

3734_Ru_Qiyabi_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3734 Kommersiya fəaliyyətinin təşkili

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

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

2 Что представляет собой рыночная инфраструктура

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

3 Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

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

4 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

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

5 Как учреждается полное товарищество

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

6 Какие процессы выполняются в торговле?

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

7 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

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

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

8 Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- 1993
- 1995
- 1997
- 1999
- 1991

9 Объект изучения курса Коммерческая деятельность

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

10 Предмет курса Коммерческая деятельность

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

11 Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

12 Что является предметом торговли в современных условиях

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

13 Что является предметом торговли

- Товар
- Цена
- Услуга
- Покупатели
- Продавцы

14 В чем заключается основная цель торговой деятельности

- Получить максимальную прибыль
- Продать как можно больше товаров

- Удовлетворение потребностей покупателей
- Превращать товары в деньги, деньги в товары
- Завоевать наибольшее количество покупателей

15 Торговля это:

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

16 Коммерческие процессы - это

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

17 Какие из данных процессов являются технологическими

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

18 Конъюнктура рынка - это:

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

19 Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

20 Организационно-правовые формы предприятий

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

21 Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

- основные задачи коммерческих услуг в прогнозировании и изучении объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из обслуживающих структур по товарно-рыночным принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле

- состоит из обслуживающих структур по географическим принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из функциональных структур для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками

22 Формы применяемых имущественных санкций

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

23 Договор поставки заключается на

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

24 Договор купли-продажи товаров

- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной
- Товар определяемой в момент заключения договора
- Все вышеуказанные варианты верны
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

25 Что такое пролонгация?

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

26 Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

27 Обязательные условия договора поставки

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

28 Что такое хозяйственные связи?

- Все выше указанные варианты верны

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

29 Как создаются объединенные предприятия

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

30 Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

- Оборот, прибыль, специальные оборотные средства
- Товарооборот, издержки обращения, количество работников и фонд заработной платы
- Планирование, бережливость, материальная заинтересованность, ценообразование, кредитование, финансовая устойчивость
- Самоокупаемость, рентабельность, материальная выгода
- Основной и оборотный капитал, прибыль и рентабельность

31 Какими методами пользуются при планировании розничного товароборота?

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

32 Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

33 С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

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

34 Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

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

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

36 Как учреждается акционерное общество

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

37 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 1996
- 1998
- 2000
- 2002
- 1994

38 Перечислить основные группы рынков

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

39 Что входит в деятельность торговых услуг

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

40 Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

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

41 Принципы организации оплаты труда в торговле.

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

42 Какие имеются методы планирования?

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

43 Требования к речи в деловом контакте

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

44 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

45 Что такое хеджирование

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

46 Что входит в деловую информацию?

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

47 Что такое коммерческая тайне?

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

48 Что такое Коммерческая информация

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

49 Что такое информация?

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

- Технология принятия решения
- Процесс принятия решения
- Этапы принятия решения

50 Что такое деловой протокол?

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

51 Что такое риск?

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

52 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

53 Какие методы используются для определения степени риска?

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

54 Коммерческий риск

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

55 Что такое рекламация?

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

56 Сколько видов коммерческой переписки?

- Три
- Два
- Четыре
- Шесть
- Пять

57 Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

58 Основные типы товарного знака

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

59 Что такое коллективный знак

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

60 Марочная эмблема (знак) - это:

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

61 Марочное название - это:

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

62 Как учреждается командитное товарищество

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

63 Что входит в техническую информацию?

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

64 Что такое коммерческий секрет?

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

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

65 Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

66 Торговый знак - это

- юридически защищённая марка или её часть
- нет верных ответь
- Изменением уровней цен
- запатентованное марочное название
- символы, используемые в торговой марке

67 Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

68 Возникновение финансового риска порождают:

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

69 Для предпринимателя финансовый риск представляет:

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

70 Рынок институциональных организаций состоит из:

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

71 Рынок средств потребления состоит из

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

72 Нормы защиты коммерческой тайны

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

73 Что такое коммерческие письма?

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

74 С чем связано возникновение финансового риска?

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

75 Что такое оферта?

