

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

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

2. В традиционной коммерции

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

3. Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

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

4. Коммерция – это

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

5. Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях»

- √ 1994
- 1996
- 1998
- 2004
- 2000

6. Предмет курса «Коммерческая деятельность»

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

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

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

8. Что представляет собой рыночная инфраструктура
- ✓ Совокупность организаций правовых форм и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование
  - Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
  - Обслуживающие отрасли, предприятия, организации, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
  - Оптовая и розничная торговля, обеспечивающее нормальное функционирование рынка
  - Фондовые и товарные биржи, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
9. Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.
- разница в том, что коммерция является процессом купли-продажи товаров
  - ✓ коммерция – составная часть предпринимательской деятельности
  - коммерция – торговая, а предпринимательство – производственная сфера деятельности
  - конечная цель предпринимательской деятельности - коммерция
  - предпринимательство – отрасль, приносящая прибыль с экономической, производственной и других видов деятельности, а коммерция – иной вид деятельности
10. С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:
- ✓ с переходом к рыночным отношениям
  - с изменением отношения потребителей к товарам
  - с повышением уровня организации производства
  - с приватизацией и разгосударствлением собственности
  - с разнообразием форм собственности
11. Как учреждается полное товарищество
- ✓ учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
  - Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
  - Учреждается не менее чем двумя компаньоном и одним пайщиком
  - Учреждается не менее чем тремя юридическими лицами
  - Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
12. Какие процессы выполняются в торговле?
- ✓ Все выше указанные варианты верны
  - Формирование торгового ассортимента на складах и магазинах;
  - Технология оптовой и розничной продажи товаров; рекламно-информационная деятельность;
  - Заключение договоров, разработка заявок и заказов; организация и технология проведения оптовых закупок;
  - Изучение и прогнозирование покупательского ; выявление и изучение источников поступления товаров;
13. Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане
- 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; 1921-1928; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986 по н.в.
  - XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.
14. Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности
- 1997
  - 1999
  - ✓ 1991
  - 1993
  - 1995
15. Объект изучения курса Коммерческая деятельность
- 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
- Процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей

16. Предмет курса Коммерческая деятельность

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

17. Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

18. Что является предметом торговли в современных условиях

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

19. Что является предметом торговли

- Цена
- √ Товар
- Продавцы
- Покупатели
- Услуга

20. В чем заключается основная цель торговой деятельности

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

21. Торговля это:

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

22. Коммерческие процессы - это

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

23. Какие из данных процессов являются технологическими
- Все прогрессивные формы купли-продажи товаров
  - √ Доставка, хранение, упаковка, сортировка и т.д. товаров
  - Мелкая розничная торговля по купле-продаже товаров
  - Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями
  - Торгово-коммерческая, предпринимательская и производственная деятельность
24. Что составляет теоретическую основу коммерции:
- √ Торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров
  - ситуационный и системный анализ
  - ценообразование
  - за кон стоимости
  - стратегическое планирование
25. Организационно-правовые формы предприятий
- √ Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
  - Полного товарищества, дочерное общества, акционерного общества, акционерного общества
  - Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество
  - Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
  - Объединенное предприятие, акционерного акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
26. Задачи развития коммерческой работы на современном этапе
- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
  - все ответы верны
  - Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей
  - √ Все выше указанные варианты верны
  - Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
  - Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
27. Какие существуют способы координации в коммерции
- Задачи, взаимное согласование, виды функций, непосредственной контроле
  - √ Взаимное согласование, непосредственной контроль, стандартизация труда ,стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
  - Горизонтальная специализация ,вертикальная специализация, формализация поведения
  - Построение организационной структуры, создание системы передачи информации, стандартизация процессов труда
  - Задачи ,виды функции в отдельных звенах , построение организационной структуры, распределение ответственности, созданные системы передачи информации
28. Что понимается под документом или документированной информацией:
- нет правильного ответа
  - упорядоченная совокупность данных, зафиксированных с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
  - информация, зафиксированная на бумажном носителе и заверенная подписью руководителя и печатью организации
  - √ зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать
  - все ответы верны
29. Значение научно-технического прогресса в торговле
- √ Важный фактор развития экономики
  - Реконструкция производства
  - Обеспечивает техническое перевооружение отрасли
  - Поступательное развитие науки и техники
  - Обеспечивает высокую эффективность всего процесса

30. Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

31. Обязательные условия договора поставки

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

32. Что такое хозяйственные связи?

