продажи товаров

340 Что такое складской оборот?

- При складском обороте оптовая база не производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам
- Объем реализации товаров непосредственно со складов в порядке оптовой продажи
- Совокупность стоимости товаров, отгруженных непосредственно в розничные предприятия со складов поставщиков, промышленных предприятий
- Продажа со складов товаров в форме розничной продажи является складским товарооборотом
- При складском обороте оптовая база производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

341 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

- Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция

- Валовая продукция, продукция для продажи, реализованная продукция и товарные фонды
- Промышленная продукция, продукция для продажи, товарные фонды, товарные запасы
- Товарные фонды, валовая продукция, товарные запасы и сельскохозяйственная продукция
- Импортируемые товары, товары на экспорт, промышленное производство

342 В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность

- Оптовая торговля, самообслуживание
- Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
- Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому
- Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи
- Стимулирование и личные продажи

343 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель :

- товаров повседневного спроса
- продовольственных товаров
- оборудования
- сливочного масла
- сахара и карамели

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

- продукции нефтяного машиностроения
- карамели
- чёрного металла
- легковых автомобилей
- оборудования

345 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки:

- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод ценообразования “следование за лидером”
- метод ценообразования по месту продажи
- метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя

346 Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует:

- нулевому каналу распределения
- трёхуровневому каналу распределения
- четырёхуровневому каналу распределения
- двухуровневому каналу распределения
- одноуровневому каналу распределения

347 По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на:

- Транзитный и складской товарооборот
- Транзитный товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот без участия в расчетах
- Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями
- Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
- Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот

348 Товародвижение - это:

- организация пробной продажи товаров
- физическое перемещение товаров
- сбыт товаров
- оптовая продажа товаров
- розничная продажа товаров

349 Уровень канала распределения определяется

- количеством типов поставщиков
- количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции от производителя к потребителю
- количеством различных услуг
- количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
- количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям

350 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

- товар по замыслу
- все вышеуказанные варианты верны
- реальный товар
- товар с подкреплением
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

351 Контактной аудиторией для производителя являются:

- клиенты
- СМИ
- конкуренты
- посредники
- поставщики

352 Конъюнктура рынка - это:

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

353 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

- от 1 до 4 лет
- от 1 до 5 лет
- от 1 до 2 лет
- от 1 до 7 лет
- от 1 до 3 лет

354 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

- от 5 до 10 лет
- от 5 до 25 лет
- от 5 до 20 лет
- от 5 до 30 лет
- от 5 до 15 лет

355 Виды оптовых предприятий:

- Автономные сбытовые оптовые структуры и сбытовые подразделения промышленности
- Универсальные оптовые торговцы

- Хозяйственные товарищества и акционерные общества
- Специализированные, посреднические и организаторы оптового оборота
- Предприятия общенационального уровня, предприятия регионального уровня

356 Основные задачи оптовой торговли:

- Способствует синхронности производства и потребления
- Способствует созданию условий хранения товаров
- Ускоряет процесс товародвижения
- Осуществляет процесс накопления товарных запасов
- Торговля с последующей их перепродажей или для промпереработки

357 Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

- Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платы, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование
- Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения
- Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов
- Все вышеуказанные варианты верны
- Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств

358 Что относится к транспортно-экспедиторским документам

- Все вышеуказанные варианты верны
- Складская расписка экспедитора; складская квитанция
- Счет экспедитора; экспедиторские свидетельство о получении груза;
- Отгрузочное поручение; экспедиторские инструкции
- Ордер на выдачу товара; ордер на обработку грузов

359 Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

- Специализированная, узкоспециализированная
- Смешанная, узкоспециализированная, универсальная
- Смешанная, специализированная, узкоспециализированная
- Смешанная, специализированная, узкоспециализированная, универсальная
- Смешанная, специализированная, универсальная

360 Функции розничной торговой сети

- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; финансовая деятельность; информирование рынка; получение информации о рынке;
- Закупка товаров ; транспортировка; хранение; принятие риска; подсортировка, подработка
- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие риска; финансовая деятельность
- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие риска; закупка товаров финансовая деятельность; информирование рынка; получение информации о рынке; подсортировка, подработка
- Продажа товаров; транспортировка; хранение;

361 Приемка товаров по качеству

- Выявление качества; комплектности товаров; соответствия тары
- Выявление качества ; соответствия тары; упаковка
- Выявление качества и комплектности товаров
- Выявление качества ; комплектности товаров; соответствия тары; упаковка; маркировка установленным требованиям
- Выявление качества; упаковка; маркировка установленным требованиям

362 Чем характеризуется рыночная ситуация

- Все вышеуказанные варианты верны
- Устойчивыми и нарождающимися тенденциями функционирования рынка
- Уровнем цен; темпами инфляции
- Соотношением спроса и предложения; емкостью рынка
- Степенью конкуренции; состоянием товарных запасов

363 Общая характеристика торгово-технологического процесса:

- Эффективному использованию торговых площадей торгового персонала
- Зависит от различных факторов
- Периодически повторяющиеся операции
- Цикличность, различная динамичность и интенсивность, вероятностный характер операций
- Объем продаж невозможно планировать

364 Формы продажи товаров по образцам:

- Применение прогрессивных форм продажи
- С личной отборкой покупателям
- Продажа товаров с открытым доступом к товару
- С отпуском в торговом зале, с доставкой отобранных товаров на дом покупателю непосредственно со склада оптовых или розничных торговых предприятий или от предприятия-изготовителя
- Продажа по каталогам

365 Какие элементы торгово-технологического процесса составляют операции непосредственного обслуживания покупателей?

- Обеспечена квалифицированная приемка поступивших товаров
- Рационально подобран ассортимент в магазине
- Товары надлежащим образом подготовлены к продаже
- Встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за товар, оказание дополнительных услуг
- Правильное размещение в торговом зале

366 Признаки специализации розничной торговой сети

- Оказание дополнительных услуг
- Этажность и планировка торговых помещений
- Градостроительный признак
- Товарный профиль, формы торгового обслуживания
- Техническая оснащенность предприятия

367 Что такое минимум ассортимента

- Состав товара по виду
- Состав товара по сорту и размеру
- Список отдельных видов товаров, которые не имеются постоянно в продаже в тех или иных различных заведениях
- Список отдельных видов товара, которые постоянно должны быть на продаже в тех или иных различных заведениях
- Состав товара по размеру и цвету

368 Когда и где был использован торговый автомат

- 1990 – Франция, фирма Жоко- Сшанел
- 1950 – США, фирма Рейнолдс
- 1980 – США, фирма «Wrigley»
- 1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»
- 1940 – Италия, фирма Жевистранс

369 Основная цель склад - магазинов

- Полное удовлетворение всех потребностей
- По возможности продажа большого количества товара
- Продажа большого количества товара по высоким ценам
- Продажа большого количества товара по низким ценам
- Привлечение еще большего числа покупателей

370 Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

- Холдинги, кооперативная сеть, потребительские объединения
- Специализированные магазины, сеть кооперативов, торги
- Специализированные магазины, универсамы, повседневные товары, конгломераты розничной продажи
- Кооперативный, сетевой, добровольный союз розничных продавцов, потребительские кооперативы, объединение льготников, конгломераты розничной продажи
- Объединение льготников, холдинги

371 Что означает формула Д-Т

- Отражает потребление, обмен и распределение
- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Доведение товаров от торговых предприятий к потребителям
- Переход товаров из производственных предприятий к торговым предприятиям
- Обмен и потребление распределяет

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

- поставка с судна (DES)
- поставка без оплаты пошлины (DDU)
- франко-завод (EXW)
- поставка до границы (DAF)
- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

373 Что относится к транспортным документам

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

374 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

375 Что такое дочерние общества

- Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
- Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество

376 Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами; кредитирование закупок.
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров ; оценка потребностей
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;

377 Продаже товаров с открытой выкладкой

- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.
- Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных на рабочем месте продавца товары;
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товаре;
- Выкладка образцов в торговом зале;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;

378 Продажа товаров по образцам

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

379 Продажа товаров по методу самообслуживания

- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции, упаковка
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Выкладка образцов в торговом зале
- Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных в рабочем месте продавцом товаров;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;

380 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

- Специализированной формой
- Самообслуживание
- Продажа по образцам
- За прилавком
- Посредством витрин

381 Интерактивная биржа

- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через интернет
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках

382 Страхование — это:

- все ответы верны
- система экономических отношений по формированию и использованию целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
- выплата денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
- заключение договора страхования

- нет правильного ответа

383 Посредник между продавцом и покупателем, работающего за комиссионное вознаграждение?

