

1. В традиционной коммерции

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

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

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

3. Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

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

4. Коммерция – это

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

5. Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях»

- 1996
- 2004
- 2000
- 1998
- ✓ 1994

6. Предмет курса «Коммерческая деятельность»

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

7. Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина

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

8. Задачи развития коммерческой работы на современном этапе
- √ Все выше указанные варианты верны
 - Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
 - Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
 - Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей
 - Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
 - Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
9. В зависимости от объектов купли-продажи и по территории их охвата выделяют следующие товарные рынки:
- Внутренний, региональный и национальный рынки
 - Рынок нефтепродуктов, рынок зерна
 - Национальный и внешний рынки
 - Локальный и региональные рынки
 - √ Совокупный внутренний и региональный рынки
10. Что представляет собой рыночная инфраструктура
- Оптовая и розничная торговля, обеспечивающее нормальное функционирование рынка
 - Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
 - Обслуживающие отрасли, предприятия, организации, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
 - Фондовые и товарные биржи, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
 - √ Совокупность организаций правовых форм и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование
11. Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.
- 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
 - предпринимательство – отрасль, приносящая прибыль с экономической, производственной и других видов деятельности, а коммерция – иной вид деятельности
12. С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:
- с разнообразием форм собственности
 - с повышением уровня организации производства
 - с изменением отношения потребителей к товарам
 - √ с переходом к рыночным отношениям
 - с приватизацией и разгосударствлением собственности
13. Как учреждается полное товарищество
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
 - Учреждается не менее чем тремя юридическими лицами
 - Учреждается не менее чем двумя компаньоном и одним пайщиком
 - √ Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
 - Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
14. Какие процессы выполняются в торговле?
- Изучение и прогнозирование покупательского ; выявление и изучение источников поступления товаров;
 - Технология оптовой и розничной продажи товаров; рекламно-информационная деятельность;
 - Формирование торгового ассортимента на складах и магазинах;
 - √ Все выше указанные варианты верны
 - Заключение договоров, разработка заявок и заказов; организация и технология проведения оптовых закупок;
15. Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

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

16. Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- √ 1991
- 1995
- 1997
- 1999
- 1993

17. Объект изучения курса Коммерческая деятельность

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

18. Предмет курса Коммерческая деятельность

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

19. Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

20. Что является предметом торговли в современных условиях

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

21. Что является предметом торговли

- Цена
- Покупатели
- Продавцы
- √ Товар
- Услуга

22. В чем заключается основная цель торговой деятельности

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

- Получить максимальную прибыль

23. Торговля это:

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

24. Коммерческие процессы - это

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

25. Какие из данных процессов являются технологическими

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

26. Конъюнктура рынка - это:

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

27. Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

28. Организационно-правовые формы предприятий

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

29. Какие существует способы координации в коммерции

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

30. Что понимается под документом или документированной информацией:
- ✓ зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать
 - информация, зафиксированная на бумажном носителе и заверенная подписью руководителя и печатью организации
 - все ответы верны
 - нет правильного ответа
 - упорядоченная совокупность данных, зафиксированных с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
31. Значение научно-технического прогресса в торговле
- Поступательное развитие науки и техники
 - Реконструкция производства
 - ✓ Важный фактор развития экономики
 - Обеспечивает высокую эффективность всего процесса
 - Обеспечивает техническое перевооружение отрасли
32. Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:
- состоит из функциональных структур для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
 - ✓ основные задачи коммерческих услуг в прогнозировании и изучении объема региональных товарных рынков в торговле
 - состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками
 - 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
33. Формы применяемых имущественных санкций
- Штраф; пеня
 - ✓ Штраф; неустойка; пеня
 - Штраф
 - Неустойка; штраф
 - пеня; неустойка
34. Договор поставки заключается на
- 1 или иной период
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - 5
 - 3
 - 2
35. Договор купли-продажи товаров
- Все вышеуказанные варианты верны
 - ✓ Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
 - Товары сдаются покупателю через определенной срок
 - Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной
 - Товар определяемой в момент заключения договора
36. Что такое пролонгация?
- Выполнение договора поставки
 - Все выше указанные варианты верны
 - Завершение договора поставки
 - ✓ Продолжение договора поставки
 - Исполнение договора поставки

37. Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

38. Обязательные условия договора поставки

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

39. Что такое хозяйственные связи?

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

40. Как создаются объединенные предприятия

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

41. Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

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

42. Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота?

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

43. Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

44. С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

- самая развитая, целенаправленная форма товарного обмена
- ✓ 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

45. Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

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

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

47. Как учреждается акционерное общество

- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- ✓ 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

48. Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 2002
- ✓ 1994
- 1996
- 1998
- 2000

49. Перечислить основные группы рынков

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

50. Что входит в деятельность торговых услуг

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

51. Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

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

52. Принципы организации оплаты труда в торговле.

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

53. Какие имеются методы планирования?