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

33. Как создаются объединенные предприятия

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

34. 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

35. Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота?

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

36. Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

37. С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

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

38. Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

39. Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

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

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

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

41. Как учреждается акционерное общество

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

42. Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- ✓ 1994
- 1996
- 2002
- 2000
- 1998

43. Перечислить основные группы рынков

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

44. Что входит в деятельность торговых услуг
- Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям
  - Связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина
  - Услуги связанные с покупкой товара
  - Услуги связанные с покупкой товара; связанные с созданием благоприятной
  - ✓ Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина
45. Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?
- ✓ Принцип бережливости, прибыльности и материальной заинтересованности
  - Принципы оборота, товарных запасов и поступления товаров
  - Принцип демократичности
  - Принцип валового дохода
  - Принцип количества работников, производительности труда и фонда заработной платы
46. Принципы организации оплаты труда в торговле.
- ✓ Тарифная система и система оплаты труда
  - Количество работников и производительность труда
  - Фонд заработной платы и количество работников
  - Оборот и его структура
  - Производительность труда и эффективность труда
47. Какие имеются методы планирования?
- Исследовательский, балансовый, пропагандистские, математико-экономические
  - Управленческие, технико-математические, статистико-аналитические, экономико-технические
  - Технические, математические, статистические, фактические
  - ✓ Стратегические, технико-экономические, расчетно-экономические, тактические
  - Балансовый, технико-математические, экономико-статистические, экономический анализ
48. Формы применяемых имущественных санкций
- ✓ Штраф; неустойка; пеня
  - Штраф
  - пеня; неустойка
  - Неустойка; штраф
  - Штраф; пеня
49. Договор поставки заключается на
- ✓ Все вышеуказанные варианты верны
  - 1 или иной период
  - 2
  - 3
  - 5
50. Договор поставки товаров
- Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора
  - Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
  - Все вышеуказанные варианты не верны
  - Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
  - ✓ Товары сдаются покупателю через определенный срок
51. Договор купли-продажи товаров

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

52. Что такое пролонгация?

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

53. Какие функции выполняет договора

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

54. Коммуникация это:

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

55. Требования к речи в деловом контакте

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

56. Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

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

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

58. Показатель рентабельности отражает?

- рост доходов предприятия
- финансовую устойчивость предприятия
- уменьшение расходов



- рост производительности труда торговых работников
- √ долю прибыли в товарообороте

59. Что такое хеджирование

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

60. Что входит в деловую информацию?

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

61. Что такое коммерческая тайна?

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

62. Что такое Коммерческая информация

- √ Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование; сведения 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

63. Что такое информация?

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

64. Что такое деловой протокол?

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

65. Что такое риск?

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

66. Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

67. Какие методы используются для определения степени риска?

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

68. Коммерческий риск

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

69. Что такое рекламация?

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

70. Сколько видов коммерческой переписки?

- √ Три
- Пять
- Шесть
- Четыре
- Два

71. Оптовый товарооборот 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

72. Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

73. Основные типы товарного знака

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

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

74. Что такое коллективный знак

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

75. Марочное название - это:

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

76. Как учреждается коммандитное товарищество

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

77. Что входит в техническую информацию?

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

78. Что такое коммерческий секрет?

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

79. Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

80. Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

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

**81.** Возникновение финансового риска порождают:

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

**82.** Для предпринимателя финансовый риск представляет:

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

**83.** Рынок институциональных организаций 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, закупающих товары для оказания гуманитарной помощи
- √ потребителей, закупающих товары для производства других товаров

**84.** Рынок средств потребления состоит из

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

**85.** Нормы защиты коммерческой тайны

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

**86.** Что такое коммерческие письма?

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

**87.** С чем связано возникновение финансового риска?

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

88. Что такое оферта?