- биржевик
 дилер
 брокер
 аукционист
 маклер

384 Укажите модель брокерских операций

- специализированные порталы
 аукционные брокеры
 генеральные порталы
 сводная модель
 уценённая модель

385 Рынок третьего лица – это когда

- деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов
 компания доверяет своё место на электронном рынке 3-ему лицу
 компания никому не доверяет своё место
 деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов
 нет правильного ответа

386 Что такое аукционные торги

- Вид рыночной торговли;
 Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
 Объявление минимальной цены , установленной продавцов минимальной надбавки;
 Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных и неоплаченных товаров;
 Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с цель наиболее выгодной их продажи;

387 Что такое аукцион

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
 Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;
 Вид рыночной торговли;
 Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;
 Объявление минимальной цены, установленной продавцом.

388 Причинами выхода компаний на международные рынки является:

- разнообразие процесса разработки товара
 разнообразие каналов распределения и сбыта товаров
 разнообразие процесса планирования маркетинга
 модификация товаров
 изобилие товаров на национальном (внутреннем) рынке

389 Что такое биржи

- Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи
 Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством
 Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг
 Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
 Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения -маклерит, котировальная и арбитражные комиссии

390 Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 2002
- 1997
- 1995
- 2004
- 2000

391 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

- специализированные биржи
- неспециализированные биржи
- универсальные биржи
- универсальные, специализированные и узкоспециализированные биржи
- узкоспециализированные биржи

392 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

393 Международные торги

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи
- Вид рыночной торговли;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;

394 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

- облегчении проведения расчетных операций и изучении динамики продаж товаров
- обеспечении узнаваемости и идентификации товара предприятия на всех международных рынках
- все вышеуказанные варианты верны
- обеспечении автоматизации процесса организации маркетинговой информационной системы
- обеспечении проведения таможенного и внутрифирменного учета товаров

395 Что такое реклама

- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи нужд и запросов потребителей
- Неличное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность, которые не оплачиваются определенным спонсором;
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;

396 Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

- Коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа
- Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа;
- Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта;
- Реклама, стимулирование сбыта, личная продажа
- Реклама, коммерческая пропаганда, личная продажа;

397 Особенности закрытых торгов

- Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
- Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно
- Негласные способы торгов
- Привлекаются все желающие фирмы и организации

398 Сколько этапов проведение аукционов?

- 4
- 2
- 3
- 8
- 7

399 Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

- аукционные цены
- тендерные цены
- биржевые котировки
- трансфертные цены
- справочные цены

400 Согласно аукцион

- Вид рыночной торговли;
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.

401 Что такое добровольные аукционы

- Аукционы проводимые по инициативе товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Вид рыночной торговли;

402 Что такое принудительные аукционы

- Аукционы с целью продажи конфискованных невостребованных и неоплаченных товаров;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Вид рыночной торговли;

403 Органы управления биржей

- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; правление биржи;
- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; правление биржи; арбитражная комиссия.
- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; арбитражная комиссия;
- собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет;
- Общее собрание учредителей и членов биржи;

404 Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

- влияние неудач конкретного товарного ассортимента на позиции прочих групп
- высокий уровень издержек по сохранению и защите известности марки
- сложность присвоения названия марке
- низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок
- обеспечение не высокого качества товара

405 Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

- то, что неудачи конкретного товарного ассортимента не влияют на позиции прочих групп (или же независимость позиций групп от рыночной неудачи одного ассортимента)
- упрощение присвоения названия марке
- обеспечение высокого качества товара
- низкий уровень издержек по сохранению и защите известности марки
- низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок

406 Диверсификация по одинаковым признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники
- расширение производственных мощностей предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент

407 Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения других предприятий-производителей или их контрольного пакета акций пользуется стратегией:

- разработки нового товара
- вертикальной интеграции
- выхода на новые рынки
- горизонтальной интеграции
- проникновения на рынок

408 Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения своих поставщиков и посредников или контрольного пакета их акций пользуется стратегией:

- горизонтальной интеграции
- вертикальной интеграции
- выхода на новые рынки
- проникновения на рынок
- разработки нового товара

409 Товары, находящиеся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка обеспечивают предприятию стабильную прибыль:

- “Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикае кошки”)
- “Собаки” (“Дикае кошки”)
- “Дойные коровы”
- Звёзды”
- Проблемные (трудные) дети

410 Как называется продажа товаров на внешних рынках по цене ниже себестоимости (нормальной рыночной стоимости):

- клиринг
- демпинг
- бартер

- массовый маркетинг
- активный маркетинг

411 Товар, находящийся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка приносит предприятию максимальную прибыль:

- “Дойные коровы”
- Звёзды”
- Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
- “Собаки” (“Дикие кошки”)
- “Проблемные (трудные) дети”

412 Предприятие, в первую очередь, выведет с рынка товар, находящийся в следующем квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- Звёзды”
- Собаки” (“Дикие кошки”)
- Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
- Проблемные (трудные) дети”
- “Дойные коровы

413 Особенности открытых торгов

- Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
- Привлекаются все желающие фирмы и организации
- Все вышеуказанные варианты верны
- Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них , предложение которого наиболее выгодно

414 Виды биржевых сделок

- Фьючерские сделки
- Купля продажа реального товара, фьючерские сделки
- Операции на фьючерские биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен
- Купля продажа реального товара, торговые операции
- Фьючерские сделки, торговые операции

415 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

- сделки по нереальным товаров
- сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
- Сделки по страховым операциям фьючерсу
- сделки по форварду и услугам
- сделки по услугам

416 Понятие тендер

- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
- Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных неоплаченных товаров;
- Вид рыночной торговли;

417 Как иначе называются интерактивные рынки

- электронный хаб
- виртуальный магазин

- информационный брокер
- рыночный концентратор
- аукцион

418 Какой из вариантов создания интернет-магазина является наименее затратным:

- все ответы верны
- аренда магазина в электронном торговом ряду
- установка взб-сервера в локальной сети предприятия
- размещение магазина на сервере интернет-провайдера
- нет ответь

419 Электронная коммерция является:

- все ответы верны
- специфической формой торговли, принципиально новым способом покупки, продажи и распределения товаров и услуг, регулируемых международно признанными многосторонними правилами торговли, в частности, Генеральным соглашением о торговле и услугами
- предпринимательская деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств при обмене информацией
- метод пользования компьютерных технологий для получения более точных сведений при совершенствовании процесса принятия решений
- нет правильного ответа

420 Что относится к недостаткам интернет-магазина

- нет ответа
- все ответы верны
- значительно сложнее организация доставки
- интернет-магазин недоступен для тех, кто не умеет пользоваться интернетом
- у покупателя нет возможности «повертеть товар в руках» перед покупкой

421 Преимущества покупок через интернет

- доступность в любое время и из любой точки мира
- все ответы верны
- глобальный выбор широкого спектра товаров
- удобства пользования
- прямые поставки по низким ценам

422 В экономические и социальные ограничения входит

- все ответы верны
- участие в виртуальных аукционах
- стремительное развитие интернет-приложений
- правильных вариантов нет
- отсутствие возможности контакта с покупаемым предметом

423 Какими качествами обладает товар как информация?

- зависимость от личного предпочтения
- изменяемость и воспроизводимость
- все ответы верны
- экономические последствия
- неразрушимость

424 Понятие электронная торговля - это

- деятельность, осуществляющая продажу и обмен товаров

- деятельность, осуществляемая с помощью информационных систем по покупке и продаже товаров, оказанию услуг и выполнению работ
- хозяйственные связи, осуществляемые с помощью Интернета
- деятельность по он-лайновой продаже товаров
- деятельность, осуществляемая по доставке товаров от производителей к потребителям

425 Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

- все ответы верны
- меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя
- не имеет никакого влияния на рынок труда
- способна заметно снизить уровень безработицы
- нет правильного ответа

426 Что является технологической основой электронной коммерции?

- региональная сеть
- Интранета
- локальная сеть
- глобальная сеть
- Экстранетом

427 Какая классификация спроса в зависимости от степени его удовлетворения верна?