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

54. Какие функции выполняет договора

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

55. Коммуникация это:

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

56. Требования к речи в деловом контакте

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

57. Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

58. Что означает производственная себестоимость?

- это - себестоимость продукции с добавлением коммерческих расходов
- все ответы верны

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

59. Средства включаемые в стоимость товарных запасов?

- взаимные
- основные
- децентрализованные
- собственные
- ✓ оборотные

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

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

61. Показатель рентабельности отражает?

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

62. Что такое хеджирование

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

63. Что входит в деловую информацию?

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

64. Что такое коммерческая тайна?

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

65. Что такое Коммерческая информация

- Хеджирование
- ✓ Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

- Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

66. Что такое информация?

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

67. Что такое деловой протокол?

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

68. Что такое риск?

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

69. Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

70. Какие методы используются для определения степени риска?

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

71. Коммерческий риск

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

72. Что такое рекламация?

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

73. Сколько видов коммерческой переписки?

- Два
- √ Три
- Пять
- Шесть
- Четыре

74. Оптовый товароборот это -

- √ товары не переходят в сферу личного потребления, а применяются в коммерческом обороте
- деятельность организации торговли
- субъект хозяйственной деятельности
- все ответы верны
- результативность коммерческой работы

75. Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

76. Основные типы товарного знака

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

77. Что такое коллективный знак

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

78. Марочная эмблема (знак) - это:

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

79. Марочное название - это:

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

80. Как учреждается командитное товарищество

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

- Учреждается двумя компаньоном и двумя пайщиками

81. Что входит в техническую информацию?

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

82. Что такое коммерческий секрет?

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

83. Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

84. Торговый знак - это

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

85. Что включает этический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

86. Возникновение финансового риска порождают:

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

87. Для предпринимателя финансовый риск представляет:

- Вероятность сокращения объёма ВВП, снижение платежеспособности и реальных денежных доходов населения
- ✓ Вероятность потерпеть финансовый убыток
- Недостижение поставленных целей и задач

- Снижение эффективности использования основных и оборотных капиталов
- Сокращение объема и изменение структуры товарооборота

88. Рынок институциональных организаций состоит из:

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

89. Рынок средств потребления состоит из

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

90. Нормы защиты коммерческой тайны

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

91. Что такое коммерческие письма?

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

92. С чем связано возникновение финансового риска?

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

93. Что такое оферта?

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

94. Понятие Этикет

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

95. Понятие этика
- Установленный порядок поведения где либо, грамотность, логичность
 - √ Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы
 - Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
 - Установленный порядок поведения где либо
 - Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; Установленный порядок поведения где либо
96. Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?
- Готовность рисковать, верность данному слову, высокие духовные качества
 - √ Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; высокие духовные и физические качества, ответственность, организаторские способности, упорство, целеустремленность;
 - Готовность рисковать, честность, надежность, высокие духовные и физические качества, целеустремленность;
 - Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; ответственность
 - Готовность рисковать, честность, верность данному слову, высокие духовные качества организаторские способности, упорство
97. В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:
- Коммерческий риск, риск обращения, риск по товарообороту
 - √ Производственный, коммерческий (торговый) ,финансовый риск
 - Риск покупки, посреднический риск, риск продаж
 - Производственный, риск продаж, риск покупки
 - Коммерческий , торговый риск, риск массового
98. Можно ли конкуренцию расширять как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий
- зависит от вида деятельности
 - √ нет
 - это внутренний фактор
 - если предприним частное
 - да ,можно
99. можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредпритим
- не всегда
 - √ да ,можно
 - нет
 - зависит от формы собственности предпритим
 - зависит специализации предприятий
100. На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях
- Не один из перечисленных
 - √ Метод исчисления и непрерывность деятельности предприятия
 - Метод исчисления
 - Независимость деятельности предприятия
 - Непрерывность и независимость деятельности предприятия
101. По какому документу готовая продукция сдается на склад:
- По лимитно-заборной карте
 - √ По накладной
 - По счет-фактуре
 - Приходному ордеру
 - Накладной фактуре
102. Что называется готовой продукцией

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

103. Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

104. Что такое клиринг

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

105. За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

- За счет инвестиционных вложений, за счет собственных средств и прибыли
- За счет банковских кредитов, текущего ремонта и отчислений от 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

106. Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

- 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
- Торговый кредит, выдаваемый для обеспечения рентабельности фирмы

107. Что называется дисконтом

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

108. Сущность расчета платежными поручениями

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- ✓ Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;
- 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;

109. Сущность аккредитивной формы расчетов

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

110. Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

111. При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

112. Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

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

113. Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

114. Какими документами оформляется поступление наличных денежных средств в кассу предприятия?