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

89. Понятие Этикет

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

90. Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

91. В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

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

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

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

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

94. На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

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

95. По какому документу готовая продукция сдается на склад:
- По счет-фактуре
  - Накладной фактуре
  - По лимитно-заборной карте
  - Приходному ордеру
  - ✓ По накладной
96. Что называется готовой продукцией
- Продукция сданная на склад на основании документов
  - Продукция, приобретенная на стороне
  - Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;
  - ✓ Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям
  - Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам
97. Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях
- По учетной цене
  - на основе стоимости приобретенных
  - По тарифной цене, с учетом торговой наценки
  - ✓ По тарифной цене, с учетом торговой наценки
  - По розничной цене
98. Что такое клиринг
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
  - ✓ Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
  - Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
  - Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
  - Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
99. За счет каких источников финансируются капитальные вложения?
- ✓ 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
  - За счет банковских кредитов, текущего ремонта и отчислений от прибыли
  - За счет инвестиционных вложений, за счет собственных средств и прибыли
100. Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?
- ✓ Банковский кредит, выдаваемый в соответствии с установленными нормативами для обеспечения фирмы текущими товарными запасами
  - Банковский кредит, выдаваемый для обеспечения фирмы основными средствами
  - Банковский кредит, выдаваемый для страхования производственных рисков
  - Торговый кредит, выдаваемый для установления связей с госбюджетом
  - Торговый кредит, выдаваемый для обеспечения рентабельности фирмы
101. Что называется дисконтом
- ✓ Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
  - Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег
  - 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
  - Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета
102. Сущность расчета платежными поручениями

- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального счета;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- √ 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 ;

### 103. Сущность аккредитивной формы расчетов

- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- √ Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального 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 ;

### 104. Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

### 105. При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

### 106. Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

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

### 107. Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

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

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

### 109. Самым проблемным средством рекламы в Азербайджане является:

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

110. 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

111. Концепция совершенствования товара – это:

- утверждение, что покупатели будут благожелательны 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 благожелательны к товарам, которые будут изготовлены по космической технологии.
- √ утверждение, что покупатели будут благожелательны к товарам, предлагающим наивысшее качество, лучшие эксплуатационные свойства и характеристики, а следовательно, организация должно сосредоточить свою энергию на постоянном совершенствовании товара;
- утверждение, что покупатели будут благожелательны 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

112. 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

113. К коммерческим организациям не относятся

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

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

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

115. Услуги - это:

- блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесенные природой
- 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

116. Когда аннулируется регистрация товарного знака

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

117. Термин капитал марки означает:

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

118. Сущность промышленного шпионажа?

- √ Незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую тайну
- Финансовые сведения, составляющих коммерческую тайну
- Списки персонала, составляющих коммерческую тайну
- Данные о цене и деловом плане, составляющих коммерческую тайну
- Информация о маркетинге, составляющих коммерческую тайну

119. Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

- √ 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
- Коммерческий риск, заготовительный риск, риск по товарообороту

120. Что из перечисленного не относится к риску?

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

121. Инвайроментализм - это:

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

122. Как называется способ снижения риска?

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

123. Какова цель финансового отчета

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

124. Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

125. На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

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

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

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

127. Консьюмеризм - это:

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

128. Потребительская цена товара - это:

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

129. Цена продажи товара - это:

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

130. Что относится к денежным средствам 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
- Деньги, находящиеся в кассе и на расчетном счете предприятия;

131. Что такое бартер

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

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

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

133. На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

134. Рациональная организация технологического процесса на складах

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

135. Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

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

136. Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

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

137. Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

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

138. Торговая (товарная) марка - это:

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

139. Товарный ассортимент характеризует:

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

140. Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

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

141. Какой товар не относится к новому товару:

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

142. Эффективность складского хозяйства

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

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

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

144. Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

- В натуральном и стоимостном выражении

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

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

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

146. Что подразумевается под товарными фондами?

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

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

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

148. Каковы основные формы товародвижения?

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

149. К оптовым торговым предприятиям относятся:

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

150. Прямой канал маркетинга соответствует:

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

151. четырёхуровневому каналу распределения

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

152. Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи 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;
153. Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.
- Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов; доставка;
  - 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;
154. Какие операции выполняются на складах при хранении товаров
- ✓ Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
  - Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров
  - Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
  - Размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров, движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
  - Организация складского пространства; размещение товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров
155. Какие имеются формы товарных запасов?
- ✓ Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)
  - Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров
  - Запасы потребительских товаров, производственных средств
  - Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции
  - Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи
156. Транзитный оптовый товарооборот- это:
- ✓ Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья
  - Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком
  - Продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий
  - Продажа товаров в розницу непосредственно со складов оптовых предприятий
  - Поставка товаров , отгруженных со складов производственных предприятий- поставщиков непосредственно оптовым торговым предприятиям
157. 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
158. Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?
- Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой
  - 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

159. Какие имеются плановые показатели?

