

3732_Ru_Y2017_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti

1 Выдвинул конфликтологию как самостоятельную науку

- ☐ советует начало войны
- ☒ считает естественным состоянием конфликт, как категорию социологии
- ☐ призывает государства к конфликтам
- ☐ считает обязательным конфликты в обществе
- ☐ стремится к заключению мирных договоров

2 Цель конфликтологии:

- ☐ поддержать одну из сторон
- ☒ урегулирование конфликтов
- ☐ помирить стороны
- ☐ найти виновную сторону
- ☐ защитить обе стороны

3 Конфликтология тесно связана:

- ☐ биология
- ☐ дипломатия
- ☒ социология и психология
- ☐ геология
- ☐ педагогика

4 Конфликтология, как наука изучает:

- ☐ историю дипломатии
- ☒ конфликты
- ☐ энергетическую безопасность
- ☐ политическое самоуправление
- ☐ человеческую психологию

5 Предмет конфликта – это:

- ☐ то, на что претендует каждая из конфликтующих сторон
- ☒ объективно существующая или воображаемая проблема, являющаяся причиной раздора
- ☐ несовпадение интересов
- ☐ препятствие в достижении целей
- ☐ Совпадение интересов

6 Автором какой из ниже перечисленных работ является Ральф Дарендорф:

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

7 Автором какой из ниже перечисленных работ является Льюис Козер:

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

☒ «Функции социального конфликта»

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

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

9 В основе любого конфликта лежит:

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

10 Классическим исследованиям конфликта обычно относят работы:

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

11 Конфликты как социальное явление являются:

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

12 Основы современной западной социологии конфликта были заложены

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

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

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

14 Кого по праву считают основоположником функциональной теории конфликта:

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

15 К представителям учения социал-дарвинизма не относится:

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

16 Г. Спенсер был сторонником

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

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

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

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

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

19 Какой вид конфликта может создать субъективные причины?

- ☐ вертикальный
- ☐ горизонтальный
- ☒ деструктивный
- ☐ конструктивный
- ☐ бизнес

20 Бесконфликтный» тип конфликтной личности

- ☐ прямолинеен, негибок
- ☐ любителю, подчеркивая свои страдания
- ☒ излишне стремится к компромиссу
- ☐ сдержан во внешних проявлениях
- ☐ не способен опираться на прошлый опыт

21 Не относится к памяти народа

- ☒ стратегии
- ☐ образ врага
- ☐ обида
- ☐ поражение
- ☐ победа

22 Не относится к нормам и ценностям

- ☐ никакой
- ☒ политический уровень
- ☐ межрегиональный
- ☐ местный
- ☐ глобальный

23 Конфликт воздействует на человека

- ☐ позитивно
- ☐ никак
- ☐ нейтрально
- ☐ негативно
- ☒ позитивно и негативно

24 Человек понимает конфликт

- ☐ ничем
- ☒ опытом
- ☐ решением
- ☐ мнением соперника
- ☐ чувством

25 Гипотеза экзистенциальной дихотомии принадлежит

- ☐ Х.Корнелиус
- ☐ К.Левин
- ☒ Э.Фром
- ☐ А.Абер
- ☐ М.Вебер

26 Факторы, нужные для конструктивного варианта:

- ☐ неадекватные интересы
- ☐ все варианты
- ☒ искреннее взаимодействие
- ☐ замкнутое общение
- ☐ усубъективные интересы

27 По природе конфликты бывают:

- ☒ формальные и неформальные
- ☐ горизонтальные и вертикальные
- ☐ рациональные и иррациональные
- ☐ объективные и субъективные
- ☐ общественные и частные

28 По содержанию конфликты подразделяются на:

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

29 По характеру причин конфликты подразделяются на:

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

- ☐ однофакторные и многофакторные
- ☐ горизонтальные и вертикальные

30 По характеру влияния конфликты подразделяются на:

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

31 По количеству и уровню участников конфликты не подразделяются на:

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

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

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

33 Воспринимаемая несовместимость действий и целей – это есть:

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

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

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

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

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

36 К причине возникновения субъективного конфликта не относится:

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

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

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

38 Конфликтная ситуация это:

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

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

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

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

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

41 Основные положения конфликтологии классического марксизма сводятся к следующему:

- ☐ Конфликт- главный источник изменения социальных систем
- ☐ Социальная система постоянно порождает конфликты
- ☐ социальные отношения носят системный характер, но при этом изобилует конфликтными интересами
- ☒ все ответы верны
- ☐ Конфликты имеют место в полярной противоположности интересов

42 Основными целями конфликтологии, являются:

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

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

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

- ☐ теорией конфликтологии

44 Период зарождения, становления и развития частных конфликтологических наук:

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

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

- ☐ психология
☐ философия
☐ социология
☒ конфликтология
☐ политология

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

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

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

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

48 Альтернативой «теории конфликта» является:

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

49 Что из ниже перечисленного характеризует социальный конфликт:

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

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

- ☐ З.Фрейда
☐ Р.Парка
☐ М.Вебера

- ☒ П. Сорокина
☐ К.Левина

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

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

52 Когда впервые появились этнополитические теории

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

53 Кем была разработана теория «внутреннего конфликтного поведения»:

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

54 Кто из нижеперечисленных является создателем теории элиты:

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

55 Кто из ниже перечисленных разработал общую теорию конфликта:

- ☐ Ральф Дарендорф
☐ Толкотт Парсонс
☐ Георг Зиммел
☒ Кеннет Боулдинг
☐ Льюис Козер

56 Конфликт возникает, когда ролевое поведение:

- ☐ неопределенно
☐ недостаточно соответствует ролевому ожиданию
☐ соответствует ролевому ожиданию;
☒ явно противоречит ролевому ожиданию
☐ Неожиданно

57 Предконфликтная ситуация отличается от проблемной:

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

58 Проблемные ситуации деятельности отличаются:

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

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

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

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

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

61 Психическая напряженность характеризуется:

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

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

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

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

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

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

- ☐ 2,1,3.

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

65 Общие признаки трудной ситуации:

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

66 Что из ниже перечисленного характеризует «трудную ситуацию»

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

67 Тактика коалиций не выражается в:

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

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

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

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

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

70 К организационным конфликтам не относится:

- ☐ конфликты между формальной и неформальной организацией
- ☐ конфликты связанные с иерархией
- ☒ рациональные конфликты
- ☐ функциональные конфликты

- ☐ конфликты между штабным и линейным персоналом

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

- ☐ частными
☒ вертикальными
☐ горизонтальными
☐ однофакторными
☐ многофакторными

72 Санкционирование - это воздействие на оппонента с помощью:

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

73 В чем проявляется тактика психологического насилия (ущерба):

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

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

- ☐ медитатор
☒ медиатор
☐ модулятор
☐ манипулятор
☐ модификатор

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

- ☐ антагонист
☒ подстрекатель
☐ стукач
☐ интриган
☐ конфликтолог

76 Среди компонентов психологической устойчивости выделяют:

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

77 Психологическая устойчивость зависит от:

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

78 Участниками конфликта являются:

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

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

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

80 К организационно-управленческим причинам конфликтов не относится

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

81 К организационно-управленческим причинам конфликтов относится

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

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

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

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

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

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

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

85 Какие классификации ситуаций существуют:

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

86 В основе межгруппового конфликта лежит:

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

87 По количеству причин конфликты подразделяются на:

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

88 По ранговым различиям конфликты подразделяются:

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

89 Компромисс:

- ☐ оборона
- ☐ односторонняя уступка
- ☐ воздействие
- ☒ двусторонняя уступка
- ☐ атака

90 Что такое дочерние общества

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

91 Для изучения организационного поведения наиболее значимы:

- ☐ коммуникации, осуществляемые с помощью технических средств
- ☐ формальные коммуникации
- ☒ межличностные коммуникации
- ☐ неформальные коммуникации
- ☐ вертикальные, горизонтальные и диагональные коммуникации

92 Осознаваемая причина действий и поступков личности определяются как:

- ☐ цель

- ☒ мотив
- ☐ метод
- ☐ миссия
- ☐ задача

93 Волевой компонент конфликтоустойчивости:

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

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

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

95 Сущность эмоционального компонента конфликтоустойчивости заключается:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

105 Среди основных принципов конфликтного противоборства выделяют :

- ☐ экономию сил и времени и др
- ☐ координацию сил

- ☐ концентрацию сил
- ☒ все ответы верны
- ☐ нанесение удара по наиболее уязвимому пункту в расположении противника

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

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

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

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

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

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

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

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

110 Материальная, социальная или духовная ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента, это есть

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

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

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

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

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

113 Высокий уровень конфликтоустойчивости не предполагает:

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

114 Психомоторный компонент конфликтоустойчивости заключается в умении:

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

115 Мотивационный компонент конфликтоустойчивости обеспечивает:

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

116 Эмоциональный компонент конфликтоустойчивости не отражает:

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

117 Конфликтоустойчивость в свою структуру включает следующий компонент:

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

118 Для конфликтной ситуации свойственно

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

119 Законы организации:

- ☐ Единства и коллегиальности
- ☒ Синергии, композиции, самосохранения и др.
- ☐ Единства управления и экономики
- ☐ Функциональности и кооперирования
- ☐ Разделения труда и специализации

120 Стили руководства:

- ☐ Единоличный, совместный
- ☒ Авторитарный, демократический, либерально-бюрократический
- ☐ Исполнительный, свободный
- ☐ Административный, экономический
- ☐ Квалифицированный, коллективный

121 На результативность разрешения конфликта не влияет фактор:

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

122 К критериям разрешенности конфликта относят

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

123 Исходами конфликта не может быть

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

124 Устранение конфликта возможно с помощью следующих способов

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

125 Затухание конфликта обычно происходит в результате:

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

126 Системно-структурный анализ конфликта включает в себя этапы:

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

- ☐ группирование элементов в обоснованное число подструктур
- ☒ все ответы верны

127 Принцип системного подхода предполагает:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

☐ подхода принцип развития

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

139 Выделяется пять основных стратегий конфликтного поведения:

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

140 К методам сбора информации в конфликтологии относятся

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

141 К методам анализа данных в конфликтологии относятся

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

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

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

143 Конфликтность личности определяется комплексным действием

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

144 Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:

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

145 Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:

- ☐ адаптаци-онный
- ☐ нравственный
- ☐ мотивационный
- ☒ все ответы верны
- ☐ ролевой

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

- ☐ принцип всеобщей связи
- ☐ принцип конкретно-исторического подхода

- ☐ принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- ☒ принцип развития
- ☐ принцип объективности

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☐ среда конфликта
- ☐ границы конфликта
- ☐ система конфликта
- ☒ структура конфликта
- ☐ конфликтная сетка

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

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

153 Познавательный компонент конфликтоустойчивости не включает:

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

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

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

155 Что такое «управление»?

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

156 Коммерческий расчет как экономический метод в менеджменте применяется на уровне

- ☒ Предприятия
- ☐ Отдельного работника
- ☐ Национальной экономики
- ☐ Отдела
- ☐ Государства

157 Какие выделяют управленческие навыки:

- ☐ проблемные
- ☒ технические, организационные, концептуальные
- ☐ лояльные
- ☐ дискуссионные
- ☐ конфликтные

158 Методы, опирающиеся на власть руководителя, его право отдавать распоряжения являются:

- ☐ экономическими
- ☒ организационно-распорядительными
- ☐ демократическими
- ☐ авторитарными
- ☐ официально-прагматическими

159 Группа, формируемая для длительного выполнения определенной функции, называется:

- ☐ производственной
- ☐ постоянной
- ☐ группой по интересам
- ☒ функциональной
- ☐ служебной

160 Какие методы используются в организационном поведении:

- ☒ социально-психологические и экономико-математические
- ☐ социально-психологические
- ☐ Административные и правовые
- ☐ экономико-математические
- ☐ социально-экономические

161 Реализация функций, которые должен выполнять любой руководитель:

- ☐ тактика
- ☐ планирование
- ☐ Сбор информации
- ☐ цель
- ☒ управление;

162 Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

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

163 К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относят:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

173 Потенциальной возможностью возникновения конфликта является:

- ☐ совместное обсуждение возникших проблем
- ☐ совместная работа над проектом

- ☒ увеличение степени взаимодействия людей
- ☐ утесные связи между подразделениями
- ☐ обмен новейшими разработками

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

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

175 Сотрудничество наиболее эффективно в ситуациях:

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

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

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

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

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

178 Компромисс не эффективен в случаях:

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

179 Соперничество не оправдано в случаи

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

180 По завершении конфликта не целесообразно

- ☐ минимизировать отрицательные последствия конфликта
- ☐ обобщить полученные знания и опыт решения проблемы
- ☐ проанализировать ошибки собственного поведения

- ☒ не вступать в отношения с недавним оппонентом
- ☐ снять дискомфорт (если он возник) в отношениях с окружающими

181 Под институционализацией отношений подразумевается:

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

182 Формой предотвращения конфликтов является:

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

183 К методам поддержания и развития сотрудничества относится:

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

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

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

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

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

186 Техника открытого разговора не включает следующее:

- ☐ высказать пожелания об уступках, необходимых со стороны оппонента
- ☐ предложить конфликт прекратить
- ☐ заявить, что конфликт невыгоден обоим
- ☒ не признавать своих ошибок
- ☐ сделать уступки оппоненту, где это возможно

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

- ☐ социальная среда
- ☐ оппонент
- ☐ объект конфликта

- ☒ все ответы верны
☐ собственная позиция

188 Не верным условием конструктивного разрешения конфликта является:

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

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

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

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

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

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

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

192 Отсутствие согласия между двумя и более сторонами определяет:

- ☐ концепция
☐ конфронтация
☐ компромисс
☒ конфликт
☐ конфуз

193 Разрешение конфликта представляет собой многоступенчатый процесс, который исключает

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

194 Неофициальными медиаторами обычно являются:

- ☐ неформальные лидеры социальных групп разного уровня
☐ представители религиозных организаций
☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности

- ☒ все ответы верны
- ☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

195 В качестве официальных медиаторов могут быть:

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

196 Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в :

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

197 Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в:

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

198 Один из наиболее древних способов разрешения конфликтов:

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

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

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

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

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

201 Метод компромисса не используют

- ☐ когда цели конфликта достаточно важны, но затрачивать еще более усилий на его продолжение или усиление нет необходимости
- ☐ для достижения целесообразных решений в условиях ограниченного времени
- ☐ для достижения временных соглашений по комплексным проблемам

- ☐ когда оппоненты действуют с равными усилиями во взаимоисключающих направлениях и имеют прямо противоположные цели
- ☒ если желателен результат «выигрыш-проигрыш»

202 Метод быстрого решения не используется:

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

203 Негативные последствия применения метода скрытых действий:

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

204 Причинами выбора такого метода скрытых действий могут быть:

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

205 Применение метода скрытых действий необходимо в случае:

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

206 Метод уступок и приспособления не используется в случаях:

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

207 К достоинству метода компромисса не относится:

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

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

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

209 Метод силы не применим

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

210 Метод сотрудничества не применим в случаях:

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

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

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

212 К ограничениям для применения метода компромисса не относится:

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

213 Метод компромисса используют:

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

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

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

215 Метод ухода от конфликта неприменим в случаях]

- ☐ когда потеря времени в перспективе приводит к потере инициативы

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

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

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

217 Выделяют следующий стратегический метод управления конфликтными ситуациями в организациях:

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

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

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

219 Наиболее вероятный результат метода силы:

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

220 Вероятный результат метода сотрудничества:

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

221 Преимуществами метода быстрого решения не является:

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

222 Наиболее вероятным результатом применения метода быстрого решения является:

- ☐ «проигрыш-выигрыш».

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

223 Конечный результат метода скрытых действий:

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

224 Вероятный результат метода сглаживания:

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

225 Наиболее вероятный результат метода уступок и приспособления:

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

226 Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

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

227 Эффективность работы руководителя определяется:

- ☐ Объемом производства информации
- ☒ объединением людей с целью совместной работы
- ☐ объемом производства продукции
- ☐ развитием рыночных отношений
- ☐ предпринимательской деятельностью подчиненных

228 Представляющий ценность для персонала конечный или побочный итог деятельности, связанный с удовлетворением его актуальных потребностей:

- ☐ наказание
- ☒ вознаграждение
- ☐ конфликт
- ☐ связи
- ☐ опыт

229 Эффективность медиации определяется следующими особенностями и характером деятельности третьей стороны

- ☐ наличие опыта успешного регулирования конфликтов в прошлом

- ☐ наличие знаний и профессиональных качеств по проведению регулирующего процесса, а также способности убеждать
- ☒ все ответы верны
- ☐ заинтересованность третьей стороны в урегулировании конфликта
- ☐ знание ситуации, обстановки, особенностей конфликта

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

☒ все ответы верны

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

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

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

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

238 Что из ниже следующего не верно: ме-диатор- посредник может обеспечить:

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

239 Что из ниже следующего не верно: ме-диатор- посредник может обеспечить:

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

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

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

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

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

242 К неофициальными медиаторами обычно не относится:

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

- ☐ профессиональные психологи, педагоги, социальные работники

243 К официальным медиаторам не относится:

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

244 К официальным медиаторам не относится:

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

245 К официальным медиаторам не относится:

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

246 К официальным медиаторам не относится:

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

247 В качестве официальных медиаторов не могут быть:

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

248 Выделяют следующую роль третьей стороны в конфликте:

- ☐ адвокат
☐ агент
☐ представитель
☒ арбитр
☐ брокер

249 Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наиболее авторитарна:

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

250 Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наименее авторитарна:

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

251 Что из ниже следующего не верно: ме-диатор- посредник может обеспечить:

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

252 Что из ниже следующего не верно: ме-диатор- посредник может обеспечить:

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

253 Анализ конфликтной ситуации состоит в следующем

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

254 Процесс урегулирования включает

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

255 К методам урегулирования конфликтов не относится:

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

256 К психологическим факторам не относятся:

- ☒ Этап жизненного цикла семьи
- ☐ Убеждения
- ☐ Восприятие
- ☐ Восприятие; мотивация
- ☐ Мотивация

257 Одной из трех основных целей проведения разведывательных исследований является:

- ☒ формирование проблемы с целью проведения более точного исследования
- ☐ усиление плано-во – экономической дисциплины
- ☐ выявление бизнес – секретов конкурентов

- ☐ увеличение степени информированности руководства на счет трудовой дисциплины
- ☐ выдвижение состава нового руководства предприятия

258 Целью проведения каузальных исследований является:

- ☒ получение количественного выражения влияния независимой переменной на зависимую переменную
- ☐ обеспечение взаимоувязки между структурными подразделениями предприятия
- ☐ корректировка деятельности предприятия
- ☐ определение частоты взаимосвязи между несколькими независимыми переменными
- ☐ определение частоты взаимосвязи между одной независимой переменной и остальными переменными

259 Одной из целей проведения описательных исследований является:

- ☐ описание технологии работы предприятия
- ☐ описание системы логистики предприятия
- ☐ усиление контроля над сотрудниками
- ☒ разработка специальных прогнозов
- ☐ описание структуры спроса

260 Контактные аудитории - это:

- ☒ совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
- ☐ клиенты предприятия
- ☐ посредники, осуществ
- ☐ Референтные группы – это:
- ☐ предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами

261 Спрос - это:

- ☒ часть потребности, которая может быть удовлетворена, если покупатель способен заплатить за него
- ☐ все вещи, нужные человеку
- ☐ особая форма потребности, требующая удовлетворения
- ☐ совокупность нужд общества
- ☐ спрос индивидуален, у него нет определения

262 Лицензионное соглашение – это:

- ☐ полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- ☐ монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.
- ☐ документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение
- ☐ международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента
- ☒ международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию..

263 Патентное соглашение:

- ☐ полное право лицензиату на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования технологии в течение этого срока.
- ☐ монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии на ноу-хау, их продажи на определенной иностранной территории.
- ☒ это международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.
- ☐ международная торговая сделка, в результате которой собственник изобретения представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.
- ☐ документ, подтверждающий право использовать ноу-хау без патента на изобретение

264 Какая из нижеследующих относится к классификации деловых культур по отношению ко времени:

- ☐ Деловая культура конкретных истин
- ☒ Полихромные деловые культуры
- ☐ Деловая культура универсальных истин
- ☐ Мужественная деловая культура и женственная деловая культура
- ☐ Деловая культура с максимальным стремлением избежать неопределенность и без ярко выраженного такого стремления

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

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

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

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

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

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

268 Тактика общения с агрессивным клиентом предполагает:

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

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

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

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

- ☐ отсутствие высоких моральных качеств
- ☐ между сторонами хорошие отношения

- ☐ стороны ориентируются на решение проблемы
- ☒ отношения сторон скрытые
- ☐ стороны считаются с интересами друг друга

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

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

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

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

273 К механизму переговорного процесса не относится:

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

274 Важным критерием при формировании делегации относят:

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

275 Формирование делегации охватывает:

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

276 На переговоры следует идти:

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

277 Переговоры можно считать неудавшимися, если:

- ☐ удовлетворены все интересы сторон
- ☐ высокая степень решения проблемы
- ☐ обе стороны высоко оценивают их итоги
- ☒ одна из сторон высоко оценивает их итоги

- ☐ обеими сторонами были выполнены взятые на себя обязательства

278 В ходе уточнения интересов концепций и позиций участников коммерческих переговоров

- ☐ определяются приоритеты сторон
☐ находится общий язык с партнером по переговорам
☐ снимается информационная неопределенность по обсуждаемой проблеме
☒ все ответы верны
☐ уточняются позиции сторон

279 Механизм проведения коммерческих переговоров включает:

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

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

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

281 Что не способствует успешному ведению деловых переговоров:

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

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

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

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

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

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

- ☐ согласование целей и интересов
☒ достижение собственной цели любым путем
☐ обеспечение взаимного контроля

- ☐ обеспечение баланса власти
- ☐ стремление к взаимному доверию сторон

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

296 Найдите шесть основных правил, способствующих успеху коммерческих переговоров:

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

297 Что не является ошибкой при ведении переговоров:

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

298 Определить правильную последовательность этапов подачи позиции на коммерческих переговорах:

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

299 Тактика общения с агрессивным клиентом не предполагает

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

300 К монологическим видам общения не относится:

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

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

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

302 Замещение цели на коммерческих переговорах называется:

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

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

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

304 К функции коммерческих переговоров относится

- ☐ контрольная
- ☐ коммуникативная
- ☐ информационная

- ☒ все ответы верны
☐ регулятивная

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

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

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

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

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

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

308 Конфликтологическая компетентность исключает из себя:

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

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

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

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

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

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

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

312 Какая из нижеследующих относится к классификации деловых культур по отношению ко времени:

- ☐ Деловая культура конкретных истин
- ☐ Деловая культура с максимальным стремлением избежать неопределенность и без ярко выраженного такого стремления
- ☐ Мужественная деловая культура и женственная деловая культура
- ☒ Монохромные деловые культуры
- ☐ Деловая культура универсальных истин

313 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям предприятия, выступающего на рыночных нишах:

- ☐ стратегия упреждающей деятельности
- ☐ фланговая атака
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☒ стратегия концентрации
- ☐ ответная реакция на «вызов» конкурента

314 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям претендента на рыночное лидерство:

- ☐ стратегия упреждающей деятельности
- ☐ концентрированная стратегия
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☒ стратегия прямой атаки
- ☐ ответная реакция на «вызов» конкурента

315 Какие из нижеперечисленных относятся к пассивным стратегиям рыночного лидера:

- ☐ стратегия прямой атаки
- ☐ фланговая атака
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☒ ответная реакция на «вызов» конкурента
- ☐ оборонительная стратегия

316 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

- ☐ Стратегия на вызов конкурента
- ☐ фланговая атака
- ☐ стратегия следования за лидером
- ☒ стратегия защиты рыночной доли
- ☐ стратегия прямой атаки

317 Доверительный интервал – это:

- ☐ Диапазон, по которому определяются меры центральной тенденции
- ☐ среднее расстояние от средней оценки ответов каждого респондента на определенный вопрос
- ☐ величина несхожести ответов респондентов
- ☒ диапазон, крайним точкам которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос
- ☐ диапазон, квартилям которого соответствует определенный процент определенных ответов на какой-то вопрос

318 Ошибку контура выборки определяют:

- ☐ При определении методов доступа к совокупности
- ☐ при достижении нужной численности выборки
- ☐ при проектировании выборочного плана
- ☒ при получении «списка» совокупности
- ☐ при проверки выборки на соответствие требованиям

319 Начальным этапом формирования выборочного плана является:

- ☐ Определение методов сбора информации
- ☐ получение списка совокупности
- ☐ проектирование выборочного плана
- ☒ определение соответствующей совокупности
- ☐ определение методов доступа к совокупности

320 Полная перепись всех потребителей целесообразна в следующих случаях:

- ☐ Невысокая цена ошибки выборки
- ☐ Большой размер генеральной совокупности
- ☐ Временные ограничения
- ☒ небольшой размер генеральной совокупности
- ☐ Небольшой разброс характеристик

321 Полная перепись всех потребителей не целесообразна в следующих случаях:

- ☐ небольшой размер генеральной совокупности
- ☐ большая продолжительность
- ☐ невысокая цена систематической ошибки
- ☒ высокая цена систематической ошибки
- ☐ Высокая цена ошибки выборки

322 Анализ протокола – это:

- ☐ интервьюер не затрагивает общих, социально значимых проблем, а спрашивает о личном
- ☐ интервью об использовании товаров, вызывающих к себе эмоциональное отношение
- ☐ выяснение глубинных отношений респондента к объекту путем его сравнения с противоположностью
- ☐ выяснение глубинных психологических и эмоциональных первопричин принятия потребителем решения о покупке
- ☒ помещение респондента в определенную ситуацию по принятию решения и описание им всех факторов, которыми он руководствовался при принятии данного решения

323 Отметьте правильную последовательность этапов проведения наблюдения:

- ☐ установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов
- ☐ подготовка технических документов и оборудования определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных
- ☐ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; подготовка технических документов и оборудования; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми
- ☒ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; подготовка технических документов и оборудования определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми; подготовка технических документов и оборудования

- ☐ определение цели и постановка задач наблюдения, установление объекта и предмета наблюдения; подготовка технических документов и оборудования; выбор способа наблюдения и разработка процедуры на основе предварительно собранных материалов; обеспечение доступа к среде и завязывание контактов с людьми

324 Какие документы не предоставляет предприятие в таможенные органы, осуществляя операции по импорту?