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

115. Самым проблемным средством рекламы в Азербайджане является:

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

116. По типу покупателей рынки подразделяются на:

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

117. Концепция совершенствования товара – это:

- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а следовательно, руководство должно сосредоточить свои усилия на совершенствовании производства и повышении эффективности системы распространения
- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые будут изготовлены по космической технологии.
- ✓ утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, предлагающим наивысшее качество, лучшие эксплуатационные свойства и характеристики, а следовательно, организация должна сосредоточить свою энергию на постоянном совершенствовании товара;
- утверждение, что покупатели будут благодетельны к товарам, которые пользуются спросом на рынке;
- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары являются иррациональными с общественной точки зрения

118. Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:

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

119. К коммерческим организациям не относятся

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

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

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

121. Услуги - это:

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

122. Когда аннулируется регистрация товарного знак

- По причине использования знака на товарах не обладающих едиными качественными характеристиками
- В случае отказа от нее владельца товарного знака
- В связи с прекращением срока ее действия
- ✓ Все вышеуказанные варианты верны

- На основании решения Высшей патентной палаты о досрочной прекращении ее действия

123. Термин капитал марки означает:

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

124. Сущность промышленного шпионажа?

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

125. Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

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

126. Что из перечисленного не относится к риску?

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

127. Инвайроментализм - это:

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

128. Как называется способ снижения риска?

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

129. Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

130. На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

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

131. Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

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

132. Консьюмеризм - это:

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

133. Цена продажи товара - это:

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

134. Какова цель финансового отчета

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

135. Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

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

136. Что относится к денежным средствам предприятия?

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

137. Что такое бартер

- 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;
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств

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

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

139. На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

140. Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

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

141. Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

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

142. Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

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

143. Номенклатура товаров:

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

144. Товарный ассортимент характеризует:

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

- потребительские свойства товара
- марочное наименование товара

145. Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

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

146. Какой товар не относится к новому товару:

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

147. Эффективность складского хозяйства

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

148. Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению?

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

149. Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

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

150. Какие имеются формы товарных запасов?

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

151. Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

- По объему и структуре оборота
- В натуральном и стоимостном выражении

- Относительными и абсолютными показателями
- В натуральном выражении и днях
- ✓ В днях, в разгах

152. Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня?

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

153. Что подразумевается под товарными фондами?

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

154. Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

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

155. Каковы основные формы товародвижения?

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

156. К оптовым торговым предприятиям относятся:

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

157. чётырехуровневому каналу распределения

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

158. Транзитный оптовый товароборот- это:

- Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком
- ✓ 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

159. Что представляет собой складской оптовый товарооборот?
- √ Складской оборот- это продажа товаров непосредственно со складов оптовых торговых предприятий
 - При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком
 - При складской форме отгрузки товаров оптовая база участвует в расчетах с организацией - поставщиком
 - Складской оборот-это розничная продажа товаров непосредственно со складов
 - Совокупность стоимостей товаров, отгруженных со складов производственных предприятий поставщиков непосредственно розничным торговым предприятиям
160. Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?
- Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда
 - √ Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости
 - Расходы, связанные с объемом и структурой оборота
 - Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
 - Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой
161. Какие имеются плановые показатели?
- Натуральные показатели, показатель товарооборота
 - √ Количественные и качественные показатели и экономико-хозяйственные показатели
 - Стоимостные показатели, издержки обращения
 - Количественные показатели и экономические показатели
 - План по труду, товарооборот
162. Как определяется фабрично-заводская себестоимость?
- Производственные затраты, используемые непосредственно на производства продукции
 - √ Сырье и основные материалы
 - Общезаводские расходы, используемые непосредственно на производства продукции
 - Энергетические и топливные носители, используемые непосредственно на производства продукции
 - Отчисления на общественное страхование, используемые непосредственно на производства продукции
163. В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?
- Распределение и обмен
 - √ Потребление
 - Распределение
 - Обмен
 - Производство
164. Время товарного обращения – это:
- Срок окончания времени обращения товаров
 - Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами
 - Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг
 - Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала
 - √ Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения
165. Что такое оптовые продовольственные рынки.
- Павильонно-секционные организация торгового процесса;
 - Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей;
 - √ Место купли продажи конкурентноспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия;
 - Колхозный базар.
 - Помещение для хранения товаров;
166. Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

167. Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

168. Что такое цена покупателя?

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

169. Из чего состоит полная себестоимость продукции?

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

170. Канал распределения - это:

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

171. Основные этапы проведения ярмарки

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

172. По каким признакам классифицируются поставщики

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

173. Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

- Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработки и заключение договоров поставки;
- Организация и технология закупок непосредственно у производителей товаров, посредников;

- √ Все вышеуказанные варианты верны
- Представление заказов и заявок поставщикам; организация учета и контроля за оптовыми закупками;
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса; выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;

174. Объясните сущность издержек обращения.

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

175. Емкость рынка – это:

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

176. Что означает формула Т-Д

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

177. Цель товародвижения заключается в :

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

178. Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

179. По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

180. Товародвижение - это:

- сбыт товаров
- розничная продажа товаров
- организация пробной продажи товаров

- ✓ физическое перемещение товаров
- оптовая продажа товаров

181. Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

182. Как группируются фонды торговли по своему экономическому содержанию и назначению?