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

160. Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

- √ Сырье и основные материалы
- Производственные затраты, используемые непосредственно на производства продукции
- 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

161. В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

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

162. Время товарного обращения – это:

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

163. Что такое оптовые продовольственные рынки.

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

164. Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

165. Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

166. Что такое цена покупателя?

✓ Фактическая рыночная цена в рынке покупателя при меньшем спросе и предложении

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

167. Из чего состоит полная себестоимость продукции?

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

168. 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

169. Основные этапы проведения ярмарки

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

170. По каким признакам классифицируются поставщики

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

171. Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

172. Объясните сущность издержек обращения.

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

173. Емкость рынка – это:

- ✓ 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
- Факторы, оказывающие периодическое воздействие в течение конкретного периода времени

**174.** Что означает формула Т-Д

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

**175.** Цель товародвижения заключается в :

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

**176.** Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

**177.** По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

**178.** Виды оптовых ярмарок

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

**179.** Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

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

- √ Основные и оборотные фонды
- Оптовый и розничный товарооборот

- Производительность труда и эффективность
- Доход и рентабельность
- Количество работников и фонд заработной платы

**181.** Какие функции выполняет массовое питание?

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

**182.** Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

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

**183.** Кто такой брокер?

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

**184.** Кто такой маклер

- √ Работник биржи, ведущий торги на бирже
- Независимый посредник
- 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

**185.** Внемагазинные формы продажи товаров:

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

**186.** Виды услуг, оказываемые покупателю:

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

**187.** Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

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

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

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

**189.** Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

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

**190.** Дайте определение розничному товарообороту.

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

**191.** Где и когда был открыт первый универсам?

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

**192.** Что предлагается в универсаме?

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

**193.** Где и когда был открыт первый универмаг?

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

**194.** Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

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

**195.** Что такое ассортимент

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

196. Что такое розничная торговля

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

197. К розничным торговым предприятиям относятся:

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

198. Розничная торговля - это:

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

199. Повышение цены на товар:

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

200. Цель упаковки товаров заключается в:

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

201. Что относится к таможенным документам

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

202. Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

√ Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный, гужевой

203. Продажа товаров через прилавок обслуживания

√ Все вышеуказанные варианты верны.

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

204. Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

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

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

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

206. Широта товарной номенклатуры - это:

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

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

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

208. С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования):

- √ 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
- для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями
- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме

209. Уровневое прогнозирование

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

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

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

211. Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

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

212. Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

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

213. Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

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

214. Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

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

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

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

216. Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- √ Три
- Четыре
- Пять
- Шесть
- Два

217. Что такое альтернативный спрос

- √ Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями;
- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;

- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;
- Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

218. Что такое устойчивый спрос

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

219. Какие имеются виды оптового товарооборота?

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

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

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

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

- ✓ 0
- 2
- 3
- 4
- 1

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

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

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

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

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

- ✓ чёрного металла
- сахара и карамели

- продовольственных товаров
- товаров повседневного спроса
- сливочного масла

225. По каким признакам классифицируются товары

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

231. На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

- на этапе развития
- на этапе старения
- ✓ на этапе зрелости товара



- на этапе создания
- на этапе роста

**232.** Понятие глубины ассортимента]

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

**233.** Понятие широты ассортимента

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

**234.** Внутригрупповой ассортимент

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

**235.** Групповой ассортимент

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

**236.** Торговый знак - это:

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

**237.** Марочная эмблема (знак) - это:

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

**238.** Широта товарного ассортимента означает:

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

**239.** Более низкая цена на товар наблюдается на этапе:

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

240. Разработка нового товара начинается с:

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

241. Что такое эластичность спроса?