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

76 Понятие Этикет

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

77 Понятие этика

- Установленный порядок поведения где либо
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
- 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

78 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

79 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

80 Можно ли конкуренцию расширять как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

- если предприятием частное
- это внутренний фактор
- нет
- зависит от вида деятельности
- да, можно

81 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельность предприятий

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

82 На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

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

83 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

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

84 Что называется готовой продукцией

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

85 Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

86 Что такое клиринг

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

87 За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

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

88 Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

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

89 Что называется дисконтом

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

90 Сущность расчета платежными поручениями

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

91 Сущность аккредитивной формы расчетов

- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках ;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;

92 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

93 При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

94 Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

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

95 Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

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

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

97 Неосязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие

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

98 Услуги - это:

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

99 Когда аннулируется регистрация товарного знак

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

100 Термин капитал марки означает:

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

101 Сущность промышленного шпионажа?

- Незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую тайну
- Финансовое сведение , составляющих коммерческую тайну
- Информация о маркетинга , составляющих коммерческую тайну
- Данные о цене и деловом плане , составляющих коммерческую тайну
- Списки персонала, составляющих коммерческую тайну

102 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

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

103 Что из перечисленного не относится к риску?

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

104 Инвайроментализм - это:

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

105 Как называется способ снижение риска?

- Хеджирование

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

106 Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

107 На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

- На три вида
- На два вида
- На четыре вида
- На один вид
- На пять вида

108 Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

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

109 Консьюмеризм - это:

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

110 Цена продажи товара - это:

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

111 Какова цель финансового отчета

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

112 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

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

113 Что относится к денежным средствам предприятия?

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

114 Что такое бартер

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

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

- На товарные и нетоварные расчеты
- На расчеты с использованием аккредитивов и чеков
- На расчеты по товарообороту и прибыли
- На расчеты по издержкам и прибыли
- На наличные и безналичные расчеты

116 На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

117 Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

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

118 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

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

119 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

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

120 Номенклатура товаров:

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

121 Товарный ассортимент характеризует:

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

122 Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

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

123 Какой товар не относится к новому товару:

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

124 Эффективность складского хозяйства

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

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

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

126 Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

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

127 Какие имеются формы товарных запасов?

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

128 Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

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

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

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

130 Что подразумевается под товарными фондами?

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

131 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

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

132 Каковы основные формы товародвижения?

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

133 К оптовым торговым предприятиям относятся:

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

134 четырёхуровневому каналу распределения

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

135 Транзитный оптовый товарооборот- это:

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

136 Что представляет собой складской оптовый товарооборот?

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

137 Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

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

138 Какие имеются плановые показатели?

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

139 Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

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

140 В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

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

141 Время товарного обращения – это:

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

142 Что такое оптовые продовольственные рынки.

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

143 Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

144 Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

145 Что такое цена покупателя?

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

146 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

- Себестоимость и прочие расходы
- Средние расходы и прибыль
- Фабрично-заводская себестоимость и непроизводственные расходы
- Его стоимость и расходы
- Производственные расходы

147 Канал распределения - это:

- совокупность физических и юридических лиц, оказывающих послепродажное сервисное обслуживание товаров

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

148 Основные этапы проведения ярмарки

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

149 По каким признакам классифицируются поставщики

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

150 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

151 Объясните сущность издержек обращения.

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

152 Емкость рынка – это:

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

153 Что означает формула Т-Д

- Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям
- Обмен и потребление распределяет
- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Доведение товаров от производственных предприятий к торговым
- Отражает потребление, обмен и распределение

154 Цель товародвижения заключается в :

- обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами
- повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг

- обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров
- обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров
- обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта

155 Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

156 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

157 Товародвижение - это:

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

158 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

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

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

160 Какие функции выполняет массовое питание?

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

161 Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

- Розничный и оптовый товарооборот

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

162 Виды оптовых ярмарок

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

163 Рациональная организация технологического процесса на складах

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

164 Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

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

165 Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

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

166 Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

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

167 Сущность расчета чеками

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

168 Наличная форма расчетов .

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

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

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

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

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

171 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

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

172 Как определяется лимит денежных средств в кассе?

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

173 Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

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

174 Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

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

175 Безналичная форма расчетов

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

176 Что такое расчетный счет?

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

177 Где и когда был открыт первый универсам?

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

178 Что предлагается в универсаме?