- Удовлетворенный и отложенный спрос
- Реальный и эпизодический спрос
- Материальный и духовный спрос
- Действительный и платежеспособный спрос
- Действительный и неудовлетворенный спрос

428 Чем объясняется снижение цены и объема продаж товара А в отчетном году:

- совершенствованием технологии производства товара
- повышением качества продукции
- увеличением величины предложения
- уменьшением объема спроса
- увеличением объема спроса

429 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

430 Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры:

- 3
- 6
- 4
- 7
- 5

431 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

- на стадии упадка

- на стадии выхода на рынок
- на стадии роста
- на стадии возрождения
- на стадии стабильности (зрелости)

432 Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объём продаж, высокий уровень расходов на маркетинг:

- для стадии упадка
- для стадии выхода на рынок
- для стадии роста
- для стадии возрождения
- для стадии стабильности (зрелости)

433 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

- Личные потребительские товары, товары первой необходимости
- Товары личного потребления и для производственных нужд
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
- Стандартные и уникальные товары
- Товары производственного назначения, стандартные товары

434 Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы:

- для стадии упадка
- для стадии роста
- для стадии выхода на рынок
- для стадии возрождения
- для стадии стабильности (зрелости)

435 Прямой канал маркетинга соответствует

- четырёхуровневому каналу распределения
- трёхуровневому каналу распределения
- нулевому каналу распределения
- одноуровневому каналу распределения
- двухуровневому каналу распределения

436 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

437 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при концентрированной стратегии:

- за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
- за счёт концентрации деятельности на субсегментах и производства для них товаров
- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
- за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
- за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий

438 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при дифференцированной стратегии:

- за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
- за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах
- за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий

439 В каком из ниже приведённых случаев целесообразно использование дифференцированной формы маркетинга:

- предприятие в состоянии удовлетворить потребности всех типов потребителей
- потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей существенным образом отличаются друг от друга
- предприятие не проводит модификацию товара
- предприятие обращается с одинаковым предложением ко всем рыночным сегментам
- потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей схожи

440 Предприятие производит товар и реализует его на мелких сегментах рынка, так называемых субсегментах. Какой форме маркетинга соответствует маркетинговая деятельность предприятия в данном случае

- дифференцированному маркетингу
- концентрированному маркетингу
- активному маркетингу
- прямому маркетингу
- недифференцированному маркетингу

441 Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

- организации рекламной кампании товаров и претворении в жизнь мероприятий по стимулированию сбыта
- определении товарного ассортимента, управлении жизненным циклом товара и претворении в жизнь других мер, связанных с товаром
- составлении договоров с поставщиками и покупателями
- подготовке мер по удержанию существующих и привлечению новых потребителей
- подготовке технологии хранения и транспортировки товаров

442 Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 1995
- 1997
- 2004
- 2002
- 1999

443 Предприятие предлагает рынку товар по одинаковой цене только одного вида, и его реклама направлена на все сегменты рынка. Какую форму маркетинга предпочтительнее использовать предприятию для завоевания рынка:

- дифференцированному маркетингу
- пробный маркетинг
- маркетинг товаров
- недифференцированный маркетинг
- концентрированный маркетинг

444 Согласно концепции интенсификации коммерческих усилий предприятие намеревается увеличить объем продаж за счёт:

- стимулирования сбыта
- совершенствования технологии производства
- улучшения технико-эксплуатационных и стоимостных параметров товаров

- изучения поведения и покупательских мотивов потребителей
- все вышеуказанные ответы верные

445 Основные черты присущие торговой рекламе

- Правдивость, гуманность, компетентность
- Конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
- Правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
- Правдивость, гуманность, компетентность
- Правдивость, конкретность, гуманность, компетентность

446 Перечислить организационные формы персональных продаж

- Все вышеуказанные варианты верны
- Торговый агент в процессе личной продажи контактирует с одним покупателем; торговый агент контактирует с группой потребителей;
- Группа сбыта фирмы-продавца контактирует с группой представителей фирмы-покупателя; проведение торговых совещаний
- Проведение торговых совещаний; проведение торговых семинаров
- Все вышеуказанные варианты не верны

447 Основные черты системы стимулирования сбыта

- Все вышеуказанные варианты верны
- Привлекательность, информативность, кратковременный характер эффекта в росте продаж, многообразие средств и приемов стимулирования сбыта
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Привлекательность, информативность, кратковременный характер эффекта в росте продаж
- Все вышеуказанные варианты не верны

448 Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

- Конкретные потребительские товары; Цена; Размещение; Реклама; Люди
- Товары, продукты; Цена; Размещение; Продвижение; Люди
- Товары, продукты; Цена; Потребительская ценность; Продвижение; Люди
- Товарный знак; Цена; Размещение; Продвижение; Покупатели
- Обобщенный продукт; Торговая марка; Размещение; Продвижение; Люди

449 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

- телевидение
- специальные буклеты
- бегущую строку
- рекламные ролики
- радио

450 Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

- технологиям транспортировки и хранения товаров
- позиции товара на рынке
- выбору целевых рынков
- технологии разработки товара
- потребительским свойствам товара

451 Как называется элемент фирменного стиля, представляющее собой оригинальное начертание наименования?

- бокс
- вывеска

- логотип
- клише
- жалон

452 Как называются в рекламных исследованиях сегменты населения, призванные олицетворять собой население в целом?

- ниша
- выборка
- адресный каталог
- модель распространения
- бесполезная аудитория

453 Оценка доходности банка осуществляется на основе:

- анализа ликвидности
- расчета финансовых коэффициентов
- анализа соотношения собственных и заемных средств
- анализа структуры активов приносящих доход
- баланса и отчета о прибылях и убытках

454 Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- посредников
- кредиторов
- партнеров
- клиентов
- собственников

455 Методы управления активами раскрываются в теории:

- управления ликвидностью
- управления доходами
- ожидаемого дохода
- перемещения активов
- коммерческих ссуд

456 Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

- на рынке выживает сильнейший, и все средства для этого хороши
- чтобы выжить на рынке надо увеличить рентабельность
- чтобы выжить на рынке, необходимо разрабатывать стратегию рыночного поведения
- чтобы выжить на рынке труда, необходимо максимизировать прибыль
- чтобы выжить на рынке, необходимо минимизировать затраты

457 Банк успешно может функционировать, имея информацию:

- из системного анализа проведенного банком рыночных возможностей
- из бухгалтерских отчетов
- от клиентов, коллег из других банков
- из статистических показателей
- из газет и журналов

458 Факторами микросреды функционирования банка являются:

- конкуренты, маклеры
- демография, конкуренты
- законы принимаемые государством
- клиентура, демография

- поставщики, клиентура, конкуренты

459 Объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений называются:

- потребительскими товарами.
 услугами
 товарами длительного пользования
 конкретным продуктом
 товарами кратковременного пользования

460 Принципами маркетинга являются:

- предвосхищение изменений ситуации и управление ею, сохранение или укрепление благополучия потребителя
 увеличение прибыли в деятельности банка
 сохранение или укрепление благополучия потребителя. сокращение численности работников банка
 сокращение численности работников банка
 увеличение численности работников банка

461 Банковский маркетинг не изучает:

- общий уровень цен в условиях инфляции
 качество предлагаемых услуг
 уровень цен на услуги
 производство предлагаемых услуг
 возможности обеспечения уровня качества услуг

462 Маркетинг начинается с:

- разработки услуги
 пиар компании.
 расчета рентабельности услуги
 рекламной компании
 изучения рынка и запроса потребителей

463 Основная цель маркетинга банка - это:

- снижение затрат на услуги
 увеличение своей доли на рынке, расширение рынка, повышение рентабельности.
 повышение затрат на услуги
 расширение рынка, снижение затрат на услуги
 повышение рентабельности, повышение затрат на услуги.

464 Какая из указанных ниже форм маркетинга относится к некоммерческому маркетингу:

- маркетинг средств потребления
 маркетинг информационных технологий
 маркетинг средств производства
 маркетинг идей
 маркетинг услуг

465 Цель связей с общественностью заключается в:

- распространении товара
 создании доброжелательных отношений
 рекламировании товара
 предоставлении потребителю информации о товаре
 позиционировании товара

466 Реклама - это:

- позиционирование товара
- двусторонняя коммуникация
- неличная и оплачиваемая коммуникация
- интегрированная коммуникация
- связи с общественностью

467 Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

- Целенаправленность
- Все вышеуказанные ответы верные
- Благопристойность и честность
- Правдивость
- Конкретность

468 Как называется средство публичного рилейшиз, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке?

- выставка
- презентация
- проспект
- пресс-релиз
- позиционирование товара

469 Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

- содержание
- рекламное обращение
- творческое озарение
- структура обращения
- форма

470 Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

- привлечь и остановить внимание
- прямого и косвенного
- утверждающего и конаидного характера
- броский и яркий
- большой и маленький

471 В рекламе какого типа, рассказывается о способе использования товара?

- юмористическая имитация
- демонстрационная
- беседа с покупателем
- комедийное представление
- электронное озвучивание

472 Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

- для непринужденной импровизации
- для привлечения и удержания внимания
- для звуковых эффектов
- создание искренней непринужденной обстановки
- для придания познавательности

473 По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

- специализированные магазины, универмаги, универсамы

- магазины, реализующие уцененные товары, магазины-склады, магазины, торгующие по каталогам – выставочные салоны
- магазины, реализующие уцененные товары, магазины самообслуживания
- магазины-склады, универсамы широкого профиля
- торговые комплексы, магазины-склады

474 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при стратегии лидерства в издержках:

- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах
- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и дифференциации производимых товаров
- за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
- за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий

475 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

- стоимость товара, расходы по доставке товара до порта отправления и страхование
- стоимость товара и все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование

476 По условиям поставки поставка до границы (DAF) в контрактную цену входят:

- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
- стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно

477 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

- стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения

478 Какие из нижеперечисленных не относятся к целям внешнеполитической политики?