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

242. Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

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

243. В каких единицах измеряются товарные запасы

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

244. В каких формах бывают товарные запасы

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

245. Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

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

246. Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

- Находящиеся в пути, целевые, по назначению
- √ Назначению, место нахождению, срокам, единицам измерения
- Текущие, сезонные, целевые

- Сезонные, планируемые, не планируемые
- Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути

**247.** Номенклатура товаров

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

**248.** Глубина товарной номенклатуры - это:

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

**249.** Что такое жизненный цикл товара

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

**250.** Что такое импульсный спрос

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

**251.** Что такое торговый ассортимент

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

**252.** Что такое производственный ассортимент

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

**253.** Что такое ассортимент товаров

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

**254.** Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

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

- 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; Формирование оптимального ассортимента товаров
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий
- Формирование оптимального ассортимента товаров, рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий

256. Показатели качества розничной торговой сети

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

257. Что такое типизация торговых предприятий

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

258. Показатели конъюнктуры рынка

- 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
- Скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами
- Доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска

259. Перечислить важнейшие функции торговли \

- Поддержание баланса между предложением и спросом
- Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей
- √ Все вышеуказанные варианты верны
- Сокращение издержек обращения в сфере потребления
- Обусловленные концепцией маркетинга

260. Что такое варрант?

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

261. Управление покупательскими потоками:
- √ Предусматривает равномерное распределение в торговом зале, анализ их интенсивности по часам и дням работы магазина
  - Широкое использование современного оборудования
  - Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций
  - Соблюдение обязательного ассортиментного перечня
  - Постоянный контроль за покупательскими потоками, установление комфортности условий для покупателей
262. Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:
- √ Плановность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
  - С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
  - Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием
  - Типом и мощностью предприятия
  - В соответствии со спросом населения
263. Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?
- √ Содействует рациональному развитию розничной торговой сети, ее построению и размещению
  - Содействует технической оснащенности предприятия
  - Улучшению уровня качества обслуживания
  - Содействует увеличению объемов продажи товаров
  - Содействует изменению ассортимента товаров
264. Что входит в состав оборотных средств торговли?
- √ Товарные запасы, денежные средства, прочие активы
  - Технологические сооружения и производственное оборудование
  - Транспортные средства
  - Постоянное, измерительно-весовое, кассовое оборудование
  - Здания, сооружения
265. По каким показателям определяется розничный товарооборот?
- Покупательский фонд, план по труду, фонд заработной платы
  - Остатки товаров, структура оборота, поступление товаров
  - Поступление, покупательский фонд, издержки обращения
  - Объем производственной программы, товарные запасы, продажа товаров
  - √ Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
266. 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, товарные запасы, поступление товаров
  - Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот
  - Продажа товаров, товарооборот, товарные запасы
267. Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными
- √ 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
  - Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
268. Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли
- √ 8
  - 16

- 40
- 32
- 24

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

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

270. Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

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

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

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

272. Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированым на спрос:

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

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

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

274. Франко цена товара позволяет:

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

275. Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

- √ Все вышеуказанные ответы верные
- Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям
- Рекламно- информационную деятельность розничных торговых предприятий
- Формирование рационального (при определенных условиях оптимального) ассортимента товаров в торговом предприятии

- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничной торговле товары

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

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

277. Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

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

278. Укажите основные функции финансов торговли.

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

279. Сущность расчета в порядке плановых платежей

- ✓ 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;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы;

280. Сущность расчета чеками

- 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;
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, об уплате получателю определенной суммы

281. Наличная форма расчетов .

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

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

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

- На любые цели, предусмотренные уставом организации;
- 283.** Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк?
- Имеет;
  - ✓ Не имеет;
  - Частично не имеет;
  - Имеет если в банке открыт расчетный счет.
  - Частично имеет
- 284.** Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк
- ✓ Объявлением о вносе наличных денег в банк;
  - Устным распоряжением руководства;
  - Платежным требованием-поручением
  - Устным распоряжением бухгалтера.
  - Платежным поручением;
- 285.** Как определяется лимит денежных средств в кассе?
- ✓ По согласованию между предприятием и банковским учреждением;
  - По указанию руководителя предприятия
  - Не определяется;
  - Менеджерами.
  - В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;
- 286.** Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:
- ✓ Главного бухгалтера;
  - Кассира;
  - Завхоза;
  - Менеджера.
  - Руководителя предприятия
- 287.** Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?
- ✓ На счетах в банковских учреждениях;
  - На депозитных и специальных счетах в банке;
  - На чековых книжках
  - На аккредитивах и пластиковых картах.
  - В кассе предприятия
- 288.** Безналичная форма расчетов
- ✓ Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках
  - Расчет с платежными поручениями
  - Расчет чеками, векселями и в порядке плановых расчетов
  - Все вышеуказанные варианты верны
  - Аккредитивная форма расчетов и платежными-поручениями требованиями
- 289.** Что такое расчетный счет?
- ✓ Форма сохранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов торгового предприятия (фирмы, компании и др.)
  - Форма расчетов между покупателями и продавцами
  - Форма сохранения по лимиту денежных средств в кассе предприятия
  - Форма взаимных расчетов с поставщиками
  - Форма взаимосвязи торговых предприятий (фирм, компаний и др.) с поставщиками
- 290.** Что такое финансовое положение предприятия?