- ☐ документ, подтверждающий происхождение товара
☐ подтверждающий происхождение товара
☐ сертификат качества товара
☒ свидетельство государственной регистрации
☐ декларация таможенного груза

325 Какие документы не представляет предприятие в таможенные органы, осуществляя экспортные операции?

- ☐ декларация таможенного груза
☐ контракты, заключенные с иностранными лицами
☐ код предприятия, установленный Государственным комитетом статистики
☒ устав предприятия
☐ документ о происхождении экспортируемой продукции

326 Что из перечисленного относится к затратам, связанным с обеспечением качества?

- ☐ общезаводские расходы
☐ затраты по сбыту продукции
☐ затраты, связанные с производством продукции
☒ затраты, связанные с проведением проверок и испытаний
☐ оплата труда производственных рабочих

327 Контроль за качеством продукции:

- ☐ отражает контроль за реализацией продукции на рынках сбыта.
☒ отражает операции, связанные с проверкой соответствия продукции определенным стандартам, фабрично-заводским нормативам;
☐ отражает контроль за своевременным ремонтом используемого оборудования;
☐ отражает операции, связанные с проверкой соответствия технологических процессов необходимым требованиям;
☐ отражает операции, связанные с проверкой соответствия производства продукции нормам времени;

328 Из чего состоит основное условие оперативного регулирования в производственном процессе?

- ☐ размещение оборудования;
☒ соблюдение технологического порядка;
☐ размещение работников;
☐ материальное стимулирование;
☐ проектирование работы;

329 Что входит в состав диспетчерского обслуживания предприятия?

- ☒ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и диспетчер участка;
☐ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и служба логистики.
☐ производственно-диспетчерский отдел, планово-диспетчерское бюро и бюро нормирования
☐ планово-диспетчерское бюро, диспетчер участка и основные цеха;
☐ производственно-диспетчерский отдел, отдел заработной платы и оперативного производства;

330 Что не относится к задачам социального обслуживания на предприятии?

- ☐ совершенствование организации социальных условий

- ☐ проектирование мероприятий социального направления по организации социального развития трудового коллектива;
- ☒ проектирование мероприятий по повышению фондовооруженности труда на предприятии
- ☐ обеспечение достижения высокого эффекта от мероприятий социальной направленности
- ☐ обеспечение активного участия трудового коллектива в разработке и проведении мероприятий социального направления

331 Какой фактор учитывается при управлении социальным развитием трудового коллектива?

- ☐ амортизация оборудования
- ☒ психологический
- ☐ фондоотдача
- ☐ ремонтпригодность
- ☐ унификация

332 Какой фактор не учитывается при улучшении условий работы предприятия?

- ☒ уровень квалификации работников
- ☐ уровень звука
- ☐ влияние на организм производственной среды;
- ☐ нормальная температура;
- ☐ правильное освещение

333 Что из перечисленных неверно с точки зрения роли решения социальных проблем трудового коллектива?

- ☒ трудовой коллектив играет основную роль в учреждении предприятия
- ☐ в трудовом коллективе формируется образ жизни работника
- ☐ трудовой коллектив – основа проявления творческого потенциала каждого работника
- ☐ трудовой коллектив занимает особое место в организации общественного производства
- ☐ на каждом предприятии трудовые отношения составляют основу социальных процессов

334 Торговля предметами потребления влияет ли на увеличение свободного времени членов общества

- ☒ торговля влияет на свободное время членов общества
- ☐ влияет, если применяются прогрессивные формы обслуживания
- ☐ если темпы товарооборота высокие, то может влиять
- ☐ нет, не влияет
- ☐ торговля предметами потребления не связана со свободным временем членов общества

335 Что не входит в основополагающие принципы организации ассоциаций (союзов, концернов, холдингов и проч.) юридических лиц?

- ☒ принудительное объединение участников совместной деятельности
- ☐ равноправие участников совместной деятельности
- ☐ организация отношений между участниками на договорной основе
- ☐ свобода выбора организационной формы объединения и самоуправление участников и объединения в целом
- ☐ добровольность объединения на основе экономических интересов равноправие участников совместной деятельности

336 Изучение микроспроса на уровне розничного предприятия может ли осуществляться посредством ярмарок, покупательских конференций?

- ☐ ярмарки и покупательские конференции для изучения спроса используются в оптовой торговле
- ☐ зависит от месторасположения предприятия
- ☐ нет, это не приемлемо
- ☐ да, возможно, но не всегда
- ☒ ярмарки и покупательские конференции одна из форм изучения спроса на товары в розничных предприятиях

337 Как влияет развитие массового питания на увеличение свободного времени членов общества?

- ☐ влияет в зависимости от численности работников отрасли
- ☒ увеличивает свободное время
- ☐ зависит от месторасположения предприятия
- ☐ уменьшает свободное время
- ☐ влияет в зависимости от объема товарооборота

338 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию расцвета забастовки:

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

339 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию формирования забастовки:

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

340 Что из ниже перечисленного не характеризует стадию зарождения забастовки.

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

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

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

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

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

343 Что из ниже перечисленного не верно характеризует забастовку:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

348 Какой тип забастовки происходит по форме частичного прекращения работы:

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

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

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

350 Что из ниже перечисленного неверно характеризует экономическую забастовку:

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

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

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

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

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

353 Что из ниже перечисленного не характеризует политическую забастовку

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

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

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

355 Что из ниже перечисленного не верно характеризует классические забастовки:

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

356 Что из ниже перечисленного не верно характеризует стихийные забастовки:

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

357 К основным причинам забастовок относят:

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

358 Все забастовки можно разделить на:

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

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

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

360 Самый распространенный тип забастовок:

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

361 Забастовка, направленная против решений органов власти и управления:

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

362 К типам забастовки не относится

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

363 К формам индустриального конфликта не относится:

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

364 Расстановка ложных собственных позиций относятся к приемам

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

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

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

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

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

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

- ☐ не выслушивать оппонента
- ☐ убеждать партнера в ошибочности его позиций
- ☐ перебивать оппонента
- ☒ не принимать первым приемы вызывающие конфронтацию
- ☐ быть пассивным

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

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

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

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

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

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

371 На этапе подготовки переговоров следует придерживаться таких рекомендаций:

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

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

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

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

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

374 Для повышения эффективности подготовки коммерческих переговоров возможны:

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

375 Содержательная сторона подготовки к коммерческим переговорам не включает

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

376 К организационным моментам подготовки коммерческих переговоров не относят

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

377 Компромисс нереален тогда, когда:

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

378 Обмен информацией между двумя или более людьми это:

- ☐ социально-экономический процесс
- ☒ коммуникационный процесс
- ☐ социально-политический процесс
- ☐ слухи
- ☐ знание

379 К проявлению межгруппового конфликта относится:

- ☐ Усиление взаимопонимания
- ☒ столкновение между различными группами
- ☐ усиление сплоченности между группами
- ☐ усиление взаимодействия
- ☐ неопределенность позиций сторон

380 Последовательность разработки плана личных продаж:

- ☐ такие планы не разрабатываются
- ☐ изучение возможностей маркетинговых коммуникаций – обоснование плана личных продаж – разработка альтернативных вариантов плана личных продаж – выбор наилучшего из альтернативных вариантов – реализация плана
- ☐ выбор метода продаж – распределение заданий по продажам – разработка бюджета – выполнение плана – оценка результатов
- ☒ установление целей – определение торговых представителей – разработка бюджета – определение типов торговых обязанностей – выбор метода продаж – определение заданий по продажам – реализация плана
- ☐ установление клиентов – определение их материальных возможностей – установление места и времени осуществления личных продаж – выделение сотрудников по этим продажам – реализация плана личных продаж – контроль исполнения – оценка результатов

381 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☐ объединения деловых кругов
- ☐ сельское хозяйство
- ☒ промышленность
- ☐ правительство

382 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☐ военных
- ☐ фермеров
- ☒ некоммерческие организации
- ☐ рабочих

383 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☐ религиозные организации
- ☐ купцов
- ☒ оптовых и розничных продавцов
- ☐ правительственную связь

384 Специфические цели потребительских ассоциаций охватывают также следующие уровни:

- ☐ промышленников
- ☐ коммерческие организации
- ☐ зарубежных продавцов
- ☒ производителей
- ☐ правозащитные организации

385 Последовательность процесса совершения покупки товара или услуги:

- ☐ наличие денег – раздражитель – магазин – совершение покупки
- ☐ осознание потребности – накопление опыта относительно удовлетворения потребностей – удовлетворение потребности – результат
- ☐ нужды- потребности – рыночные исследования – выбор рынка – покупка товара или услуги – впечатления
- ☒ осознание проблемы – поиск информации – оценка вариантов – принятие решения о покупке – покупка
- ☐ возникновение проблемы – изучение причин проблемы – определение способов устранения проблемы – решение проблемы

386 Конечным элементом в простой модели покупательского поведения является:

- ☐ покупатель
- ☐ покупка товара или услуги
- ☐ результат
- ☒ ответная реакция покупателя
- ☐ нейтрализация воздействия

387 Культурный фактор покупательского поведения включает следующие составляющие:

- ☐ религию, национальный менталитет, воспитание
- ☐ тип личности культуру и социальные классы
- ☐ культуру, референтные группы и субкультуру
- ☒ культуру, субкультуру и социальные классы
- ☐ семью, культуру, субкультуру

388 Процесс принятия решений о покупке товара охватывает следующие этапы:

- ☐ подготовка эскизов и чертежей товара, сбор информации о товаре, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, организация рекламной кампании, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, выбор товара, проведение пробных продаж, оценка после покупки
- ☒ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, выбор и приобретение товара, оценка после покупки
- ☐ возникновение и осознание потребности, сбор информации о товаре, организация рекламной кампании, приобретение товара

389 Основные типы деловых закупок, это:

- ☐ закупки для решения новых задач, повторяющиеся закупки
- ☐ повторная закупка без изменений, закупки для решения производственных проблем, повторная закупка с изменениями
- ☐ закупки без изменений, закупки для решения производственных проблем
- ☒ повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, закупки для решения новых задач
- ☐ повторная закупка без изменений, повторная закупка с изменениями, личные закупки

390 Эти социальные факторы оказывают существенное влияние на покупательское поведение:

- ☐ общественное положение
- ☐ традиции
- ☐ образ жизни
- ☒ референтные группы; семья; социальные роли и статусы
- ☐ национальный менталитет

391 К стратегиям изменения установки нельзя отнести стратегии:

- ☐ Изменения убеждений относительно бренда
- ☐ Изменения значимости атрибутов
- ☐ Изменение товара
- ☒ Изменения покупательских привычек
- ☐ Привлечение внимания к незамеченным свойствам

392 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя:

- ☐ конкуренцию, спрос, возможности, рынки
- ☐ инфраструктуру рынка, социальные классы, политико-правовой фактор
- ☐ состояние образования и здравоохранения
- ☒ экономический, научно-технический, политический и культурный факторы и т.д.

- ☐ уровень развития информатики

393 В расширенной модели покупательского поведения прочие раздражители включают в себя также:

- ☐ спрос фактор
☐ возможности
☐ конкуренцию
☒ политический фактор
☐ инфраструктуру рынка

394 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей включают также:

- ☐ социальные классы
☐ политико-правовой фактор
☐ конкуренцию
☒ научно-технические факторы
☐ инфраструктуру рынка

395 В расширенной модели покупательского поведения в состав прочих раздражителей входит:

- ☐ политико-правовой
☐ социология труда
☐ наличие эмоционального порыва
☒ экономический фактор
☐ инфраструктура рынка

396 В процессе принятия решений о покупке товара учитываются эти критерии: (Çәki:

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

397 Модель покупательского поведения основывается на:

- ☐ спрос - реакция
☐ потребность- реакция
☐ образ жизни- реакция
☒ стимулы (раздражители) - реакция
☐ покупательские возможности - реакция

398 Если покупатель считает покупку несущественной и постоянно выбирает одну и ту же марку товара, без какой-либо обработки информации и оценки марок, то это:

- ☐ консерватор
☒ инерция
☐ сложный процесс принятия решения
☐ диссонанс
☐ приверженность марке

399 Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ мотивацию, восприятие, усвоение, тип личности
☐ восприятие, усвоение, убеждение и отношение
☐ роли и статусы, мотивацию, восприятие, убеждение
☐ референтные группы, мотивацию, восприятие, усвоение
☒ мотивацию, восприятие, усвоение, убеждение и отношение

400 Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску:

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

401 Личностные факторы, влияющие на поведение потребителей, включают:

- ☐ роли и статусы, образ жизни, семьи, тип личности
- ☒ возраст и этап жизненного цикла семьи, работу, экономические условия, тип личности, стиль жизни
- ☐ образ жизни, семьи, тип личности
- ☐ уровень доходов, возраст и этап жизненного цикла семьи, работу
- ☐ референтные группы, работу, экономические условия, тип личности, уровень доходов

402 Факторы культурного порядка :

- ☐ семейное положение
- ☒ культура
- ☐ образ жизни
- ☐ референтные группы
- ☐ роли и статусы

403 Уровни реакции покупателя можно классифицировать по следующим категориям:

- ☐ познавательная реакция, поведенческая реакция
- ☒ познавательная реакция, эмоциональная реакция, поведенческая реакция
- ☐ познавательная реакция, когнитивная реакция, эмоциональная реакция
- ☐ когнитивная реакция, эмоциональная реакция, аффективная реакция
- ☐ познавательная реакция, когнитивная реакция, аффективная реакция

404 К культурным факторам не относятся:

- ☐ Социальное положение; Культура
- ☒ Семья
- ☐ Субкультура
- ☐ Социальное положение
- ☐ Культура

405 Укажите основные показатели, характеризующие трудовые ресурсы предприятия:

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

406 Товарный отчет представляет собой?

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

407 Что предлагает свободный профессиональный представитель

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

408 Что из нижеперечисленного не является причиной конфликта интересов?

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

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

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

410 Какую функцию не выполняет деловая беседа?

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

411 Что не является методом урегулирования конфликта:

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

412 Что не является недостатком культурной торговли?

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

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

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

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

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

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

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

416 Какие работы предполагает выполнение функции администрирования?

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ преамбулой
- ☐ началом

- ☐ введением
- ☐ прологом
- ☐ прелюдией

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☐ мнимой
- ☒ односторонней
- ☐ двусторонней
- ☐ многосторонней
- ☐ одноразовой

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

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

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

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

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

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

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

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

431 Что из ниже перечисленного не характеризует публичную оферту:

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

432 Сделка, совершенная с целью прикрытия другой сделки называется:

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

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

- ☐ реимпортные

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

434 Условия поставки продукции не включают в себя:

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

435 Условия поставки продукции включают в себя:

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

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

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

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

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

438 Лицо, дающее акцепт называется

- ☐ агентом
- ☐ референтом
- ☐ offerentом
- ☒ акцептантом
- ☐ адресатом

439 Лицо, направляющее offerту называется:

- ☐ контрагентом
- ☐ референтом
- ☐ акцептантом
- ☒ offerentом
- ☐ адресатом

440 К показателям когнитивной сферы внутриличностного конфликта не относится:

- ☒ негативный эмоциональный фон общения.
- ☐ осознание своего состояния как психологического тупика задержка принятия решения
- ☐ снижение самооценки

- ☐ противоречивость «образа Я»
- ☐ сомнение в истинности мотивов и принципов, которыми субъект ранее руководствовался

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

- ☐ миротворец
- ☐ судья
- ☐ арбитр
- ☒ омбудсмен
- ☐ посредник

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

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

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

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

444 Что из ниже перечисленного не является личностным условием возникновения внутриличного конфликта:

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

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

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

446 Преодоление внутриличного конфликта зависит от:

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

447 Что из ниже перечисленного не относится к типам переживания

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

448 Что из ниже перечисленного не является видом внутриличностного конфликта:

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

449 Сколько видов внутриличностного конфликта существуют

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

450 К показателям внутриличностного конфликта не относится

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

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

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

452 Превращение сообщения в имеющую смысл форму:

- ☐ конструирование
- ☐ беседа
- ☐ совместимость
- ☒ декодирование
- ☐ информация

453 К числу наиболее современных услуг относится:

- ☐ медицинские услуги
- ☒ компьютерные
- ☐ охранные
- ☐ транспортные
- ☐ торговли

454 К числу наиболее древних услуг относятся:

- ☐ аудиторские
- ☒ медицинские услуги
- ☐ компьютерные
- ☐ информационные
- ☐ биржевые

455 К оптовой торговле относится этот вид деятельности:

- ☐ доставка реализуемого товара покупателю в крупных размерах
- ☒ проведение переговоров брокером с производителем в целях заключения договора о поставке партии железобетона одной из строительных организаций
- ☐ приобретение ящика яблок на овощебазе для заготовок на зиму
- ☐ проведение фирмой банкета на 150 персон с полным обслуживанием в кафетерии
- ☐ доставка реализуемого товара в вагонах покупателю

456 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ в связи с базисными условиями поставок
- ☒ за помощь в сервисном обслуживании потребителей
- ☐ за сокращение транзакционных расходов
- ☐ за снижение издержек обращения
- ☐ за условия ФОБ