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

183. Какие функции выполняет массовое питание?

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

184. Что входит в общий товароборот предприятий массового питания?

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

185. Виды оптовых ярмарок

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

186. Рациональная организация технологического процесса на складах

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

187. Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

- Складской товарооборот, транзитный грузооборот; производительность труда работников склада; коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
- Коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
- Складской товарооборот, коэффициент использования полезного объема склада
- ✓ Все вышеуказанные варианты верны

- Себестоимость переработки на складе 1 т груза; коэффициент использования полезного объема склада;

188. Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

- Прием заказа; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; погрузка
- 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; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка

189. Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

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

190. Сущность расчета чеками

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

191. Наличная форма расчетов .

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

192. Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать

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

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

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

194. Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

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

195. Как определяется лимит денежных средств в кассе?

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

196. Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

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

197. Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

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

198. Безналичная форма расчетов

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

199. Что такое расчетный счет?

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

200. Где и когда был открыт первый универсам?

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

201. Что предлагается в универсаме?

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

202. Где и когда был открыт первый универмаг?

- В Италии – 1912

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

203. Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

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

204. Что такое ассортимент

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

205. Что такое розничная торговля

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

206. К розничным торговым предприятиям относятся:

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

207. Розничная торговля - это:

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

208. Повышение цены на товар:

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

209. Цель упаковки товаров заключается в:

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

- формировании единицы груза для транспортировки товаров

210. Что относится к таможенным документам

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

211. Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

212. Что такое финансовое положение предприятия?

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

213. Формы денежного обращения

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

214. Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

215. Открытие счетов в банке

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

216. Виды расчета с векселями

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

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

218. Что понимается под закрытым рынком?

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

219. Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам

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

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

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

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

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

222. Глубина товарного ассортимента означает:

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

223. Широта товарной номенклатуры - это:

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

224. На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

- на этапе старения
- ✓ на этапе зрелости товара

- на этапе развития
- на этапе создания
- на этапе роста

225. Понятие глубины ассортимента]

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

226. Понятие широты ассортимента

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

227. Внутригрупповой ассортимент

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

228. Групповой ассортимент

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

229. Продажа товаров через прилавок обслуживания

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

230. Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

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

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

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

- 232.** С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования):
- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
 - для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
 - для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями
 - ✓ для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
 - для анализа программ по экономическому развитию государства и их учёта в маркетинговой деятельности предприятия
- 233.** Уровневое прогнозирование
- Это предсказание объема продажи по максимальным и минимальном уровнем
 - Это предсказание объема продажи по максимальным и вероятным уровнем
 - Это предсказание объема продажи по минимальным, вероятным, допустимым и максимальным уровням
 - ✓ Это предсказание объема продажи по максимальным, вероятным и минимальном уровнем
 - Это предсказание объема продажи по минимальной и вероятным уровнем
- 234.** Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам
- Централизация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар
 - Инвестиционное обеспечение процесса товародвижения; минимизация коммерческого риска
 - Минимизация коммерческого риска, маркетинговое обслуживание
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - Централизация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения
- 235.** Предмет договора купли-продажи
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
 - Товары сдаются покупателю через определенной срок
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - ✓ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
 - Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- 236.** Что входит в систему хозяйственных связей
- Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий; контроль за соблюдением договорных обязательств
 - Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров
 - Все вышеуказанные варианты не верны
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов
- 237.** Что представляет собой свободный рынок?
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
 - На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому
 - На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
 - ✓ На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
 - На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства
- 238.** Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг:
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
 - метод предельного ценообразования
 - метод ценообразования по прямым издержкам
 - ✓ метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя
 - метод сезонного ценообразования
- 239.** Широта товарного ассортимента означает:

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

240. Разработка нового товара начинается с:

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

241. Что такое эластичность спроса?

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

242. Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

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

243. Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Обновление и модернизация складского хозяйства
- ✓ 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

244. Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

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

245. Какие имеются виды оптового товарооборота?

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

246. Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками?

- Транзитный и складской товарооборот

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

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

- 1
- 3
- 4
- ✓ 0
- 2

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

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

249. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

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

250. Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

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

251. В каких единицах измеряются товарные запасы

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

252. В каких формах бывают товарные запасы

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

253. Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

- Стандартные и уникальные товары
- ✓ Товары личного потребления и для производственных нужд
- Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары

- Товары производственного назначения, стандартные товары
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары

254. Товарные запасы торговых предприятий классифицируются по:

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

255. Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

256. Что такое жизненный цикл товара

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

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

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

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

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

259. Что такое импульсный спрос

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

260. Что такое торговый ассортимент

- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;
- 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;