- Целенаправленное построение структуры экономики страны и изменение его в соответствии с новыми международными проблемами
- Интересы внешней политики страны стоят выше экономической безопасности
- Выбор, разработка способов присоединения страны к международному разделению труда
- Активное участие в политике изменения ценовых соотношений импорта и экспорта
- Обеспечение страны необходимыми, а также не производимыми в своей стране, или же дефицитными средствами производства

479 Протекционизм – это:

- Политика, направленная на ослабление воздействия недобросовестных рыночных сил
- Политика защиты отечественной экономики от внешнего конкурентного воздействия
- Пропаганда, направленная на защиту отечественной экономики от иностранных инвесторов
- Возникшая на определенной ступени экономического развития политика
- Политика, противоположная политике свободы торговли

480 Когда возникла внешняя торговля?

- В конце IV тыс. до н.э.
- В эпоху рабовладельческого строя
- В I тыс. до н.э.
- В эпоху феодализма
- Во II тыс. до н.э.

481 В каких случаях применяются специальные пошлины

- Тарифные барьеры затрагивающих интересы Азерб. Республики
- Ответные действия Азерб. Республики по отношению к государствам, применившим неравноправные действия, затронувшие интересы Азерб. Республики
- Валютные ограничения, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
- Нетарифные барьеры, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
- Высокие таможенные пошлины применяемые при неравнозатрагивающих интересы Азерб. Республики

482 Что представляет собой квота?

- плата за участие в таможенных аукционах
- максимальный объем разрешенного экспорта и импорта товаров в течение определенного периода времени
- таможенная пошлина
- налог на добавленную стоимость
- таможенные сборы за хранение товаров

483 Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне

- Целенаправленное построение структуры национальной экономики и ее перестраивание в соответствии с возникающими международными проблемами
- Выбор и разработка способов включения страны в систему международного разделения труда
- Предпочтение внешнеторговым интересам во вред экономической безопасности страны
- Активное участие в политике изменения соотношений экспортных и импортных цен
- Обеспечение страны необходимыми средствами производства, а также личными потребительскими товарами, которые в ней не производятся или являются дефицитными

484 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
- модификация как товаров, так и коммуникационной системы
- адаптация товаров к потребностям международных рынков
- организация торговых домов, ярмарок и выставок

485 Диверсификация по различным признакам - это:

- процесс привлечения инвестиций для расширения товарной номенклатуры предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение производственных мощностей предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент

486 Диверсификация по схожим признакам - это:

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

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники

487 Конкурентоспособность товара - это:

- способность товара обладать более высоким качеством
- увеличение объёмов сбыта и доли рынка в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
- наличие товара наивысшего качества в конкретном месте и в конкретный отрезок времени
- способность товара самореализовываться в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
- способность товара продавать себя в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе более эффективно по сравнению с однотипными товарами

488 Мировая цена – это:

- импортная цена товара, поставляемого на мировой рынок
- денежное выражение международной стоимости товара, поставляемого на мировой рынок
- Мировая цена на товары, производство которых носит сезонный характер
- экспортная цена товара, поставляемого на мировой рынок
- продажная цена товара, поставляемого на мировой рынок

489 Транснациональная корпорация – это:

- финансово-промышленная группа
- альянс-союз, объединение нескольких организаций, предприятий, лиц на договорной основе
- венчурные предприятия
- крупнейшая компания, функционирующая на мировом рынке, занимающая передовые позиции по производству и реализации и продукции
- оптовый торговец-крупное коммерческо-посредническое предприятие

490 Какие из ниже перечисленных действий не относятся к технике оформления внешнеторговых операций

- Заключение договоров
- Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне
- Подтверждение заказов со стороны покупателей
- Оферта
- Участие в переговорах

491 Что такое таможенная пошлина

- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота
- 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
- Порядок вывоза и ввоза товаров

492 Что такое таможенных тариф

- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
- Порядок вывоза и ввоза
- Перечень таможенных пошлин , которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
- Взимаемые при торговле одной страны с другими странами
- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота

493 Прямое инвестирование - это:

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

494 Прямой экспорт - это:

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

495 Косвенный экспорт - это:

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

496 На каких принципах строится таможенное право

- Принцип уважения прав и основных свобод человека; принцип законности
- Все вышеуказанные варианты верны
- Принцип уважения прав и основных свобод человека; Принцип научности
- Принцип законности; принцип примата международно-правовых норм
- Принцип гуманности; Принцип научности

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

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

498 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

499 Что такое импорт

- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товар, перемещаемый через таможенную границу ; сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара

500 С какого года существует реклама в желтых страницах?

- с 1880 года
- с 1885 года
- с 1883 года
- с 1884 года
- с 1882 года

501 Какие бывают виды рекламы в зависимости от характера используемых технических средств

- Печатная реклама, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
- Реклама в прессе, печатная реклама, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
- Витринно - выставочная, реклама в прессе, печатная реклама, , аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
- Витринно - выставочная, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
- Витринно - выставочная, реклама в прессе, радио и телереклама,

502 Что такое фирменный лозунг (слоган)

- Набор цветowych , графических, словесных и дизайнерских элементов
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения;
- Начертание, наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля,

503 Что такое фирменный блок

- Словесные, объемные, и звуковые знаки обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Набор цветowych, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
- Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;

504 Что такое шрифтовая надпись (логотип)

- Набор цветowych элементов , обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- Начертание или сокращенное наименование фирмы, товарной группы производимой данной фирмой
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;

505 Какие элементы включает система фирменного стиля

- Фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов, другие фирменные константы;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Товарный знак, фирменная шрифтовая надпись, фирменный блок, фирменный лозунг
- Фирменная шрифтовая надпись, фирменный цвет, фирменный комплект шрифт;
- Товарный знак, фирменный блок, фирменный лозунг , фирменный комплект шрифтов;

506 Что такое фирменный стиль

- Набор цветowych, дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- Набор цветowych , графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров;
- Набор цветowych, графических, словесных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров;
- Набор цветowych, словесных, дизайнерских элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров
- Набор цветowych, словесных, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров

507 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

- направлена на увеличение объёма спроса
- осуществляется за определенную плату
- используется только на потребительском рынке
- используется только на рынке средств производства
- направлена на увеличение объёма потребления

508 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

- её оперативность
- широта потребительской аудитории
- все вышеуказанные ответы верны
- низкая стоимость рекламы
- высокие возможности доведения рекламы

509 Цель рекламной кампании заключается в:

- ускорении доведения товара до потребителей
- осуществлении прямой продажи товара
- увеличении объёма производства товара
- увеличении объёма продаж товара
- осуществлении позиционирования товара

510 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

- при вариантах В и С
- падающем спросе
- отрицательном спросе
- чрезмерном спросе
- сезонном спросе

511 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

- товар, цену, торговую марку и продвижение
- товар, цену, каналы распределения и сбыта, стратегическое маркетинговое планирование
- товар, цену и структуру управления предприятием
- товар, цену, распределение и продвижение
- товар, цену, торговую марку и продвижение

512 В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя, производителя и общества:

- потребительский маркетинг
- совершенствование товаров
- совершенствование производства
- социально-этический маркетинг
- интенсификация коммерческих усилий

513 В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя и производителя

- социально-этический маркетинг
- совершенствование товаров
- совершенствование производства
- потребительский маркетинг
- интенсификация коммерческих усилий

514 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

- Положительно влияет на эстетический уровень и визуальную среду
- Позволяет фирме с меньшими затратами выводить на рынок свои новые товары
- Помогает потребителю ориентироваться в потоке информации
- Все вышеуказанные варианты верны
- Повышает эффективность рекламы, помогает достичь необходимого единства

515 Какая из перечисленных ниже средств распространения рекламы обладает более широкой аудиторией

- специальные издания
- радио
- телевидение
- брошюры
- газеты

516 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- анперифиле
- дискламацию
- коллаж
- консьюмеризм
- биеннале

517 Что объединяет всех участников процесса коммуникации и носителей рекламной информации с момента кодирования посылаемого сигнала до момента получения его адресатом?