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

179 Где и когда был открыт первый универмаг?

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

180 Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

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

181 Что такое ассортимент

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

182 Что такое розничная торговля

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

- Предложение товаров конечному потребителю с целью перепродажи
- Хранение товаров для бесперебойного снабжения населения
- Продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса
- Складирование товаров с целью продажи

183 К розничным торговым предприятиям относятся:

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

184 Розничная торговля - это:

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

185 Повышение цены на товар:

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

186 Цель упаковки товаров заключается в:

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

187 Что относится к таможенным документам

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

188 Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

189 Что такое финансовое положение предприятия?

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

- Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств

190 Формы денежного обращения

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

191 Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

192 Открытие счетов в банке

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

193 Виды расчета с векселями

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

194 Договор контрактации

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

195 Что понимается под закрытым рынком?

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

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

- Все вышеуказанные варианты верны.
 Поддержка процесса перехода прав собственности на товар; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;
 Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;

- Концентрация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
- Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.

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

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

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

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

199 Глубина товарного ассортимента означает:

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

200 Ширина товарной номенклатуры - это:

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

201 На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

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

202 Понятие глубины ассортимента]

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

203 Понятие широты ассортимента

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

204 Внутригрупповой ассортимент

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

205 Групповой ассортимент

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

206 Продажа товаров через прилавок обслуживания

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

207 Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

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

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

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

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

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

210 Уровневое прогнозирование

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

211 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

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

212 Предмет договора купли-продажи

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

213 Что входит в систему хозяйственных связей

- Все вышеуказанные варианты верны
- Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров
- 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 не верны

214 Что представляет собой свободный рынок?

- 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
- На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени

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

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

216 Широта товарного ассортимента означает:

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

217 Разработка нового товара начинается с:

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

218 Что такое эластичность спроса?

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

219 Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

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

220 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

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

221 Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

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

222 Какие имеются виды оптового товарооборота?

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

223 Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками?

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

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

- 0
- 3
- 2
- 1
- 4

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

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

226 Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

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

227 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

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

228 В каких единицах измеряются товарные запасы

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

229 В каких формах бывают товарные запасы

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

230 Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

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

231 Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

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

232 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

233 Что такое жизненный цикл товара

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

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

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

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

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

236 Что такое импульсный спрос

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

237 Что такое торговый ассортимент

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

238 Что такое производственный ассортимент

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

239 Что такое ассортимент товаров

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

240 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

- Все вышеуказанные ответы верны
- Товарный аккредитив; переводный вексель; простой вексель; долговое обязательство
- 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

241 Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

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

242 Показатели качества розничной торговой сети

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

243 Что такое типизация торговых предприятий

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

244 Показатели конъюнктуры рынка

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

245 Перечислить важнейшие функции торговли \

- Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей

- Все вышеуказанные варианты верны
- Обусловленные концепцией маркетинга
- Сокращение издержек обращения в сфере потребления
- Поддержание баланса между предложением и спросом

246 Что такое варрант?

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

247 Управление покупательскими потоками:

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

248 Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

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

249 Что входит в состав оборотных средств торговли?

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

250 По каким показателям определяется розничный товарооборот?

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

251 На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

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

252 Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными

- Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов
- Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
- Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта

- Продажа товара на складах, ярмарках, рабочих местах, переходах
- Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах

253 Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 8
- 40
- 16
- 24
- 32

254 Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

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

255 Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

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

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

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

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

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

258 Франко цена товара позволяет:

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

259 Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

- Все вышеуказанные ответы верные
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничной торговле товары
- Формирование рационального (при определенных условиях оптимального) ассортимента товаров в торговом предприятии

- Рекламно- информационную деятельность розничных торговых предприятий
- Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям

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

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

261 Торговая (товарная) марка - это:

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

262 Глубина товарной номенклатуры - это:

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

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

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

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

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

265 Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Шесть
- Четыре
- Два
- Пять
- Три

266 Что такое альтернативный спрос

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

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

267 Что такое устойчивый спрос

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

268 По каким признакам классифицируются товары

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

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

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

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

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

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

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

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

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

273 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2000

- 2006
- 2004
- 2002
- 2007

274 Приемка товаров по количеству

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

275 Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

276 Кто такой брокер?