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

**291.** Формы денежного обращения

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

**292.** Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

**293.** Открытие счетов в банке

- √ Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета для зачисления выручки и осуществления расчетов
- Поручение отделения банка покупателю отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- 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;
- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка

**294.** Виды расчета с векселями

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

**295.** Договор контрактации

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

**296.** Что понимается под закрытым рынком?

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

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

- √ Все вышеуказанные варианты верны.
- Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;

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

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

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

**299.** Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- ✓ 2000
- 2004
- 2006
- 2002
- 2007

**300.** Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

**301.** Предмет договора поставки товаров

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

**302.** 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
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- ✓ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

**303.** Что входит в систему хозяйственных связей

- ✓ Все вышеуказанные варианты верны
- Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров
- Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов
- Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий; контроль за соблюдением договорных обязательств
- Все вышеуказанные варианты не верны

**304.** Что представляет собой свободный рынок?

- ✓ На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
- На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому

- На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства

**305.** Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг:

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

**306.** Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

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

**307.** Что такое проект?

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

**308.** Что такое программа?

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

**309.** Что такое план?

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

**310.** Планирование – это:

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

**311.** Укажите форму предугадывания

- ✓ целеполагание
- предугадывание
- предвидение
- предвосхищение
- предчувствие

**312.** Укажите форму предсказания

- √ предчувствие
- проектирование
- программирование
- целеполагание
- планирование

**313.** Прогнозирование – это:

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

**314.** Предугадывание – это:

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

**315.** Управление по продукту-это:

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

**316.** Встречная торговля

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

**317.** Управление это:

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

**318.** Что лежит в основе формирования продуктовой организационной структуры?

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

**319.** Методы управления коммерческими рисками включает

- √ оценка риска
- уменьшение риска
- передача риска
- избегание, уменьшение, передача и оценка рисков
- избегание риска

320. Что служит предметом управления торговли

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

321. Что такое "управление"

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

322. Виды сбыта товаров

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

323. Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

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

324. Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

325. Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

326. Основные цели развития оптовой торговли:

- Формирование широкого торгового ассортимента товаров
- Развитие конкурентной среды
- Стимулирование и поддержка межрегиональных интегрированных процессов на потребительском рынке
- Удовлетворение потребностей населения

- ✓ Создание развитой структуры каналов товародвижения, поддержания интенсивности товаропотоков, формирование резервов и сокращение издержек обращения

327. Что такое оптовый транзитный оборот?

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

328. Что такое складской оборот?

- ✓ 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
- Продажа со складов товаров в форме розничной продажи является складским товарооборотом
- Совокупность стоимости товаров, отгруженных непосредственно в розничные предприятия со складов поставщиков, промышленных предприятий

329. Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

334. Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует:
- двухуровневому каналу распределения
  - четырёхуровневому каналу распределения
  - ✓ трёхуровневому каналу распределения
  - нулевому каналу распределения
  - одноуровневому каналу распределения
335. По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на:
- Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
  - Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями
  - ✓ 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
336. Товародвижение - это:
- ✓ физическое перемещение товаров
  - организация пробной продажи товаров
  - розничная продажа товаров
  - оптовая продажа товаров
  - сбыт товаров
337. Уровень канала распределения определяется
- количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции от производителя к потребителю
  - ✓ количеством типов поставщиков
  - количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
  - количеством различных услуг
  - количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям
338. К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:
- ✓ товар с подкреплением
  - все вышеуказанные варианты верны
  - среди вышеуказанных правильного ответа нет
  - товар по замыслу
  - реальный товар
339. Контактной аудиторией для производителя являются:
- клиенты
  - посредники
  - поставщики
  - ✓ СМИ
  - конкуренты
340. Конъюнктура рынка - это:
- соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
  - превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен
  - ✓ соотношение между объемом спроса и предложением при сложившемся уровне цен
  - равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен
  - превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
341. Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок
- от 1 до 2 лет