- анкетирование
- рекламно-информационные передачи
- рекламным средствам
- канал коммуникации
- изучение общественного мнения

518 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- три
- четыре
- шесть
- пять
- семь

519 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

- фирменные каталоги
- визуальный образ владельца
- выставочные элементы
- фирменный стиль
- система оформления документов

520 Классификация рекламных средств

- Назначению, месту их применения, внутренний
- Месту их применению, характеру использования технических средств
- Назначению, месту их применения
- Назначению, месту их применения и характеру использования технических средств
- Назначению, месту их применению, внутреннее, внешнее

521 Что такое товарный знак

- Набор цветowych, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;

522 Что представляет собой личная персональная продажа

- Создание и сохранение имиджа фирмы.
- Неличное стимулирование спроса посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи на нужд и запросов потребителей;
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;

523 Что такое стимулирование сбыта

- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Неличное стимулирование спроса посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, на идеи нужд и запросов потребителей;
- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;

524 Что представляет собой коммерческая пропаганда

- Создание и сохранение имиджа фирмы.
- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на идеи нужд и запросов потребителей;
- Неличное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении, которые не оплачиваются определенным спонсором;
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с покупателями с целью продажи;

525 Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:

- комплекса массовой информационной системы и директ мейл (рекламы по почте)
- системы рыночной инфраструктуры, охватывающей всех субъектов бизнеса
- комплекса, позволяющего устанавливать связи с потенциальными покупателями
- рекламы, стимулирования сбыта, личных коммуникаций и публичных отношений (связей с общественностью)
- рекламных носителей

526 Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это:

- конкуренция желаемых товаров
- функциональная конкуренция
- конкуренция схожих товаров
- видовая конкуренция
- межотраслевая конкуренция

527 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности

- упаковка товаров
- установление цены на товар

- маркетинговые исследования
- технология производства товаров
- реклама товаров

528 Реальный товар - это:

- товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами
- товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы
- оригинальный товар
- товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками
- все материальные блага, выведенные на рынок

529 Товар как категория маркетинга - это

- все материальные блага, дарованные природой
- все материальные блага, созданные человеческим трудом и дары природы, способные удовлетворять потребности
- все материальные блага, производимые на предприятии и созданные человеческим трудом
- все материальные блага, созданные человеческим трудом
- всё, что производится на предприятии

530 Потенциальная ёмкость рынка - это:

- максимальное количество (стоимость) произведённой продукции
- максимальное количество (стоимость) продукции, которое может быть реализовано на рынке
- объём потребностей потребителей
- совокупность потребительских нужд
- объём потребительского спроса

531 Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей

- функциональная конкуренция
- конкуренция потребителей
- недобросовестная конкуренция
- конкуренция аналогичных товаров
- конкуренция производителей

532 На рынке производителей

- количество производителей превышает количество потребителей
- спрос превышает предложение
- уровень цен низкий
- существует конкурентная среда
- предложение превышает спрос

533 На рынке потребителей:

- уровень цен низкий
- количество производителей превышает количество потребителей
- предложение превышает спрос
- существует конкурентная среда
- спрос превышает предложение

534 Контактные аудитории - это:

- предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами
- совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
- поставщики предприятия
- посредники, осуществляющие сбыт товаров предприятия

- клиенты предприятия

535 Для какой из концепций маркетинга характерно снижение себестоимости и цены товара

- совершенствование товаров
 совершенствование производства
 совершенствование производства и товара
 интенсификация коммерческих усилий
 потребительский маркетинг и социально-этический маркетинг

536 Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия:

- Ценники, наклейки, этикетки, пакеты, коробки
 Товарный знак, фирменный цвет, логотип, рекламный слоган, рекламный персонаж
 Упаковка, одежда персонала, интерьер магазина
 Единство принципов оформления, эстетических и эргономических требований
 Витрины, торговое оборудование

537 Для какой из перечисленных концепций характерно предпочтительное отношение потребителя к более качественной продукции

- совершенствование производства
 совершенствование товаров
 потребительский маркетинг
 социально-этический маркетинг
 интенсификация коммерческих усилий

538 Какие факторы «организации производства» влияют на построение организационной структуры коммерческих служб?

- документ, определяющий цели и задачи прогноза
 Все ответы верны
 стандартизация процесс труда, стандартизация результатов труда , квалификации
 тип производства, уровень специализации, транспортное размещение производства и складов
 К коммерческим организациям не относятся

539 Какие экономические факторы влияют на построение организационной структуру коммерческих служб

- Все ответы верны
 доля мелких отправок и не транзитных партий отгрузки
 уровень спроса на выпускаемую продукцию, объем производства, доля поставок на экспорт
 форма расчетов за поставляемую продукцию и закупаемые материально-технические ресурсы;
 Все ответы не верны

540 Что означает способ координации деятельности «стандартизация результатов труда» в коммерции

- Взаимное согласование, непосредственной контроль, стандартизация труда , стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
 Все ответы неверны
 Задачи ,вида функции в отдельных эвенях , построение организационной структуры, распределение ответственности, созданиесистемы передачи информации
 Заблаговременное предопределение и планирование в стоимостной форме результатов
 Горизонтальная специализация ,вертикальная специализация, формализация поведения

541 Что означает способ координации деятельности «непосредственный контроль» в коммерции

- Задачи ,вида функции в отдельных эвенях , построение организационной структуры, распределение ответственности, созданных системы передачи информации
 Все ответы верны

- Контроль за деятельностью осуществляет руководитель
- Взаимное согласование, непосредственный контроль, стандартизация труда, стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
- Горизонтальная специализация, вертикальная специализация, формализация поведения

542 Принципы построения организационных структур коммерческих служб

- Четкое разграничение функций между отдельными звеньями управления
- Координация деятельности
- Малозвенность в управлении, принцип единого подчинения
- Наличие четко сформулированной цели, эффективная система связи
- Все ответы верны

543 Что означает способ координации деятельности «стандартизация квалификации» в коммерции

- Все ответы не верны
- Предопределение образования или квалификации работников
- Задачи, вида функции в отдельных звеньях, построение организационной структуры, распределение ответственности, созданных систем передачи информации
- Горизонтальная специализация, вертикальная специализация, формализация поведения
- Взаимное согласование, непосредственный контроль, стандартизация труда, стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации

544 Что означает способ координации деятельности «стандартизация процессов труда» в коммерции

- Взаимное согласование, непосредственный контроль, стандартизация труда, стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
- Задачи, вида функции в отдельных звеньях, построение организационной структуры, распределение ответственности, создание системы передачи информации
- Все ответы не верны
- Горизонтальная специализация, вертикальная специализация, формализация поведения
- Означает запрограммированность трудового процесса, когда координация деятельности включена в программу работы

545 Предметом курса «Рекламное дело» является:

- никакой
- рекламная деятельность, предпринимаемая физическими или юридическими лицами, с
- определенный вид товара, услуги или явления, о котором сообщается в виде рекламы
- совокупность мероприятий, связанных с производством, продвижением и потреблением рекламной информации с оценкой эффективности рекламы
- все факторы, обуславливающие развитие рекламного бизнеса как особой отрасли предпринимательской деятельности

546 Что такое пластиковая карта?

- платежное средство, позволяющее владельцу этой карты производить операции по покупке и продаже товаров за рубежом
- персонализированное платежное средство, позволяющее владельцу данной карты получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
- безналичное платежное средство для физических и юридических лиц
- платежное средство, позволяющее владельцу этой карты - юридическому лицу - осуществлять операции по своим счетам
- персонализированное платежное средство, представляющее возможность владельцу данной карты осуществлять безналичную оплату за товары или услуги, получать в банкоматах и банках наличные денежные средства

547 Что означает Франчайзинг

- Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях
- Изготовителем товаров является сам франчайзер

548 В международной практике используются виды аренды оборудования: хайринг, рентинг и лизинг. Что соответственно они представляют?

- Более краткосрочная, краткосрочная и среднесрочная аренда
- Долгосрочная, среднесрочная и краткосрочная аренда
- Краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная аренда
- Среднесрочная, долгосрочная и краткосрочная аренда
- Среднесрочная, более краткосрочная и краткосрочная аренда

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

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

550 Сущность факторинга

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

551 Что такое оперативный лизинг

- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Внутренний лизинг, международный 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

552 Что такое возвратный лизинг

- 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
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель

553 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

554 Основные подгруппы франшизинга

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

555 Что такое факторинг-фирма

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

556 Основные положения договора лизинга

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

557 Типы лизинга в зависимости от срока

- Долгосрочный лизинг, оперативный, возвратный лизинг
- Долгосрочный , среднесрочный , краткосрочный
- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный, возвратный
- Международный лизинг

558 Основные формы лизинга

- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный, возвратный
- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг, оперативный, возвратный
- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный

559 Сторонами по договору лизинга называются

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

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

- хайрингом;
- факторингом
- инжинирингом.
- лизингом;
- рейтингом;

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

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

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

- среди вышеуказанных правильного ответа нет
- внешняя торговля;
- международная торговая сделка.
- лизинг;
- инжиниринг;

563 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

- все вышеуказанные ответы верны
- легкой доступностью к зарубежной банковской системе.
- валютном контроле;
- финансовой секретности;
- налогообложении;

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

- фирм – нерезидентов
- для фирм – резидентов;
- все вышеуказанные ответы верны
- для стран имеющих благоприятный валютный режим.
- для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;

565 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

- валютные;
- среди вышеуказанных правильного ответа нет
- рисковые;
- правовые;
- банковские.