457 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ за многопрофильность деятельности
- ☐ за наличие достаточной инфраструктуры
- ☒ функциональные скидки
- ☐ в связи с дискриминационным ценообразованием
- ☐ за снижение издержек обращения

458 К вознаграждению посредников имеет отношение следующий тип скидки с цены:

- ☐ в связи с особыми условиями поставки
- ☒ за количество
- ☐ вознаграждение посредников запрещено законом
- ☐ в связи с условиями ДАФ
- ☐ за условия «франко- станция отправления»

459 Разновидности одного и того же товара являются:

- ☐ Марками-конкурентами
- ☒ Товарно-видовыми конкурентами
- ☐ Торговыми марками
- ☐ Товарно-родовыми конкурентами
- ☐ Конкурентами-желаниями

460 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление:

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

461 По степени приверженности к товарам покупателей можно подразделить на следующие группы:

- ☐ регулярные приверженцы - это потребители, которые привержены ко всем товарным маркам
- ☒ безоговорочные приверженцы, т.е. потребители, которые постоянно покупают товар одной и той же марки

- ☐ андожированные приверженцы
- ☐ объективные приверженцы
- ☐ обманчивые приверженцы- это потребители, переносящие свои предпочтения с одной товарной марки на другую

462 К какому критерию сегментирования относится фактор искомых в товаре выгод:

- ☒ психографическому
- ☐ социальному
- ☐ демографическому
- ☐ экономическому
- ☐ культурному

463 Совокупность покупателей, проявляющих интерес и имеющих доход и доступ к определенному товару или услуге – рынок:

- ☐ нет верного ответа
- ☐ квалифицированный
- ☐ целевой
- ☐ освоенный
- ☒ доступный

464 Если покупатель, считает покупку несущественной и постоянно выбирает одну и ту же марку товара без какой-либо обработки информации и оценки марок – это:

- ☐ покупка товаров особого спроса
- ☐ приверженность марке, инерция
- ☒ инерция
- ☐ сложный процесс принятия решений
- ☐ приверженность марке

465 Существуют следующие виды процессов принятия решения о покупке потребителями:

- ☐ новая закупка, приверженность марке, инерция, ограниченный процесс принятия решения
- ☒ сложный процесс принятия решений, ограниченный процесс принятия решений, приверженность марке, инерция
- ☐ неизменная повторная закупка, новая закупка, приверженность марке, ограниченный процесс принятия решения
- ☐ новая закупка, приверженность марке, ограниченный процесс принятия решения
- ☐ модифицированная повторная закупка, сложный процесс принятия решения, новая закупка, приверженность марке

466 Для этих товарных групп, личные продажи являются предпочтительными:

- ☐ строительных материалов
- ☒ товаров производственно-технического назначения
- ☐ потребительских товаров
- ☐ сельскохозяйственных товаров
- ☐ продовольственных товаров

467 Какова взаимосвязь между средней заработной платой и производительностью труда торгового работника?

- ☐ есть только в розничной торговле
- ☒ с ростом производительности труда средняя заработная плата увеличивается
- ☐ есть взаимосвязь
- ☐ нет никакой взаимосвязи
- ☐ есть в торговле продовольственными товарами

468 Перечислите виды повременной формы оплаты труда

- ☐ временно остаточная, контрактная
- ☒ простая временная, временно-премиальная
- ☐ временно-сдельная
- ☐ комиссионная, система плавающих окладов
- ☐ бестарифная, гибкая

469 Труд в предприятиях массового питания - это

- ☐ труд, направленный на воспроизводство
- ☒ целесообразная, сознательная деятельность людей, направленная на предметы труда
- ☐ деятельность, направленная на
- ☐ деятельность, направленная на смену форм стоимости
- ☐ деятельность, направленная на продажу товаров

470 Производительность труда (средняя выработка на одного работника) с учетом изменения цен и структуры товарооборота определяется:

- ☐ путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости
- ☐ путем умножения средней выработки в текущих ценах на индекс цен и индекс трудоемкости товарооборота;
- ☐ все вышеперечисленные верны
- ☒ путем деления средней выработки в текущих ценах на индекс цен и умножения на индекс трудоемкости товарооборота.;
- ☐ нет правильного ответа

471 Ручной труд используется ли в современных условиях в торговле?

- ☐ в розничной торговле трудовые процессы полностью механизированы
- ☒ большинство трудовых процессов в торговле выполняются вручную
- ☐ используется в оптовой торговле
- ☐ большинство трудовых ресурсов в торговле механизированы
- ☐ все операции в торговле механизированы и ручной труд отсутствует

472 Какие основные задачи анализа издержек обращения?

- ☐ анализ затрат на реализацию отдельных видов товаров
- ☐ определение экономии или перерасхода средств (в целом и по отдельным статьям)
- ☒ все ответы верны
- ☐ изучение объема, структуры и динамики издержек в целом и по отдельным статьям расходов
- ☐ исследование факторов, оказывающих влияние на общий уровень затрат, и количественное измерение этого влияния

473 Каким образом участвуют в процессе обращения товаров оборотные средства?

- ☐ в зависимости от объема товарооборота
- ☒ многократно
- ☐ поглощаются в одном цикле купли-продажи
- ☐ систематически
- ☐ несколько раз

474 На размер оборотных средств влияет ли организация документооборота?

- ☐ не влияет
- ☒ да, обязательно
- ☐ не имеет никакого отношения
- ☐ зависит от обстановки
- ☐ зависит от объема товарооборота

475 Конъюнктура рынка влияет ли на величину торговых надбавок?

- ☐ нет, не имеет отношения

- ☒ да, конечно
- ☐ зависит от стратегии ценообразования
- ☐ зависит от объема реализации
- ☐ зависит от ценовой политики предприятия

476 Учитываются ли издержки обращения в торговой надбавке?

- ☐ не всегда
- ☒ да, обязательно
- ☐ сальдо штрафов
- ☐ в надбавки включаются доходы от операций с тарой
- ☐ нет, не включаются

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

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

478 Имеется ли связь между прибылью и издержками обращения?

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

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

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

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

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

481 Какие методы используются для определения степени риска?

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

482 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 скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

483 Что такое рекламация?

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

484 Сколько видов коммерческой переписки?

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

485 Требования к речи в деловом контакте

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

486 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

487 Торговля это:

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

488 Коммерческие процессы - это

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

489 Конъюнктура рынка - это:

- ☐ соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
- ☐ превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

- ☒ соотношение между объемом спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- ☐ равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен

490 Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

491 Организационно-правовые формы предприятий

- ☐ Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество
- ☐ Объединенное предприятие, акционерного акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- ☐ Полного товарищества, дочерное общества, акционерного общества, акционерного общества
- ☒ Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- ☐ Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью

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

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

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

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

494 Основным принципом, которым руководствуется международные коммерческие организации является:

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

495 При декларировании товаров и транспортных средств декларант обязан:

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

496 В случаях, когда товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу Азербайджанской Республики или когда меняется их таможенный режим, а также и в других случаях,

предусмотренных законодательством, данные товары и транспортные средства подлежат:

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

497 Что из ниже перечисленного не характерно для таможенного оформления:

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

498 Что характеризует французский стиль ведения переговоров:

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

499 Что не характерно для японского стиля ведения коммерческих переговоров:

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

500 Что не характерно для китайского стиля ведения коммерческих переговоров:

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

501 Что не характерно для французского стиля ведения коммерческих переговоров:

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

502 Американский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает:

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

503 Что характеризует японский стиль ведения коммерческих переговоров:

- ☐ использование угроз

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

504 Что характеризует китайский стиль ведения переговоров:

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

505 Процесс исполнения международных контрактов не включает:

- ☐ финансовые расчеты
- ☐ организацию транспортирования товаров
- ☐ подготовку товаров к отгрузке
- ☒ выбор контрагентов
- ☐ страхование товаров

506 Техника оформления внешнеторговых операций включает

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

507 Предмет внешнеторгового контракта не определяет:

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

508 Что не характерно для американского стиля ведения коммерческих переговоров:

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

509 Определите правильную схему хода переговоров:

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

510 Что из ниже перечисленного не характеризует сторонников

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

511 Оптимальными днями для ведения коммерческих переговоров являются:

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

512 Приемы, используемые на переговорах:

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

513 Какой из методов ведения деловых переговоров наиболее эффективный:

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

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

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

515 Что не характерно для жесткого подхода ведения деловых переговоров:

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

516 Организация деловых переговоров предполагает:

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

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

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

- ☒ угрожать партнерам
- ☐ дружелюбность

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

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

519 Что из ниже перечисленного не характеризует претензию:

- ☐ при удовлетворении претензии, имеющей денежную оценку, к ответу на претензию прилагается поручение банку на перечисление денежных средств с отметкой об исполнении
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку
- ☐ претензия – это письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства
- ☒ претензия направляется в Арбитражный суд республики
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку

520 Что из ниже перечисленного не характеризует исковое заявление:

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

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

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

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

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

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

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

- ☐ отказ поставить интересующий покупателя товар

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

- ☐ заказ
☐ письмо
☐ заявка
☒ запрос
☐ каталог

525 Для оплаты купленного на аукционе товара бухгалтер выписывает:

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

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

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

527 В претензии не указывается:

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

528 Как учреждается командитное товарищество

- ☐ Учреждается одним компаньоном и не менее трех пайщиков
☒ 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 двумя компаньоном и двумя пайщиками

529 Как учреждается акционерное общество

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

530 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

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

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

532 Профессиональное общение руководителя зависит от:

- ☐ характера взаимосвязей и взаимоотношений с подчиненными
- ☒ все ответы верны
- ☐ установок и ценностей руководителя
- ☐ характера взаимосвязей и взаимоотношений с коллегами
- ☐ от его личного типа и характера

533 Основным этапом деловой беседы является:

- ☐ аргументирование выдвигаемых положений
- ☐ начало беседы
- ☒ все ответы верны
- ☐ информирование присутствующих
- ☐ подготовительные мероприятия

534 Кандидат в предприниматели должен обладать определенными чертами характера. К ним не относится:

- ☐ целеустремленность
- ☒ нерешительность
- ☐ активность
- ☐ оптимизм
- ☐ организаторский талант

535 Навыки, необходимые консультанту для работы с клиентом:

- ☐ связь с инфраструктурой бизнеса
- ☒ все ответы верны
- ☐ навыки решения проблем
- ☐ знание бизнеса, его составляющих - маркетинг, финансы, производство, персонал, этапы развития бизнеса
- ☐ навыки общения - умение слушать, вызывать доверие, симпатию

536 Кандидат в предприниматели должен обладать следующими чертами характера:

- ☐ активность, инициативность
- ☒ все ответы верны
- ☐ оптимизм
- ☐ решительность
- ☐ ответственность

537 Слухи – это:

- ☐ форма отображения количественной информации
- ☐ совокупность фактов, представленных в систематизированной, обобщенной форме
- ☐ простейший вид информации: событие или условие, непосредственно наблюдаемое
- ☒ неподтвержденные, непроверенные факты
- ☐ информация, базирующаяся на умозаключениях, подсчетах и статистических расчетах

538 Что не включает в себя аудиторский договор:

- ☐ ответственность сторон
- ☐ объем консультационных услуг
- ☐ предмет и сроки проверки
- ☒ рекламную смету
- ☐ размер и порядок оплаты

539 К основным критериям качества услуги не относятся:

- ☐ Надежность
- ☐ Безопасность
- ☐ Отзывчивость
- ☒ Гибкость
- ☐ Взаимопонимание с покупателем

540 Основной функцией организаций-потребителей образовательных услуг является:

- ☐ обеспечивает пополнение доходной части бюджета
- ☐ налаживание и поддержание связи
- ☐ помогает защищать интересы фирм страны
- ☒ установление особых требований к качеству ОУ
- ☐ поиск и использование средств

541 Укажите правильный вариант типов влияний на принятие решения о покупке услуги:

- ☐ влияние внутренней среды, влияние внешней среды, индивидуальные особенности, влияние заучного центра
- ☐ влияние посредников, влияние внутренней среды, влияние внешней среды, влияние референтных групп
- ☐ индивидуальные особенности, влияние со стороны группы, влияние со стороны поставщиков услуг, влияние внешней среды
- ☒ влияние со стороны конкурентов, влияние внутренней среды, влияние со стороны общества, влияние референтных групп
- ☐ влияние со стороны конкурентов, влияние посредников, влияние референтных групп, индивидуальные особенности

542 К этапу «Осознание проблемы» процесса принятия решения о покупке услуги относится:

- ☐ понимание методов решение базируется на стереотипах («купить квартиру», «построить дачу», «сделать прическу» и т.д.)
- ☐ на данном этапе принимаются во внимание стоимостные факторы, сопоставленные с консолидированным мнением референтных источников
- ☐ этот этап осложнен тем, что потенциальный потребитель, как правило, не знает, что именно он хочет найти
- ☒ на этом этапе происходит понимание необходимости обращения за некой услугой
- ☐ при наличии осознанной и сформулированной проблемы, а также при удовлетворяющем количестве исходной информации решение обычно принимается быстро

543 Какой этап для предприятия означает наиболее высокие затраты на создание услуги:

- ☐ рост
- ☐ исследование и разработка
- ☐ выведение услуги на рынок
- ☒ зрелость
- ☐ насыщение

544 Какие услуги относятся к деловым услугам:

- ☐ Трудоустройство
- ☐ Путешествия, образование
- ☐ Развлечения
- ☒ Франчайзинг
- ☐ Образование

545 Назовите сферы услуг, относящиеся к классу «осязаемые действия, направленные на тело человека»:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др
- ☐ Банки,юридические и консалтинговые услуги,страхование,операции с ценными бумагами
- ☐ Образование,радио и телевизионное вещание,информационные услуги,театры.музеи
- ☒ здравоохранение,пассажирский транспорт,салоны красоты и парикмахерские,спортивные заведения,рестораны и кафе
- ☐ Грузовой транспорт,ремонт и содержание оборудования,охрана,поддержание чистоты п порядка,прачечные,химчистки,ветеринарные услуги

546 Какие услуги относятся к личным услугам:

- ☐ Франчайзинг
- ☐ Безопасность
- ☐ Аудит
- ☒ Трудоустройство
- ☐ Наем персонала

547 Какие сферы услуг относятся к общественным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и д
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☒ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Торговля,транспорт,связь

548 Какие сферы услуг относятся к потребительским (массовым) услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☐ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☒ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☐ Торговля,транспорт,связь

549 Какие сферы услуг относятся к профессиональным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☒ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Торговля,транспорт,связь

550 Какие сферы услуг относятся к распределительным услугам:

- ☐ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☒ Торговля,транспорт,связь
- ☐ ТВ,радио,образование,культура

551 Какие сферы услуг относятся к производственным услугам:

- ☐ ТВ,радио,образование,культура
- ☐ Банки,страховые,финансовые.консультационные,рекламные и другие фирмы
- ☐ Услуги,связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением
- ☒ Инжиниринг,лизинг,обслуживание(ремонт) оборудования и др.
- ☐ Торговля,транспорт,связь

552 Сфера «юридические и консалтинговые услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

553 Сфера «ветеринарные услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☒ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

554 Сфера «информационные услуги» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

555 Сфера «операции с ценными бумагами» относится к следующему классу услуг:

- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами

556 Сфера «банки» относится к следующему классу услуг:

- ☐ неосязаемые действия с осязаемыми активами
- ☐ неосязаемые действия, направленные на сознание человека
- ☒ неосязаемые действия с неосязаемыми активами
- ☐ осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты
- ☐ осязаемые действия, направленные на тело человека

557 Как называется первый этап жизненного цикла услуги:

- ☐ выведение услуги на рынок
- ☒ исследование и разработка
- ☐ насыщение
- ☐ зрелость
- ☐ рост

558 К деловым услугам не относится:

- ☐ аудит
- ☐ наем персонала
- ☐ франчайзинг
- ☐ безопасность
- ☒ образование

559 К предпосылкам роста значимости услуги не относится:

- ☐ увеличение роли информационных услуг
- ☐ увеличение влияния услуг на торговлю новыми типами товаров
- ☐ необходимость в комплексе дополнительных услуг при сбыте товаров

- ☐ увеличение роли финансовых услуг
- ☒ уменьшение роли финансовых услуг

560 Что представляет собой свободный рынок?

- ☐ На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
- ☐ На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства
- ☐ На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- ☒ На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- ☐ На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому

561 Что входит в систему хозяйственных связей

- ☐ Все вышеуказанные варианты не верны
- ☐ Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов
- ☐ Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий; контроль за соблюдением договорных обязательств
- ☒ Все вышеуказанные варианты верны
- ☐ Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров

562 Формы применяемых имущественных санкций

- ☐ Штраф
- ☐ пеня; неустойка
- ☐ Штраф; пеня
- ☒ Штраф; неустойка; пеня
- ☐ Неустойка; штраф

563 Предмет договора поставки товаров

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

564 Предмет договора купли-продажи

- ☐ Товары сдаются покупателю через определенной срок
- ☐ Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством
- ☐ 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

565 Что такое хозяйственные связи?

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

566 Что такое пролонгация?

- ☐ Товарные договора поставки

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

567 Обязательные условия договора поставки

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

568 Договор поставки товаров

- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☐ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- ☐ Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора
- ☒ Товары сдаются покупателю через определенный срок
- ☐ Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной

569 Договор поставки заключается на

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

570 Договор купли-продажи товаров

- ☐ Товарный знак хозяйственной ассоциации
- ☐ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной
- ☐ Товары сдаются покупателю через определенной срок
- ☒ Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- ☐ Товар определяемой в момент заключения договора

571 Что представляет собой торговая конъюнктура?