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

277 Кто такой маклер

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

278 Внемагазинные формы продажи товаров:

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

279 Виды услуг, оказываемые покупателю:

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

280 Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

- Централизованным и децентрализованным методом
- На основе договора поставки

- Собственный транспорт поставщика
- Самовывоз
- Автотранспортом общего пользования

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

- От его типа, размера, технической оснащенности, места расположения
- От товарно-ассортиментного профиля
- От продолжительности рабочего дня
- От типизации и специализации
- От объема дополнительных услуг

282 Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

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

283 Дайте определение розничному товарообороту.

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

284 Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

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

285 Укажите основные функции финансов торговли.

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

286 Сущность расчета в порядке плановых платежей

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

287 Виды сбыта товаров

- Все вышеуказанные варианты верны

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

288 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

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

289 Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

290 Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

291 Основные цели развития оптовой торговли:

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

292 Что такое складской оборот?

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

293 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

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

- индивидуальный выбор со стороны покупателей
- Поставщики – экспедиторы

- Поставщики – экспедиторы
- записывающий телефон, телефакс
- Посредством автоскладов

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

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

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

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

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

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

298 Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует

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

299 Уровень канала распределения определяется

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

300 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

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

301 Контактной аудиторией для производителя являются:

- СМИ

- конкуренты
- клиенты
- поставщики
- посредники

302 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

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

303 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

304 Виды оптовых предприятий:

- Специализированные, посреднические и организаторы оптового оборота
- Предприятия общенационального уровня, предприятия регионального уровня
- Автономные сбытовые оптовые структуры и сбытовые подразделения промышленности
- Хозяйственные товарищества и акционерные общества
- Универсальные оптовые торговцы

305 Основные задачи оптовой торговли:

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

306 Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

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

307 Что относится к транспортно-экспедиторским документам

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

308 Приемка товаров по качеству

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

- Выявление качества ; соответствия тары; упаковка
- Выявление качества и комплектности товаров
- Выявление качества; комплектности товаров; соответствия тары

309 Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

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

310 Функции розничной торговой сети

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

311 Чем характеризуется рыночная ситуация

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

312 Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

313 Формы продажи товаров по образцам:

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

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

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

315 Признаки специализации розничной торговой сети

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

316 Что такое минимум ассортимента

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

317 Когда и где был использован торговый автомат

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

318 Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

319 Что означает формула Д-Т

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

320 Основная цель склад - магазинов

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

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

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

322 Что относится к транспортным документам

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

323 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

324 Что такое дочерние общества

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

325 Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

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

326 Продаже товаров с открытой выкладкой

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

327 Продажа товаров по образцам

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

328 Продажа товаров по методу самообслуживания

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

329 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

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

330 Что такое реклама

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

331 Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

332 Особенности закрытых торгов

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

333 Сколько этапов проведение аукционов?

- 4
- 3
- 7
- 8
- 2

334 Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

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

335 Согласно аукцион

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

336 Что такое добровольные аукционы

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

337 Что такое принудительные аукционы

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

338 Органы управления биржей

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

339 Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

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

340 Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

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

341 Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

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

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

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

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

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

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

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

- демпинг
- активный маркетинг
- массовый маркетинг
- бартер
- клиринг

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

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

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

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

348 Особенности открытых торгов

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

349 Виды биржевых сделок

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

- Фьючерские сделки, торговые операции
- Фьючерские сделки

350 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

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

351 Понятие тендер

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

352 Что такое аукционные торги

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

353 Что такое аукцион

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

354 Причинами выхода компаний на международные рынки является:

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

355 Что такое биржи

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

356 Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 1995
- 1997
- 2004
- 2002
- 2000

357 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

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

358 Прямое инвестирование - это:

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

359 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

360 Международные торги

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

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

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

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

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

363 Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

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

- организации рекламной кампании товаров и претворении в жизнь мероприятий по стимулированию сбыта

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

- недифференцированный маркетинг
 концентрированный маркетинг
 пробный маркетинг
 маркетинг товаров
 дифференцированному маркетингу

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

- стимулирования сбыта
 изучения поведения и покупательских мотивов потребителей
 улучшения технико-эксплуатационных и стоимостных параметров товаров
 совершенствования технологии производства
 все вышеуказанные ответы верные