566 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

567 Существует несколько видов оффшорных зон , основными из которых являются:

- среди вышеуказанных правильного ответа нет
- зоны с пониженным налогообложением;
- квазиоффшоры;
- классические оффшоры
- налоговые гавани.

568 Термин оффшорные зоны означает:

- все вышеуказанные ответы верны
- это часть экономического пространства, где имеется система льгот.

- свободные экономические зоны;
- это часть национального экономического пространства
- зона коммерческой секретности;

569 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 2000
- 1996
- 1994
- 1998
- 2002

570 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

571 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

572 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

- Баланс
- Баланс и счет прибылей и убытков
- Баланс и счет убытков
- Баланс и счет прибылей
- Счет убытков и прибылей

573 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

574 Что означает термин франшиза

- Здесь 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 системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- Изготовителем товара является сам франчайзер
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

575 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

576 Перечислить основные виды франчайзинга

- Товарный, производственный
- Товарный, деловой, производственный
- Товарный
- Товарный, деловой
- Деловой, производственный

577 Интернет-магазин это

- магазин, "витрина" которого служит для ознакомления товарами через Интернет
- магазин для продажи информационных технологий
- магазин, который расположен в Интернете для рекламы товаров
- магазин, "витрина" которого расположена в Интернете и который дает возможность заказать товар через интернет
- магазин для продажи электронных денег

578 Что не входит в планирование ресурсов:

- все ответы верны
- проверка удобства пользования
- график поступления товаров
- количество товаров на складах
- ежедневные потребности

579 HTML – это:

- все ответы верны
- нет правильного ответа
- язык для создания веб-сайта
- аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания распределительных прикладных веб-систем
- протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет

580 HTTP – это:

- все ответы верны
- протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет
- аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания распределительных прикладных веб-систем
- язык для создания веб-сайта
- нет правильного ответа

581 Какой агент является примером поискового агента?

- агент, получающий премию за поиск компаньона
- агент, оказывающий услуги в поиске работы или напротив работника на открытую позицию
- нет правильного ответа
- агент, который продаёт товары по себестоимости
- агент, оказывающий пользователям бесплатные услуги

582 Интернет-конференция – это

- программа, позволяющая общаться голосом через Интернет одновременно с несколькими собеседниками
- система, построенная по принципу электронных досок объявлений, в которую пользователь может поместить свою информацию, и она станет доступной другим пользователям
- все ответы верны

- нет правильного ответа
- система, которая позволяет вести диалог с другими пользователями Интернета на специальных каналах или лично

583 Агрегатор

- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках
- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через интернет

584 Доставка цифрового продукта -

- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через Интернет
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках

585 Виртуальное сообщество

- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через Интернет
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках

586 Синдикатор -

- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через Интернет

587 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны
- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие

588 Структура управления, наиболее применяемая при организации маркетингового отдела предприятия:

- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, функциональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, функциональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, товарная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, функциональная структура управления, товарная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления

589 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод предельного ценообразования

590 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования по месту продажи
- установление цен на ассортиментную группу товаров

591 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования “следование за лидером”
- установление цен на ассортиментную группу товаров
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования по месту продажи

592 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки:

- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод предельного ценообразования
- метод гибкого безубыточного ценообразования

593 К пассивным операциям коммерческих банков относятся:

- прием сберегательных вкладов, выдача ссуд.
- получение кредитов межбанковского рынка, прием сберегательных вкладов
- открытие расчетных счетов клиентам
- осуществление расчетов
- выдача ссуд

594 Собственный капитал выполняет следующие функции:

- регулируемую, контрольную;
- оперативную, регулируемую, защитную;
- перераспределительную

- контрольную
- стимулирующую, регулируемую;

595 Какие предприятия используют стратегию жатвы бизнес-портфеля:

- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие

596 Какие предприятия используют стратегию сохранения (сохранения имеющихся позиций) бизнес-портфеля:

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны
- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие

597 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия невысоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны

598 В точке безубыточности:

- переменные (прямые) издержки на каждую дополнительно произведенную единицу продукции ниже постоянных (накладных) издержек
- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции ниже предельных издержек
- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции выше предельных издержек
- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции равен предельным издержкам
- переменные (прямые) издержки на каждую дополнительно произведенную единицу продукции выше постоянных (накладных) издержек

599 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

- Распределение и контроль выполнения заданий оперативными коммерческими группами; поддержания определенного резерва товаров на промежуточных складах
- Изучение рынков поставщиков и потребителей, разработка предложений по оптимизации схем закупки и сбыта товаров, обработка полученных коммерческих предложений поставщиков
- Изучение емкости и перспективы развития потребительского рынка ; оценить расходы предприятия
- Ведение непрерывное изучение как рынка покупателей, так и рынка поставщиков товаров
- Разработка стратегии и схемы построения закупочных и сбытовых сетей

600 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира

601 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг

602 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга при выборе товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг

603 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

- системный и функциональный подходы
- функциональный и институциональный подходы
- системный и комплексный подходы
- комплексный и институциональный подходы
- системный и институциональный подходы

604 Прямые расходы на производство единицы товара А составляют 2000 манат. Предприятие планирует получить от прямых расходов, затраченных на производство единицы товара А 30% прибыли. Какой в этом случае должна быть цена единицы товар

- 3200 манат
- 2600 манат
- 2400 манат
- 2800 манат
- 3000 манат

605 Себестоимость (совокупные издержки, т.е. сумма прямых и накладных издержек) единицы товара А составляет 1500 манат. Предприятие планирует достичь уровня рентабельности в размере 20% от себестоимости. Какова будет в этом случае цена товара:

- 1600 манат
- 1800 манат
- 2000 манат
- 1900 манат
- 1700 манат

606 Предприятие вложило в организацию производства товара А 500000 тысяч манат и планирует ежегодно получать прибыль в размере 10% от суммы инвестиций. За планируемый год предприятие планирует реализовать 100000 единиц товара себестоимостью единицы товара (полные расходы) 1,95 тыс. манат. Какова будет цена единицы продукции:

- 2,25 тыс. манат
- 2,45 тыс. манат
- 3,65 тыс. манат
- 3,45 тыс. манат
- 2,65 тыс. манат

607 Согласно маркетинговой концепции с чего начинается планирование производственно-сбытовой деятельности предприятия

- с улучшения и совершенствования внешнего вида, дизайна и упаковки товаров
- с разработки и производства вариантов нового товара
- с модификации товаров
- с изучения потребностей и проблем потребителей
- с планирования мероприятий по организации производственной базы предприятия

608 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

- правильного выбора каналов распределения и сбыта
- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- снижения издержек на производство и сбыт товара
- увеличения объёма сбыта товара
- разработки новых товаров и совершенствования существующих

609 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

- Разработка стратегии и схемы построения закупочных и сбытовых сетей
- Ведение непрерывное изучение как рынка покупателей, так и рынка поставщиков товаров
- Изучение рынков поставщиков и потребителей, разработка предложений по оптимизации схем закупки и сбыта товаров, обработка полученных коммерческих предложений поставщиков
- Распределение и контроль выполнения заданий оперативными коммерческими группами; поддержания определенного резерва товаров на промежуточных складах
- Изучение емкости и перспективы развития потребительского рынка ; оценить расходы предприятия

610 Сумма прямых издержек, затраченных на производство товара А составила 2000 ман., а постоянные (накладные) издержки составили 20% от прямых издержек. Предприятие планировало получить прибыль от продажи единицы товара в размере 30 % от суммы совокупных издержек. Чему будет равна цена товара:

- 3740 ман.
- 3120 ман.
- 2910 ман.
- 3330 ман
- 3500 ман.