261. Что такое производственный ассортимент

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

262. Что такое ассортимент товаров

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

263. Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

264. Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

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

265. Показатели качества розничной торговой сети

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

266. Что такое типизация торговых предприятий

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

267. Показатели конъюнктуры рынка

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

268. Перечислить важнейшие функции торговли \
- Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей
 - Сокращение издержек обращения в сфере потребления
 - Обусловленные концепцией маркетинга
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - Поддержание баланса между предложением и спросом
269. Что такое вarrant?
- Торговые операции
 - Фьючерские сделки
 - Фьючерские сделки, торговые операции
 - ✓ Складское свидетельство
 - Складское свидетельство, торговые операции
270. Управление покупательскими потоками:
- Постоянный контроль за покупательскими потоками, установление комфортности условий для покупателей
 - Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций
 - Широкое использование современного оборудования
 - ✓ Предусматривает равномерное распределение в торговом зале, анализ их интенсивности по часам и дням работы магазина
 - Соблюдение обязательного ассортиментного перечня
271. Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?
- Содействует изменению ассортимента товаров
 - Улучшению уровня качества обслуживания
 - Содействует технической оснащенности предприятия
 - ✓ Содействует рациональному развитию розничной торговой сети, ее построению и размещению
 - Содействует увеличению объемов продажи товаров
272. Что входит в состав оборотных средств торговли?
- Здания, сооружения
 - Транспортные средства
 - Технологические сооружения и производственное оборудование
 - ✓ Товарные запасы, денежные средства, прочие активы
 - Постоянное, измерительно-весовое, кассовое оборудование
273. 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
274. На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?
- Остаток товаров, поступление товаров, остаток на конец периода
 - Продажа товаров, остаток товаров, поступление товаров
 - Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот
 - ✓ Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
 - Продажа товаров, товарооборот, товарные запасы
275. Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными
- Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
 - ✓ Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов

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

276. Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 16
- √ 8
- 40
- 32
- 24

277. Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

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

278. Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

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

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

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

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

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

281. Франко цена товара позволяет:

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

282. Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

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

- 283.** Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем
- Страховой полис, страховое объявление, 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
 - Страховой полис, страховой сертификат, счет страховщика, ковернот
- 284.** Торговая (товарная) марка - это:
- названия, используемые для идентификации товаров
 - ✓ совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров
 - показатель качества товара
 - символы, используемые для идентификации товаров
 - совокупность производимых товарных ассортиментов
- 285.** Глубина товарной номенклатуры - это:
- разнообразие товарного ассортимента
 - среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент
 - ✓ разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов
 - присвоение товарам нового марочного названия
 - количество новых видо-типо-размерных товаров
- 286.** Создание модификации товара за счёт повышения его качества целесообразно в случае:
- когда создание модификаций не требует дополнительных расходов и ресурсов
 - ✓ когда потребитель воспринимает повышение качества как прогрессивное изменение
 - наличия ресурсов для претворения в жизнь научно-исследовательских и конструкторских проектов
 - наличия техники и технологии, позволяющих повысить качество продукции
 - наличия более дешёвых и качественных материальных ресурсов, необходимых для создания модификаций
- 287.** Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает предложение, - это:
- рынок средств производства
 - рынок правительственных учреждений
 - рынок потребителей
 - ✓ рынок производителей
 - рынок посредников
- 288.** Сколько этапов формирования товаров в магазинах
- Два
 - Пять
 - Шесть
 - ✓ Три
 - Четыре
- 289.** Что такое альтернативный спрос
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
 - Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;
 - Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы
 - ✓ Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями;
 - Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- 290.** Что такое устойчивый спрос

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

291. По каким признакам классифицируются товары

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

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

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

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

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

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

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

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

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

296. Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2002
- 2006
- 2007
- √ 2000
- 2004

297. Приемка товаров по количеству

- Сверка массы фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

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

298. Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

299. Кто такой брокер?

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

300. Кто такой маклер

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

301. Внемагазинные формы продажи товаров:

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

302. Виды услуг, оказываемые покупателю:

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

303. Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

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

304. От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций?

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

- От продолжительности рабочего дня

305. Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

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

306. Дайте определение розничному товарообороту.

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

307. Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

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

308. Укажите основные функции финансов торговли.

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

309. Сущность расчета в порядке плановых платежей

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

310. Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

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

311. Что такое проект?

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

- упорядоченная совокупность методик

312. Что такое программа?

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

313. Что такое план?

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

314. Планирование – это:

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

315. Укажите форму преуказания

- √ целеполагание
- предвидение
- предугадывание
- предчувствие
- предвосхищение

316. Укажите форму предсказывания

- √ предчувствие
- планирование
- целеполагание
- программирование
- проектирование

317. Прогнозирование – это:

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

318. Предугадывание – это:

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

319. Управление по продукту-это:

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

320. Встречная торговля

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

321. Управление это:

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

322. Что лежит в основе формирования продуктовой организационной структуры?

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

323. Что служит предметом управления торговли

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

324. Что такое "управление"

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

325. Виды сбыта товаров

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

326. Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

- от 1 до 3 месяцев

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

327. Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

328. Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

329. Основные цели развития оптовой торговли:

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

330. Что такое складской оборот?