366 Основные черты присущие торговой рекламе

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

367 Перечислить организационные формы персональных продаж

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

368 Основные черты системы стимулирования сбыта

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

369 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

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

370 Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

- Товары, продукты; Цена; Размещение; Продвижение; Люди
 Обобщенный продукт; Торговая марка; Размещение; Продвижение; Люди

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

371 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

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

372 Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

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

- логотип
- вывеска
- жалон
- клише
- бокс

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

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

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

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

376 Прямой канал маркетинга соответствует

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

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

- маркетинг идей
- маркетинг информационных технологий

- маркетинг средств производства
- маркетинг услуг
- маркетинг средств потребления

378 Цель связей с общественностью заключается в:

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

379 Реклама - это:

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

380 Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

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

381 Как называется средство публичного представления нового товара на новом рынке?

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

382 Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

383 Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

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

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

- электронное озвучивание

385 Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

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

386 По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

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

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

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

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

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

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

- консерваторы
 принадлежащие к высокой социальной группе
 суперноваторы
 приверженцы марке
 модники

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

- 6
 3
 5
 7
 4

391 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

- на стадии упадка
 на стадии роста
 на стадии возрождения
 на стадии стабильности (зрелости)

- на стадии выхода на рынок

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

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

393 В основе первоначально методологического подхода к структурированию экономики лежит дихотомия:

- Промышленность и сельское хозяйство
 Материальное и нематериальное производство
 Добывающая и обрабатывающая промышленность
 Материальное производство и социально-культурная сфера
 транспорт и сельское хозяйство

394 Оценка доходности банка осуществляется на основе:

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

395 Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- собственников
 посредников
 клиентов
 партнеров
 кредиторов

396 Методы управления активами раскрываются в теории:

- ожидаемого дохода
 управления ликвидностью
 управления доходами
 коммерческих ссуд
 перемещения активов

397 Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

398 Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

399 Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

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

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

401 Принципами маркетинга являются:

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

402 Банковский маркетинг не изучает:

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

403 Маркетинг начинается с:

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

404 Основная цель маркетинга банка - это:

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

405 Основные понятия экспортно-импортных операций

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

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

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

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

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

408 С какого года существует реклама в желтых страницах?

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

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

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

410 Что такое фирменный лозунг (слоган)

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

411 Что такое фирменный блок

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

412 Что такое шрифтовая надпись (логотип)

- Начертание или сокращенное наименование фирмы, товарной группы производимой данной фирмой
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке

- Набор цветowych элементов , обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.

413 Какие элементы включает система фирменного стиля

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

414 Что такое фирменный стиль

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

415 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

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

416 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

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

417 Цель рекламной кампании заключается в:

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

418 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

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

419 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

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

- товар, цену, торговую марку и продвижение

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

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

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

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

422 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

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

423 Потребительская цена товара - это:

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

424 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности:

- технология производства товаров
 реклама товаров
 установление цены на товар
 маркетинговые исследования
 упаковка товаров

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

- телевидение
 специальные издания
 газеты
 радио
 брошюры

426 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- консьюмеризм
 биеннале
 дискламацию

- коллаж
- анперефиле

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

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

428 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- пять
- семь
- четыре
- шесть
- три

429 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

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

430 Классификация рекламных средств

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

431 Что такое товарный знак

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

432 Что представляет собой личная персональная продажа

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

433 Что такое стимулирование сбыта

- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, на идеи нужд и запросов потребителей;

- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Неличное стимулирование спроса посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;

434 Что представляет собой коммерческая пропаганда

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

435 Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:

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

436 Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это:

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

437 Товар как категория маркетинга - это

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

438 Потенциальная ёмкость рынка - это:

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

439 Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей

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

440 На рынке производителей

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

441 На рынке потребителей:

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

442 Контактные аудитории - это:

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

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

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

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

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

445 Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия:

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

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

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

447 Протекционизм – это:

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

448 Конкуренентоспособность товара - это:

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

449 На каких принципах строится таможенное право

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

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

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

451 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

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

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

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

453 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

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

454 Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики?

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

455 Когда возникла внешняя торговля?

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

456 В каких случаях применяются специальные пошлины

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

457 Что представляет собой квота?