- ☐ 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
- ☒ состояние торговли при соответствующем уровне цен за определенный период времени
- ☐ превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

572 Что такое коллективный знак

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

573 Марочная эмблема (знак) - это:

- ☐ ассортимент производимых товаров
- ☐ произносимая часть торговой марки
- ☐ символы, используемые в торговой марке

- ☒ опознаваемая, но непроизносимая часть торговой марки
- ☐ торговая марка

574 Марочное название - это:

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

575 Что входит в техническую информацию?

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

576 Что такое коммерческий секрет?

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

577 Торговая (товарная) марка - это:

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

578 Торговый знак - это:

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

579 Что такое коммерческая тайна?

- ☐ Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование
- ☐ 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

580 Что такое «Коммерческая информация»

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

581 Что такое информация?

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

582 Рынок институциональных организаций состоит из:

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

583 Рынок средств потребления состоит из

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

584 Нормы защиты коммерческой тайны

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

585 Что такое коммерческие письма?

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

586 С чем связано возникновение финансового риска?

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

587 Что такое оферта?

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

588 Понятие «Этикет»

- ☒ Установленный порядок поведения где-либо;

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

589 Понятие этика

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

590 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

591 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

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

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

593 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельность предприятий

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

594 Что такое деловой протокол?

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

595 Что такое риск?

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

596 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

597 В каких из нижеуказанных единицах измеряется производительность труда торговых работников?

- ☐ относительных
- ☐ удельных
- ☒ стоимостных
- ☐ натуральных
- ☐ абсолютных

598 Выигрыш, наследство, дар можно ли отнести к индивидуальным доходам работников?

- ☒ можно
- ☐ во многих случаях нельзя
- ☐ зависит от того, кем оставлено наследство
- ☐ в зависимости от выигрыша
- ☐ нет, нельзя

599 производительные силы общества не влияют на уровень заработной платы? Доходы по займам можно ли отнести к индивидуальным доходам работников?

- ☐ нет, нельзя
- ☐ зависит от того, какая организация выпускает займы
- ☒ можно
- ☐ если речь идет о коммерческих структурах можно
- ☐ в зависимости от того, какие займы выпускаются

600 Уровень заработной платы зависит ли от степени развития производительных сил общества?

- ☒ зависит
- ☐ зависит от того, какая организация выпускает займы
- ☐ зависит от отрасли экономики
- ☐ нет, не зависит
- ☐ зависит в частном секторе

601 Заработная плата - это:

- ☐ источник дохода работников в государственном секторе
- ☐ величина основных источников доходов населения
- ☐ вознаграждение за трудовую деятельность
- ☐ сумма выплат работнику за его труд
- ☒ цена труда, выплачиваемая работнику за пользование его трудом

602 Назовите основные виды заработной платы:

- ☒ номинальная и реальная
- ☐ средняя заработная плата, выплачиваемая работникам торговых предприятий
- ☐ реальная, выплачиваемая ежемесячно
- ☐ заработная плата по основному месту работы
- ☐ заработная плата по совместительству

603 Заработную плату по совместительству можно ли отнести к индивидуальным доходам работников торговли?

- ☐ в зависимости от места работы
- ☐ в зависимости от отрасли торговли
- ☐ только в коммерческих структурах
- ☐ нельзя
- ☒ да, можно

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

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

605 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

606 Договор купли-продажи будет считаться международным, если

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

607 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

608 Что означает «Франчайзинг»

- ☐ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях
- ☒ 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

- ☐ Изготовителем товаров является сам франчайзер

609 Перечислить основные виды франчайзинга

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

610 Что входит в состав франчайзинга?

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

611 Что входит в расходы франчайзинга

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

612 Что является источником дохода франчайзинга

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

613 Что такое возвратный лизинг

- ☐ Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю 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

614 Что такое финансовый лизинг

- ☐ Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
☐ Внутренний лизинг, международный 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

615 Что такое оперативный лизинг

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

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

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

617 Сущность факторинга

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

618 Что такое факторинг-фирма

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

619 Типы лизинга в зависимости от срока

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

620 Основные формы лизинга

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

621 Основные положения договора лизинга

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

622 Основные подгруппы франшизинга

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

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

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

624 Термин «оффшорные зоны» означает:

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

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

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

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

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

627 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

628 Сторонами по договору лизинга называются

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

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

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

630 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

631 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

632 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

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

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

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

634 Когда принят закон Азербайджанской Республики «О лизинге»

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

635 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

636 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

- ☐ Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и передает технологии и лицензии
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

637 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

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

638 Что такое деловой франчайзинг

- ☐ Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- ☒ 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

639 Что означает термин «франшиза»

- ☐ 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
- ☐ 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
- ☐ Изготовителем товара является сам франчайзер

640 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

641 Что такое импорт

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

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

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

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

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

644 Прямое инвестирование - это:

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

645 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

646 На каких принципах строится таможенное право

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

647 Косвенный экспорт - это:

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

648 Прямой экспорт - это:

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

649 Первый международный центр разрешения конфликтов создан

- ☒ Австралия
- ☐ Израиль
- ☐ Америка
- ☐ Германия
- ☐ Россия

650 Какие конфликты считаются международными

- ☒ религиозные
- ☐ региональные

- ☐ между объединениями
- ☐ внутренние
- ☐ национально-освободительная борьба

651 В каких сферах деятельности фирмы используется корпоративная культура:

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

652 Что из нижеуказанного не относится к принципу коллективного поведения?

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

653 Что из нижеуказанного не относится к принципам коллективного поведения

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

654 Чем характеризуется торговая культура?

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

655 Торговый стиль соответствует стратегии ...

- ☐ нет правильного ответа
- ☐ приспособления
- ☐ сотрудничества
- ☒ компромисса
- ☐ соперничества

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

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

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

- ☐ сохранение от отрицательных последствий сотрудников
- ☐ справедливость
- ☐ уважение правовых и законных интересов сотрудников

- ☒ всё верное
☐ равенство

658 Этапы проведения коммерческих соглашений. Какой ответ не относится?

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

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

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

660 Деловые совещания по принадлежности бывают

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

661 Недостатки делового совещания:

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

662 К функциям деловых переговоров относятся

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

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

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

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

- ☐ избегать поверхностных ответов
☐ дорожить доверием партнера

- ☐ быть пунктуальным и обязательным
- ☒ не соглашаться на компромисс
- ☐ внимательно выслушивать все аргументы

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

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

666 Укажите методы ведения переговоров:

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

667 Что из ниже перечисленного не является методом ведения деловых переговоров

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

668 Что из ниже перечисленного не является этапом проведения деловых переговоров

- ☐ завершение переговоров
- ☐ анализ переговоров
- ☐ подготовка переговоров
- ☒ отсрочка переговоров
- ☐ проведение переговоров

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

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

670 Какой из перечисленных не является видом конфликтов?

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

671 Какой из перечисленных вариантов является методом разрешения конфликтов?

- ☐ арбитраж

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

672 Какой из перечисленных не является видом конфликта?

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

673 Что является положительной стороной конфликта?

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

674 Что является отрицательной стороной конфликта?

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

675 Что является условием регулирования конфликта?

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

676 Требования к одежде руководителя:

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

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

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

678 К видам деловой корреспонденции не относят:

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

- ☐ сопроводительные письма

679 На бланке фирмы не рекомендуется указывать:

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

680 При ведении деловых бесед по телефону нельзя:

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

681 Специфической особенностью делового общения является:

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

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

- ☐ нужные и не нужные
☐ важные и неважные
☐ ошибочные и безошибочные
☒ деловые и дружеские
☐ официальные и не официальные

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

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

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

- ☐ коммерциализация
☐ консолидация
☐ конфронтация
☒ коммуникация
☐ концессия

685 Деловая беседа выполняет следующую функцию

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

- ☐ стимулирование коммерческой активности

686 Что из нижеследующего не является коммуникационным эффектом:

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

687 Укажите этические требования к современному бизнесу:

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

688 Укажите личностные этико-психологические качества предпринимателя:

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

689 Как называются широкий спектр документов, определяющий этические принципы компании

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

690 Как называется краткий документ, определяющий этические принципы компании

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

691 Какой из обязательств не относится к этическим обязательствам руководителя?

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

692 Какова обязанность в Кодексе к конкурентам компании?

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

693 Что в Кодексе определяет отношения компании с производителями?

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

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

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

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

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

696 Когда был подписан закон о коррупции?

- ☐ октябрь 2000 г
- ☐ августа 2003 г.
- ☐ июня 2001 г
- ☒ Июнь 2000 г
- ☐ сентября 2004 года

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

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

698 Какова в Кодексе цель отношений компании с обществом и общественностью

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

699 Государственные корпорации – это

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

700 Глобальные компании реализуют на международных рынках

- ☐ нужные

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