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

331. Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

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

- Поставщики – экспедиторы
- Посредством автоскладов
- Поставщики – экспедиторы
- записывающий телефон, телефакс
- ✓ индивидуальный выбор со стороны покупателей

333. В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность

- Оптовая торговля, самообслуживание
- ✓ Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
- Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи

- Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому
 - Стимулирование и личные продажи
334. При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель :
- ✓ карамели
 - чёрного металла
 - легковых автомобилей
 - продукции нефтяного машиностроения
 - оборудования
335. 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
 - Транзитный и складской товарооборот
 - Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот
 - Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями
 - Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
336. Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует
- нулевому каналу распределения
 - нулевому каналу распределения
 - ✓ трёхуровневому каналу распределения
 - четырёхуровневому каналу распределения
 - двухуровневому каналу распределения
337. Уровень канала распределения определяется
- количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции от производителя к потребителю
 - ✓ количеством типов поставщиков
 - количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям
 - количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
 - количеством различных услуг
338. К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:
- ✓ товар с подкреплением
 - среди вышеуказанных правильного ответа нет
 - реальный товар
 - все вышеуказанные варианты верны
 - товар по замыслу
339. Контактной аудиторией для производителя являются:
- поставщики
 - ✓ СМИ
 - посредники
 - конкуренты
 - клиенты
340. Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок
- от 1 до 3 лет
 - ✓ от 1 до 5 лет
 - от 1 до 7 лет
 - от 1 до 2 лет
 - от 1 до 4 лет

341. Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок
- от 5 до 15 лет
 - √ от 5 до 25 лет
 - от 5 до 30 лет
 - от 5 до 20 лет
 - от 5 до 10 лет
342. Виды оптовых предприятий:
- Хозяйственные товарищества и акционерные общества
 - Предприятия общенационального уровня, предприятия регионального уровня
 - Автономные сбытовые оптовые структуры и сбытовые подразделения промышленности
 - √ Специализированные, посреднические и организаторы оптового оборота
 - Универсальные оптовые торговцы
343. Основные задачи оптовой торговли:
- Способствует созданию условий хранения товаров
 - Способствует синхронности производства и потребления
 - Осуществляет процесс накопления товарных запасов
 - Ускоряет процесс товародвижения
 - √ Торговля с последующей их перепродажей или для промпереработки
344. Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов
- Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения
 - Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов
 - Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платой, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование
 - √ Все вышеуказанные варианты верны
 - Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств
345. Что относится к транспортно-экспедиторским документам
- Счет экспедитора; экспедиторские свидетельство о получении груза;
 - √ Отгрузочное поручение; экспедиторские инструкции
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - Ордер на выдачу товара; ордер на обработку грузов
 - Складская расписка экспедитора; складская квитанция
346. Приемка товаров по качеству
- Выявление качества и комплектности товаров
 - Выявление качества ; соответствия тары; упаковка
 - √ Выявление качества ; комплектности товаров; соответствия тары; упаковка; маркировка установленным требованиям
 - Выявление качества; комплектности товаров; соответствия тары
 - Выявление качества; упаковка; маркировка установленным требованиям
347. Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю
- Смешанная, специализированная, узкоспециализированная
 - √ Смешанная, специализированная, узкоспециализированная, универсальная
 - Специализированная, узкоспециализированная
 - Смешанная, специализированная, универсальная
 - Смешанная, узкоспециализированная, универсальная
348. Функции розничной торговой сети

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

349. Чем характеризуется рыночная ситуация

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

350. Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

351. Формы продажи товаров по образцам:

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

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

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

353. Признаки специализации розничной торговой сети

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

354. Что такое минимум ассортимента

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

355. Когда и где был использован торговый автомат

- 1990 – Франция, фирма Жоко- Сщанел

- 1940 – Италия, фирма Жевистранс
- 1950 – США, фирма Рейнолдс
- 1980 – США, фирма «Виглей»
- ✓ 1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»

356. Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

357. Что означает формула Д-Т

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

358. Основная цель склад - магазинов

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

359. 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):

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

360. Что относится к транспортным документам

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

361. Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

362. Что такое дочерние общества

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

- 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 тремя физическими или юридическими лицами

363. Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

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

364. Продаже товаров с открытой выкладкой

- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товаре;
- Выкладка образцов в торговом зале;
- √ Самостоятельные 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;

365. Продажа товаров по образцам

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

366. Продажа товаров по методу самообслуживания

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

367. Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

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

368. Интерактивная биржа

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

369. Страхование – это:

- √ система экономических отношений по формированию и использованию целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
- все ответы верны
- нет правильного ответа

- заключение договора страхования
- выплата денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий

370. Посредник между продавцом и покупателем, работающего за комиссионное вознаграждение?