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

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

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

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

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

460 Диверсификация по различным признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение производственных мощностей предприятия
- процесс привлечения инвестиций для расширения товарной номенклатуры предприятия

461 Диверсификация по схожим признакам - это:

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

462 Мировая цена – это:

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

463 Транснациональная корпорация – это:

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

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

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

465 Что такое таможенная пошлина

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

466 Что такое таможенных тариф

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

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

467 Прямой экспорт - это:

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

468 Косвенный экспорт - это:

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

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

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

470 Что такое экспорт

- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований
 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

471 Что такое импорт

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

472 Сущность факторинга

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

473 Типы лизинга в зависимости от срока

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

- Международный лизинг

474 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

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

475 Что такое деловой франчайзинг

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

476 Что означает термин франшиза

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

477 Что такое производственный франчайзинг

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

478 Перечислить основные виды франчайзинга

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

479 Что означает Франчайзинг

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

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

- Долгосрочная, среднесрочная и краткосрочная аренда
 Среднесрочная, долгосрочная и краткосрочная аренда

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

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

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

482 Что такое оперативный лизинг

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

483 Что такое возвратный лизинг

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

484 Что такое финансовый лизинг

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

485 Основные подгруппы франшизинга

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

486 Что такое факторинг-фирма

- 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
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю

487 Основные положения договора лизинга

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

488 Основные формы лизинга

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

489 Сторонами по договору лизинга называются

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

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

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

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

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

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

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

493 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

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

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

- фирм – нерезидентов

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

495 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

496 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

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

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

498 Термин оффшорные зоны означает:

- это часть экономического пространства, где имеется система льгот.
- зона коммерческой секретности;
- это часть национального экономического пространства
- свободные экономические зоны;
- все вышеуказанные ответы верны

499 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1994
- 2000
- 1998
- 1996
- 2002

500 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

501 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

- Лизингодатель

502 К пассивным операциям коммерческих банков относятся:

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

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

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

504 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

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

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

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

506 Собственный капитал выполняет следующие функции:

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

507 Какие предприятия используют стратегию жатвы бизнес-портфеля:

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

508 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

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

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны

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

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

510 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- метод ценообразования по полным издержкам
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования, основанный на взаимосвязи цены и качества

517 В точке безубыточности:

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

518 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

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

519 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

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

520 Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления:

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

521 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

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

522 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

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

523 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

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

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

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

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

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

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

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

527 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей

- разработки новых товаров и совершенствования существующих
- увеличения объема сбыта товара
- снижения издержек на производство и сбыт товара
- правильного выбора каналов распределения и сбыта

528 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

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

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

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

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

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

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

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

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

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

533 На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Груп

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

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

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

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

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

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

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

537 Банки как финансовые посредники :

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

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

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

539 Основные разделы бизнес-плана

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

540 Что входит в состав франчайзинга?

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

541 Что является источником дохода франчайзинга

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

542 Что входит в расходы франчайзинга

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

543 Классификация услуг предусматривает такую цель, как:

- Изучение демографического состава населения
- Гармонизацию национальных международных классификаций услуг
- Учет
- Улучшение качества предоставления услуг
- Изучение спроса на услуги

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

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

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

- Трех критериев
- Одного критерия
- Двух критериев
- Пяти критериев
- Четырех критериев

546 Доля услуг в материальном производстве:

- Относительно уменьшается
- Остается неизменной
- Уменьшается
- Остается стабильной
- Возрастает

547 Согласно классификации услуги Дж.Зингельмана, к распределительным услугам относятся:

- Торговые, транспортные
- Банковские, страховые
- Ресторанные, гостиничные
- Благотворительные и государственные
- Медицинские, образовательные

548 Какое из перечисленных свойств не присуще услугам?