611 В квадранте Собаки (Дикие кошки) матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая

612 В квадранте Дойные коровы матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- как темп роста, так и доля рынка низкие

613 В квадранте Проблемные (трудные) дети матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка

- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие

614 В квадранте Звёзды матрицы Бостон Консалтинг Групп темп роста-доля рынка :

- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая

615 На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Групп

- темп роста и привлекательность рынка
- темп роста рынка и доля рынка предприятия
- темп роста рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы
- доля рынка и привлекательность предприятия
- доля рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы

616 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос

- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования "следование за лидером"
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод ценообразования на основе торгов

617 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос:

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования по месту продажи
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования на основе торгов

618 Для определения степени зависимости какой-либо переменной от прочих используется:

- группировка
- регрессионный анализ
- системный анализ
- построение графиков
- вариационный анализ

619 Банки как финансовые посредники :

- передают информацию кредиторам предприятия о его потенциальном банкротстве
- распространяют информацию о высокой платёжеспособности предприятия
- помогают созданию имиджа предприятия
- распространяют информацию о предприятии, как о надёжном партнере
- ведут счета предприятия и обеспечивают его кредитами

620 Банки, как контактные аудитории, входящие в финансовые круги :

- финансируют внешнеторговые связи предприятия
- финансируют деятельность предприятия
- воздействуют на возможности предприятия получать финансовые средства
- предоставляют предприятию кредит
- занимаются денежными переводами по поручению предприятия

621 Основные разделы бизнес-плана

- Общее резюме, план по маркетингу, разработка организационного плана
- Все варианты верны
- Все варианты не верны
- Общий раздел , разработка организационного плана, оценка риска
- Общее резюме, анализ влияния конкретных факторов внутренней и внешней среды, разработка финансового плана

622 Что входит в состав франчайзинга?

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

623 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
- 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
- Плата за франчайзинг; выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг

624 Что является источником дохода франчайзинга

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

625 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

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

626 Какие имеется типы производства?

- индивидуальные , мелкосерийной, крупносерийной, специализированны , массовые;
- индивидуальные, серийное , специализированные, массовые
- индивидуальное, мелкосерийное, серийное , крупносерийное, массовые
- индивидуальные, серийное, массовые.
- мелкосерийное, крупносерийное, массовые, специализированные;

627 Что входит в состав холдинга

- Материнская холдинговая компания , дочерние предприятия, зависимые предприятия
- Собственно холдинг, объединенные предприятия ,зависимые предприятия
- Материнская холдинговая компания ,хозяйственные товарищества, дочерние предприятия
- Объединенные предприятия, дочернее предприятия, зависимые предприятия
- Материнская компания , дочерние предприятия

628 Что относится к особенностям общения посредством электронной почты?

- все ответы верны
- нет ответа
- быстрота отправки и приема письма
- возможна отправка копий письма
- возможность передачи информации любого рода

629 Что такое «Payterms»?

- классификатор по всем видам транспорта
- классификатор сокращений для условий платежа
- классификатор по единицам измерения
- классификатор «Алфавитный код для обозначения валют»
- классификатор по единицам измерения

630 Что такое INKOTERMS (International Commercial Terms)?

- правила толкования международных торговых терминов
- все ответы верны
- Правила оплаты пошлин
- документ, обеспечивающий понимание всеми участниками правил поставки товаров
- в некоторых странах свод сведений базисных условий поставок товаров

631 Что такое классификаторы?

- представляет собой операционную систему каталожного типа
- списки предметов, выставляемых на продажу или требуемых для потребления
- это бизнес-модель в которой окончательная цена на товар устанавливается покупателем
- нет правильного ответа
- играет роль посредника в процессе переговоров

632 Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках

- цифровых и наукоёмких товаров
- все ответы верны
- нет правильного ответа
- физических и наукоёмких товаров
- цифровых и не наукоёмких товаров

633 Какую информацию содержат виртуальные сообщества?

- все ответы верны
- о покупателях
- ежедневные сводки и важнейшие исследования об отраслях промышленности
- товарах в отдельных директориях
- поставщиках

634 Электронный рынок - это

- информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, служащая для обмена информацией, товарами и услугами, а также позволяющая производить платежи
- все ответы верны
- информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, для совместного ведения бизнеса
- системы управления базами данных
- общее название информационных систем, поддерживающих группы работающих членов команды для выполнения совместной деятельности по проекту, принятия группового решения и т.д

635 В чем заключается главная задача МТП (Международной Торговой Палаты):

- разработке рамок внутреннего регулирования электронной торговли
- ориентации на открытые системы
- организации электронного обмена данными между организациями
- сочетании трех направлений бизнеса, обработки и обмена данными
- поиске стандартных решений для обмена данными

636 К социальным услугам относится:

- Страховые
- Образовательные
- Инжиниринговые
- Банковские
- Ресторанные

637 Услугам свойственна:

- Складируемость
- Неосвязаемость
- Возможность перепродажи
- Определенность качества
- Сохраняемость

638 В настоящее время сфера услуг не играет роли:

- В развитии человеческого капитала
- В развитии экономики страны
- В развитии материального производства
- В формировании современного качества жизни
- В осуществлении природно-климатических потрясений

639 К числу причин, обуславливающих стремительное развитие сферы услуг в современных условиях, неотносятся:

- Изменения, происходящие в самом материальном производстве
- Состояние классовой борьбы
- Изменениями связанными в национальной экономике
- Глобализация экономики
- Изменения, связанные с домохозяйствами

640 Первичный сектор экономики характеризуется:

- Увеличением численности занятых
- стабильным увеличением численности занятых
- Относительным сокращением занятой рабочей силы
- Постоянной численностью занятых
- Абсолютным сокращением занятой рабочей силой

641 К какому сектору экономики относится сфера услуг?

- К частному
- К третичному
- К первичному
- Ко вторичному
- К государственному

642 Ко вторичному сектору экономики относится :

- Обрабатывающая промышленность
- Лесное хозяйство

- Сферауслуг
- Добывающая промышленность
- Сельское хозяйство

643 Д.Беллпредложил модельэкономики:

- Пятисекторную
- Двухсекторную
- Четырехсекторную
- Двухполосную
- Трехсекторную

644 Добывающие отрасли экономики относятся:

- Кпервичному сектору
- К субъект-субъектному полюсу
- Кпятиричному
- К третичному
- Ко вторичному

645 Границы сферыуслуг:

- Четко неустановлены
- Неизменны
- Изменяются
- Официально зафиксированы
- Сужаются

646 Пятисекторная модель экономики была предложена:

- В90-хгодахXXвека
- В 70-хгодах20века
- В19 веке
- Впервой половине20 века
- В50-хгодахXXвека

647 Кто из участников рекламной деятельности инициирует рекламный процесс:

- Копирайтер.
- рекламодаатель;
- средства распространения рекламы;
- потребитель;
- рекламное агентство.

648 Заказчиком рекламы является:

- Маклер.
- рекламодаатель;
- рекламное агентство;
- медиабайер.
- Агент;

649 По ширине охвата аудитории выделяется реклама:

- коммерческая, социальная, политическая.
- товарная, престижная, реклама идей, личности, территории;
- локальная, региональная, общенациональная, международная, глобальная;
- информативная, увещательная, напоминающая;
- Товарная, социальная.

650 Распространение политики ценовой дискриминации свидетельствует:

- О снижении качества услуг
- О достаточно высокой степени развития рынка услуг
- О неразвитости рыночных отношений
- Несвязано со степенью развития рынка услуг
- О повышении качества услуг

651 В процесс товароснабжения включается?

- изучение спроса на товары потребления посредством розничной сети, доработка товаров
- закупка товаров, их доставка, приемка и хранение, подготовка к реализации и реализация
- транспортирование товаров и их хранение
- оформление соответствующей документации и приемка товаров
- подготовка товаров к продаже и реализация, контроль поставки товаров по объему, ассортименту, срокам

652 Товароснабжение представляет собой?

- операции по реализации товаров
- комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли
- операции, связанные с доведением товаров от производителей до оптовых звеньев
- технологические операции по снабжению розничной торговой сети
- мероприятия по доведению товаров до потребителей

653 За счет правильного выбора транспорта можно ли рационализировать процесс товародвижения

- в зависимости от вида перевозимых грузов
- это один из принципов рационализации товародвижения
- нет, нельзя
- не всегда
- в зависимости от местонахождения розничного звена

654 Товарный отчет представляет собой? (Зэкі: 1)

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

655 В число целей применения аутсорсинга не входит:

- Усложнение собственных бизнес-процессов за счет непрофильных
- Стандартизация услуг
- Повышение издержек
- Снижение издержек видов деятельности
- Повышение качества услуг

656 Наиболее широко на рынке услуг применяется конкурентная стратегия:

- Виолентная (силовая)
- Стандартная
- Пациентная (нишевая)
- Эксплерентная (пионерская)
- Коммутантная (соединительная)

657 Региональный рынок услуг не может быть:

- Частью национального

- Частью местного
- Частью областного
- Частью мирового
- Частью локального

658 Какое состояние рынка характеризует ситуацию рынок потребителя :

- Избыток рыночного предложения
- Высокое качество предлагаемых услуг
- Отсутствие свободы потребительского выбора
- Низкое качество предлагаемых услуг
- Хронический дефицит

659 Чисто частные блага:

- Непоступают в рыночный оборот
- Делимы
- Неделимы
- бесплатный
- Конкурентный

660 Рынок услуг характеризуется:

- Ролью крупного бизнеса
- Отсутствием потребительского выбора
- Важной ролью «массовостью» малого и среднего бизнеса-производитель услуг
- Четкой обособленностью от рынка физических товаров
- Слабо выраженной дифференциацией услуг как рыночного продукта

661 Роль рынка услуг не состоит в том, чтобы:

- Стимулировать производство социальных услуг
- Стимулировать производство коммерческих услуг
- Согласовывать государственную политику и идеологию
- Обеспечивать сбалансированность воспроизводственного процесса
- Увязывать спрос на услуги и предложения на услуги

662 Аутсорсинг предполагает решение дилеммы:

- Производить самому или покупать
- К повышению или снижению качества услуг
- Быть акционерным обществом или обществом с ограниченной ответственностью
- Развивать свое производство или сокращать
- Покупать или продавать

663 Ситуация рынок производителя приводит:

- К насыщению рынка разнообразными услугами
- К постоянному повышению качества услуг
- К повышению качества услуг
- К потере свободы потребительского выбора
- К усилению конкуренции производителей услуг

664 В рыночный оборот не поступают:

- Услуги коммерческих организаций
- Чисто общественные блага
- Чисто частные блага
- Услуги некоммерческих организаций

- Услуги иностранных производителей услуг

665 Для рынка услуг характерно:

- Низкая скорость оборота капитала
 Низкая степень дифференциации услуг
 Низкая динамичность рыночных процессов
 Высокая скорость оборота капитала
 Наличие четких границ

666 Услуги начали вовлекаться в рыночный оборот:

- В конце 20 века
 В 20 веке
 В индустриальную эпоху
 В древности
 В середине 20 века

667 В экономике Services в широком смысле это:

- Услуга и товар
 Услуга и материальный товар
 Обслуживание и одолжение
 Услуга и обслуживание
 Услуга и работа

668 Согласно определению услуги Т.Хилла, услуга – это деятельность, которая:

- Вызывает изменение состояния человека или предмета
 Постоянно изменяется
 Неприводит к новому качеству состояния человека или материального блага
 Невызывает изменение состояния человека или предмета
 Никогда не изменяется

669 Классификация услуг К.Лавлока производится на основании одновременного применения:

- Пяти критериев
 Трех критериев
 Одного критерия
 Двух критериев
 Четырех критериев

670 Какое из перечисленных свойств не присуще услугам?

- Неосвязаемость
 Невозможность перепродажи
 Недолговечность
 Качественная определенность
 Невозможность транспортировки традиционным способом

671 Термин услуга ввел в научный оборот:

- К.Кларк
 Д.Белл
 К.Маркс
 Ж.Б. Сэй
 Ф.Бастиа

672 Услуги – это:

- Общественное благо
- Материальное благо
- Вещь, предмет
- Деятельность, процесс
- Нематериальное благо

673 Специальные счета используются для

- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- осуществления расчетов в иностранной валюте
- хранения средств строго целевого назначения
- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов

674 Текущие счета открывают для

- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- осуществления расчетов в иностранной валюте
- хранения средств строго целевого назначения
- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов
- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент

675 Расчетные счета используются организациями для

- с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также платежей по решениям судов
- сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам
- зачисления выручки от реализации продукции, работ, услуг, а также учета своих доходов от внереализационных операций
- все ответы верны
- с рабочими и служащими по заработной плате

676 Расчетные счета предназначены для

- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- хранения средств строго целевого назначения
- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами
- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- осуществления расчетов в иностранной валюте

677 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

- текущие счета
- депозитные счета
- бюджетные счета
- лизинговые счета
- расчетные счета

678 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

- валютные счета
- текущие счета
- расчетные счета
- виртуальные счета
- специальные счета

679 Укажите основные факторы, влияющие на размещение розничной сети

- товарно-ассортиментный профиль торговой сети, формы обслуживания потребителей, типизация магазинов
- типизация магазинов, уровень специализации торговой сети
- уровень жизни населения, уровень цен на товары, демографические
- градостроительные, транспортные, социальные, экономические
- демографические, социальные, производственные

680 Какие из перечисленных услуг относятся к общественным услугам?

- услуги в торговле по закупке и сбыту товаров;
- лизинговые услуги;
- услуги здравоохранения
- услуги по туризму
- консультационные услуги;

681 Какие из перечисленных услуг относятся к профессиональным услугам?

- услуги по туризму
- услуги в торговле по закупке и сбыту товаров;
- услуги здравоохранения.
- консультационные услуги;
- инжиниринговые услуги;

682 Что из перечисленного не относится к функциональному качеству обслуживания?

- вызов такси.
- дружелюбие;
- бронирование номера;
- сопровождение в номер;
- доставка багажа;

683 Что из перечисленного не относится к внутренним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- мотив.
- престиж;
- культура;
- выгода;
- здоровье;

684 Что из перечисленного относится к внешним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- здоровье.
- референтные группы;
- эмоции;
- мотив;
- выгода;

685 Что из перечисленного относится к маркетинговым факторам влияющими на общую ценность услуги?

- квалификация персонала.
- личностные характеристики персонала;
- материалы;
- оборудование;
- технологии;

686 Что из перечисленного относится к профильным факторам влияющими на общую ценность услуги?

- интерьер офиса и салона;
- психологическая подготовка персонала;
- оборудование;
- личностные характеристики персонала;
- уровень обслуживания.

687 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-цена в стоимостном выражении?

- физические усилия;
- основная услуга;
- психологические выгоды.
- цена услуги;
- стиль общения;

688 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-внутренние присущие признаки?

- психологические выгоды.
- основная услуга;
- физические усилия;
- стиль общения;
- цена услуги;

689 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-внешние признаки?

- цена услуги;
- стиль общения;
- психологические выгоды.
- основная услуга;
- физические усилия;

690 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-неденежная цена?

- психологические выгоды.
- физические усилия;
- период выгод;
- стиль общения;
- цена услуги;

691 Какие из перечисленных услуг основаны на обработке информации?

- пассажирские перевозки;
- юридические услуги
- отели ;
- реклама;
- охраны здоровья;

692 Какие из перечисленных услуг направлены на физические объекты?

- отели ;
- пассажирские перевозки;
- охраны здоровья;
- салоны красоты
- уборка;

693 Какие из перечисленных услуг направлены на человека?

- услуги по ремонту бытовой техники
- грузовые перевозки;
- уборка;
- прачечные;
- пассажирские перевозки;

694 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на домашнее хозяйство ?

- банковские услуги;
- парикмахерские услуги;
- услуги по ремонту бытовой техники
- услуги органов государственного управления;
- образовательные услуги;

695 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на общество ?

- образовательные услуги;
- услуги органов государственного управления;
- услуги производственной инфраструктуры
- банковские услуги;
- парикмахерские услуги;

696 Какой из перечисленных услуг относится к общественному типу услуг ?

- инжиниринг
- образовательные услуги;
- Торговля
- парикмахерские услуги;
- банковские услуги;

697 Какой из перечисленных услуг относится к инфраструктурному сектору услуг?

- образование.
- транспорт;
- Торговля
- наука;
- здравоохранение

698 Какая из перечисленных услуг выполняет социальную функцию ?

- услуги образовательных учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги технического обслуживания оборудования;

699 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию в процессе воспроизводства рабочей силы?

- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги образовательных учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;

700 В радио – и телепрограммах, не зарегистрированных в качестве специализирующихся на сообщениях и материалах рекламного характера, реклама не должна превышать:

- 30 % объема вещания в течение суток.
- 40 % объема вещания в течение суток;
- 45% объема вещания в течение суток.
- 25 % объема вещания в течение суток;
- 35% объема вещания в течение суток;

701 Размер бегущей строки не должен превышать:

- 15% площади кадра
- 7 % площади кадра;
- 5 % площади кадра;
- 10 % площади кадра;
- 12% площади кадра;

702 Реклама, представляющая общественные и государственные интересы и направленная на достижение благотворительных целей – это:

- Торговая реклама.
- политическая реклама.
- социальная реклама;
- бизнес-реклама;
- имиджевая реклама.

703 Основной задачей увещательной рекламы является:

- поддерживать конкуренцию.
- убеждение покупателя приобрести рекламируемую услугу;
- формирование осведомленности и знания о новой услуге;
- удержание в памяти потребителей информации об услуге;
- способствовать популяризации услуги;

704 Укажите неверный ответ. Экономическая роль рекламы реализуется в том, что она:

- является двигателем торговли.
- способствует популяризации товара и повышению спроса;
- поддерживает конкуренцию, расширяет рынки сбыта;
- способствует росту объема капиталовложений и числа рабочих мест;
- способствует распространению знаний из различных сфер человеческой деятельности;