- дилер
- биржевик
- маклер
- аукционист
- ✓ брокер

371. Укажите модель брокерских операций

- ✓ аукционные брокеры
- специализированные порталы
- уценённая модель
- сводная модель
- генеральные порталы

372. Рынок третьего лица – это когда

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

373. Что такое реклама

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

374. Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

375. 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

376. Сколько этапов проведение аукционов?

- 7
- ✓ 4
- 2
- 8

377. Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

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

378. Согласно аукцион

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

379. Что такое добровольные аукционы

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

380. Что такое принудительные аукционы

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

381. Органы управления биржей

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

382. Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

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

383. Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

- обеспечение высокого качества товара
- низкий уровень издержек по сохранению и защите известности марки
- упрощение присвоения названия марке
- ✓ 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)

384. Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 391.** Особенности открытых торгов
- Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
 - ✓ Привлекаются все желающие фирмы и организации
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
 - Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно
- 392.** Виды биржевых сделок
- Фьючерские сделки
 - ✓ Купля продажа реального товара, фьючерские сделки
 - Операции на фьючерские биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен
 - Купля продажа реального товара, торговые операции
 - Фьючерские сделки, торговые операции
- 393.** Какие виды сделок могут заключаться на биржах?
- сделки по нереальным товарам
 - сделки по услугам
 - сделки по форварду и услугам
 - Сделки по страховым операциям фьючерсу
 - ✓ сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
- 394.** 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 с целью продажи конфискованных, невостребованных неоплаченных товаров;
 - Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
 - Вид рыночной торговли;
- 395.** Что такое аукционные торги
- 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.
 - Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
 - Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- 396.** Что такое аукцион
- Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;
 - Объявление минимальной цены, установленной продавцом.
 - ✓ Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;
 - Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
 - Вид рыночной торговли;
- 397.** Причинами выхода компаний на международные рынки является:
- модификация товаров
 - ✓ изобилие товаров на национальном (внутреннем) рынке
 - разнообразии процесса разработки товара
 - разнообразии каналов распределения и сбыта товаров
 - разнообразии процесса планирования маркетинга
- 398.** Что такое биржи

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

399. Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 1995
- √ 1997
- 2004
- 2002
- 2000

400. По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

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

401. Прямое инвестирование - это:

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

402. К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

403. Основные черты присущие торговой рекламе

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

404. Как иначе называются интерактивные рынки

- информационный брокер
- √ виртуальный магазин
- аукцион
- электронный хаб
- рыночный концентратор

405. Какой из вариантов создания интернет-магазина является наименее затратным:

- √ аренда магазина в электронном торговом ряду
- все ответы верны

- нет ответа
- размещение магазина на сервере интернет-провайдера
- установка веб-сервера в локальной сети предприятия

406. Электронная коммерция является:

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

407. Что относится к недостаткам интернет-магазина

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

408. Преимущества покупок через интернет

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

409. В экономические и социальные ограничения входит

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

410. Какими качествами обладает товар как информация?

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

411. Понятие электронная торговля - это

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

412. Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

- ✓ меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя
- все ответы верны

- нет правильного ответа
- способна заметно снизить уровень безработицы
- не имеет никакого влияния на рынок труда

413. Что является технологической основой электронной коммерции?

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

414. Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 1995
- 2002
- 2004
- ✓ 1997
- 1999

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

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

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

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

417. Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

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

418. 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:

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

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

- совершенствования технологии производства
- ✓ стимулирования сбыта
- все вышеуказанные ответы верные

- изучения поведения и покупательских мотивов потребителей
- улучшения технико-эксплуатационных и стоимостных параметров товаров

420. Основные черты присущие торговой рекламе

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

421. Перечислить организационные формы персональных продаж

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

422. Основные черты системы стимулирования сбыта

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

423. Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

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

424. Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

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

425. Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

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

426. Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

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

- клише
- ✓ логотип
- бокс
- вывеска
- жалон

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

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

429. Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы:

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

430. Прямой канал маркетинга соответствует

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

431. Какая из указанных ниже форм маркетинга относится к некоммерческому маркетингу:

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

432. Цель связей с общественностью заключается в:

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

433. Реклама - это:

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

434. Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

- Благопристойность и честность

- ✓ Все вышеуказанные ответы верные
- Целенаправленность
- Конкретность
- Правдивость

435. Как называется средство паблик рилейшиз, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке?

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

436. Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

437. Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

438. В рекламе какого типа, рассказывается о способе использования товара?

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

439. Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

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

440. По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

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

441. Какая классификация спроса в зависимости от степени его удовлетворения верна?