- Качественная определенность
- Неосвязаемость
- Недолговечность
- Невозможность перепродажи
- Невозможность транспортировки традиционным способом

549 Термин услуга ввел в научный оборот:

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

550 Услуги-это:

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

551 К социальным услугам относится:

- Страховые
- Ресторанные
- Инжиниринговые
- Образовательные
- Банковские

552 Услугим свойственна:

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

553 Наиболее близки понятия:

- Услуга и товар
- Услуга и материальный товар
- Услуга и вещь
- Работа и услуга
- Услуга и материальное благо

554 В настоящее время сфера услуг не играет роли:

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

555 К числу причин, обуславливающих стремительное развитие сферы услуг в современных условиях, не относятся:

- Состояние классовой борьбы
- Глобализация экономики

- Изменения, связанные с домохозяйствами
- Изменения, происходящие в самом материальном производстве
- Изменениями связанными в национальной экономике

556 Качество жизни воспринимается:

- Каждым человеком индивидуально
- Как официально установленная величина для каждого жителя страны
- Как официально установленную для всего населения страны величину
- Всеми одинаково
- Как официально установленная величина для каждого жителя региона

557 Первичный сектор экономики характеризуется:

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

558 К какому сектору экономики относится сфера услуг?

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

559 Ко вторичному сектору экономики относится :

- Обрабатывающая промышленность
- Сфера услуг
- Добывающая промышленность
- Сельское хозяйство
- Лесное хозяйство

560 Д.Белл предложил модель экономики:

- Пятисекторную
- Двухсекторную
- Двухполосную
- Трехсекторную
- Четырехсекторную

561 Укажите неверный ответ. Экономическая роль рекламы реализуется в том, что она:

- способствует распространению знаний из различных сфер человеческой деятельности;
- способствует популяризации товара и повышению спроса;
- поддерживает конкуренцию, расширяет рынки сбыта;
- способствует росту объема капиталовложений и числа рабочих мест;
- является двигателем торговли.

562 Кто из участников рекламной деятельности инициирует рекламный процесс:

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

563 Заказчиком рекламы является:

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

564 По ширине охвата аудитории выделяется реклама:

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

565 Распространение политики ценовой дискриминации свидетельствует:

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

566 В процесс товароснабжения включается?

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

567 Товароснабжение представляет собой?

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

568 За счет правильного выбора транспорта можно ли рационализировать процесс товародвижения

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

569 Товарный отчет представляет собой? (Зэкі: 1)

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

570 В число целей применения аутсорсинга не входит:

- Усложнение собственных бизнес-процессов за счет непрофильных

- Повышение издержек
- Снижение издержек видов деятельности
- Повышение качества услуг
- Стандартизация услуг

571 Наиболее широко на рынке услуг применяется конкурентная стратегия:

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

572 Некоммерческим организациям как субъекту рынка услуг:

- Разрешено оказывать платные услуги согласно законодательству АР
- Каждая некоммерческая организация руководствуется своими собственными интересами
- Разрешение оказывать платные услуги
- Запрещено предоставлять платные услуги
- Разрешено оказывать только бесплатные услуги

573 Региональный рынок услуг не может быть:

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

574 Какое состояние рынка характеризует ситуацию рынок потребителя :

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

575 Чисто частные блага:

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

576 Рынок услуг характеризуется:

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

577 Одной из особенностей рынка услуг является:

- Низкий уровень адаптивности
- Низкая скорость оборота капитала
- Слабой сегментированностью
- Важная роль неценовых барьеров входа на указанный рынок

- Роль ценовых барьеров

578 Роль рынка услуг не состоит в том, чтобы:

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

579 Аутсорсинг предполагает решение дилеммы:

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

580 Ситуация рынка производителя приводит:

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

581 Рыночный оборот не поступают:

- Чисто частные блага
 Чисто общественные блага
 Услуги коммерческих организаций
 Услуги иностранных производителей услуг
 Услуги некоммерческих организаций

582 Для рынка услуг характерно:

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

583 Услуги начали вовлекаться в рыночный оборот:

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

584 К классу потребительских услуг относятся:

- Бытовые
 Консалтинг
 Инженеринг
 Благотворительные
 Фрахт

585 В экономике Services в широком смысле это:

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

586 Добывающие отрасли экономики относятся:

- К субъект-субъектному полюсу
- К первичному сектору
- К вторичному
- К третичному
- К четвертичному

587 Границы сферы услуг:

- Четко не установлены
- Сужаются
- Неизменны
- Изменяются
- Официально зафиксированы

588 Пятисекторная модель экономики была предложена:

- В первой половине 20 века
- В 19 веке
- В 70-х годах 20 века
- В 90-х годах XX века
- В 50-х годах XX века

589 Специальные счета используются для

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

590 Текущие счета открывают для

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

591 Расчетные счета используются организациями для

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

592 Расчетные счета предназначены для

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

593 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

594 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

595 Укажите основные факторы, влияющие на размещение розничной сети

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

596 Какие из перечисленных услуг относятся к общественным услугам?

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

597 Какие из перечисленных услуг относятся к профессиональным услугам?

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

598 Что из перечисленного не относится к функциональному качеству обслуживания?

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

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

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

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

- социальный статус;
- выгода;
- мотив;
- эмоции;
- здоровье.

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

- выгода;
- статистические характеристики;
- референтные группы;
- класс;
- социальный статус.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

609 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-время?

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

610 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-воспринимаемое качество?

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

611 Какие из перечисленных услуг основаны на обработке информации?

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

612 Какие из перечисленных услуг направлены на сознание человека?

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

613 Какие из перечисленных услуг направлены на физические объекты?

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

614 Какие из перечисленных услуг направлены на человека?

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

615 Какой из перечисленных услуг относится к услугам личного характера ?

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

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

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

617 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на общество ?

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

618 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на производство ?

- услуги производственной ифраструктуры.
- услуги органов государственного управления;
- образовательные услуги;
- парикмахерские услуги;
- банковские услуги;

619 Какой из перечисленных услуг относится к общественному типу услуг ?

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

620 Какой из перечисленных услуг относится к потребительскому типу услуг ?

- парикмахерские услуги;
- банковские услуги;
- связь;

- Торговля
- инжиниринг

621 Какой из перечисленных услуг относится к профессиональному типу услуг ?

- банковские услуги;
- транспорт;
- связь;
- Торговля
- инжиниринг

622 Какой из перечисленных услуг относится к распределительному типу услуг ?

- транспорт;
- реклама;
- финансы;
- страхование;
- лизинг.

623 Какой из перечисленных услуг относится к производственному типу услуг ?

- транспорт;
- Торговля
- инжиниринг
- страхование;
- связь;

624 Какой из перечисленных услуг относится к социально-управленческому сектору услуг ?

- образование.
- транспорт;
- связь;
- Торговля
- страхование;

625 Какой из перечисленных услуг относится к распределительно обменному сектору услуг ?

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

626 Какой из перечисленных услуг относится к инфраструктурному сектору услуг?

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

627 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве нематериальных услуг?

- шоу-бизнес;
- торговля;
- бытовое обслуживание;
- транспорт;
- жилищное обслуживание.

628 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве материальных услуг?

- торговля;
- шоу-бизнес;
- наука;
- здравоохранение
- искусство.

629 Какая из перечисленных услуг выполняет социальную функцию ?

- услуги культурно-зрелищных учреждений.
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги образовательских учреждений;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;

630 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию создания дополнительных материальных благ путем производства на заказ предметов длительного пользования и восстановлению ранее утраченных потребительских свойств?

- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги образовательских учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

631 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию в процессе воспроизводства рабочей силы?

- услуги образовательских учреждений;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

632 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию в процессе производства материальных благ?

- услуги технического обслуживания оборудования;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги образовательских учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

633 В радио – и телепрограммах, не зарегистрированных в качестве специализирующихся на сообщениях и материалах рекламного характера, реклама не должна превышать:

- 25 % объема вещания в течение суток;
- 35% объема вещания в течение суток;
- 30 % объема вещания в течение суток.
- 40 % объема вещания в течение суток;
- 45% объема вещания в течение суток.

634 Размер бегущей строки не должен превышать:

- 7 % площади кадра;
- 12% площади кадра;
- 10 % площади кадра;
- 5 % площади кадра;

- 15% площади кадра

635 Реклама, представляющая общественные и государственные интересы и направленная на достижение благотворительных целей – это:

- социальная реклама;
 политическая реклама.
 имиджевая реклама.
 бизнес-реклама;
 Торговая реклама.

636 Основной задачей увещательной рекламы является:

- убеждение покупателя приобрести рекламируемую услугу;
 поддерживать конкуренцию.
 формирование осведомленности и знания о новой услуге;
 удержание в памяти потребителей информации об услуге;
 способствовать популяризации услуги;