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

442. Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году:
- совершенствованием технологии производства товара
 - ✓ увеличение величины предложения
 - уменьшением объёма спроса
 - увеличением объёма спроса
 - повышением качества продукции
443. Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску:
- модники
 - приверженцы марке
 - ✓ суперноваторы
 - принадлежащие к высокой социальной группе
 - консерваторы
444. 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:
- 3
 - 4
 - 7
 - 5
 - ✓ 6
445. На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:
- на стадии роста
 - на стадии возрождения
 - ✓ на стадии выхода на рынок
 - на стадии упадка
 - на стадии стабильности (зрелости)
446. Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объём продаж, высокий уровень расходов на маркетинг:
- для стадии упадка
 - ✓ для стадии выхода на рынок
 - для стадии возрождения
 - для стадии роста
 - для стадии стабильности (зрелости)
447. ВосновепервогOMETODOЛОГИЧЕСКОГОПОДХОДАКСТРУКТУРИРОВАНИЮЭКОНОМИКИЛЕЖИТ ДИХОТОМИЯ:
- Материальноепроизводство и социально-культурнаясфера
 - транспорт и сельское хозяйство
 - ✓ Материальноеи нематериальноепроизводство
 - Промышленностьисельскоехозяйство
 - Добывающая иобрабатывающая промышленность
448. Оценка доходности банка осуществляется на основе:
- ✓ баланса и отчета о прибылях и убытках
 - анализа ликвидности
 - анализа структуры активов приносящих доход
 - анализа соотношения собственных и заемных средств
 - расчета финансовых коэффициентов
449. Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- √ собственников
- клиентов
- партнеров
- посредников
- кредиторов

450. Методы управления активами раскрываются в теории:

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

451. Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

452. Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

453. Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

454. Объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений называются:

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

455. Принципами маркетинга являются:

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

456. Банковский маркетинг не изучает:

- √ общий уровень цен в условиях инфляции
- производство предлагаемых услуг
- возможности обеспечения уровня качества услуг

- уровень цен на услуги
- качество предлагаемых услуг

457. Маркетинг начинается с:

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

458. Основная цель маркетинга банка - это:

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

459. Основные понятия экспортно-импортных операций

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

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

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

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

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

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

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

463. Какие экономические факторы влияют на построение организационной структуры коммерческих служб

- Все ответы не верны
- уровень спроса на выпускаемую продукцию, объем производства, доля поставок на экспорт
- доля мелких отправок и не транзитных партий отгрузки

- форма расчетов за поставляемую продукцию и закупаемые материально-технические ресурсы;
- ✓ Все ответы верны

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

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

465. Что означает способ координации деятельности «непосредственный контроль» в коммерции

- Все ответы верны
- ✓ Задачи, вида функции в отдельных звенах, построение организационной структуры, распределение ответственности, создание системы передачи информации
- Горизонтальная специализация, вертикальная специализация, формализация поведения
- Взаимное согласование, непосредственный контроль, стандартизация труда, стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
- Контроль за деятельностью осуществляет руководитель

466. Принципы построения организационных структур коммерческих служб

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

467. Что означает способ координации деятельности «стандартизация квалификации» в коммерции

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

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

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

469. Предметом курса «Рекламное дело» является:

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

470. Что такое пластиковая карта?

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

471. Сущность факторинга

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

472. Типы лизинга в зависимости от срока

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

473. Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

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

474. Что такое деловой франчайзинг

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

475. Что означает термин франшиза

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

476. Что такое производственный франчайзинг

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

477. Перечислить основные виды франчайзинга

- Товарный

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

478. Что означает Франчайзинг

- 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
- ✓ Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности

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

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

480. Факторинг как форма комиссионных сделок и операций включает в себе:

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

481. Что такое оперативный лизинг

- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга
- ✓ 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
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Внутренний лизинг, международный лизинг

482. Что такое возвратный лизинг

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

483. Что такое финансовый лизинг

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

484. Основные подгруппы франшизинга

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

485. Что такое факторинг-фирма

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

486. Основные положения договора лизинга

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

487. Основные формы лизинга

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

488. Сторонами по договору лизинга называются

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

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

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

490. Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются:

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

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

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

- инжиниринг;

492. Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

- налогообложении;
- валютном контроле;
- легкой доступностью к зарубежной банковской системе.

√ все вышеуказанные ответы верны

- финансовой секретности;

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

- для фирм – резидентов;
- для стран имеющих благоприятный валютный режим.

• все вышеуказанные ответы верны

√ фирм – нерезидентов

- для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;

494. Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

- правовые;
- валютные;
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

√ банковские.

- рисковые;

495. Правовой статус оффшорной компании определяется:

- непосредственным контактом с банками;
- полноправным субъектом хозяйственных и деловых отношений;
- все вышеуказанные ответы верны

√ наличием не резидентского статуса оффшорной компании

- оказанием услуг национальным компаниям, специализирующихся на формировании корпорациями;

496. Существует несколько видов оффшорных зон, основными из которых являются:

- классические оффшоры
- налоговые гавани.
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

√ зоны с пониженным налогообложением;

- квазиоффшоры;

497. Термин оффшорные зоны означает:

- свободные экономические зоны;
- зона коммерческой секретности;
- все вышеуказанные ответы верны

√ это часть экономического пространства, где имеется система льгот.

- это часть национального экономического пространства

498. Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1996
- 2000
- 2002

√ 1994

- 1998

499. Что входит в состав основных форм лизинга?

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

500. Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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