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

342. Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

343. Виды оптовых предприятий:

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

344. Основные задачи оптовой торговли:

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

345. Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

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

346. Что относится к транспортно-экспедиторским документам

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

347. Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

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

348. Функции розничной торговой сети

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



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

**349.** Приемка товаров по качеству

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

**350.** Чем характеризуется рыночная ситуация

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

**351.** Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

**352.** Формы продажи товаров по образцам:

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

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

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

**354.** Признаки специализации розничной торговой сети

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

**355.** Что такое минимум ассортимента

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

- Список отдельных видов товаров, которые не имеются постоянно в продаже в тех или иных различных заведениях

**356.** Когда и где был использован торговый автомат

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

**357.** Основная цель склад - магазинов

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

**358.** Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

**359.** Что означает формула Д-Т

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

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

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

**361.** Что относится к транспортным документам

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

**362.** Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

**363.** Что такое дочерние общества

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

**364.** Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

- √ Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;
- 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;

**365.** Продаже товаров с открытой выкладкой

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

**366.** Продажа товаров по образцам

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

**367.** Продажа товаров по методу самообслуживания

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

**368.** Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

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

**369.** 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

**370.** 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

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

- дилер
- биржевик
- маклер
- аукционист
- √ брокер

372. Укажите модель брокерских операций

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

373. 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

374. Что такое аукционные торги

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

375. Что такое 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.
- √ Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;

376. Причинами выхода компаний на международные рынки является:

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

377. Что такое биржи

- Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством
- Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи

- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения -маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- ✓ Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг

**378.** Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 1995
- 2004
- 2002
- ✓ 1997
- 2000

**379.** По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

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

**380.** К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

**381.** Международные торги

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

**382.** Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

**383.** Что такое реклама

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

**384.** Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

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

**385.** Особенности закрытых торгов

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

**386.** Сколько этапов проведение аукционов?

- 2
- ✓ 4
- 8
- 3
- 7

**387.** Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

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

**388.** Согласно аукцион

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

**389.** Что такое добровольные аукционы

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

**390.** Что такое принудительные аукционы

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

**391.** Органы управления биржей

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

392. Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

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

393. Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

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

394. Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

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

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

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

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

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

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

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

- ✓ демпинг
- клиринг
- активный маркетинг
- массовый маркетинг

- бартер
- 399.** Товар, находящийся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка приносит предприятию максимальную прибыль:
- “Собаки” (“Дикие кошки”)
  - “Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
  - √ Звёзды”
  - “Дойные коровы”
  - “Проблемные (трудные) дети”
- 400.** Предприятие, в первую очередь, выведет с рынка товар, находящийся в следующем квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :
- Проблемные (трудные) дети”
  - “Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
  - √ Собаки” (“Дикие кошки”)
  - Звёзды”
  - “Дойные коровы
- 401.** Особенности открытых торгов
- Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
  - Все вышеуказанные варианты верны
  - √ Привлекаются все желающие фирмы и организации
  - Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
  - Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них , предложение которого наиболее выгодно
- 402.** Виды биржевых сделок
- √ Купля продажа реального товара, фьючерские сделки
  - Фьючерские сделки
  - Фьючерские сделки, торговые операции
  - Купля продажа реального товара, торговые операции
  - Операции на фьючерские биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен
- 403.** Какие виды сделок могут заключаться на биржах?
- √ сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
  - сделки по нереальным товарам
  - сделки по услугам
  - сделки по форварду и услугам
  - Сделки по страховым операциям фьючерсу
- 404.** Понятие тендер
- Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных неоплаченных товаров;
  - Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
  - √ Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов;
  - Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
  - Вид рыночной торговли;
- 405.** Как иначе называются интерактивные рынки
- электронный хаб
  - √ виртуальный магазин
  - информационный брокер
  - рыночный концентратор



- аукцион

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

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

407. Электронная коммерция является:

- нет правильного ответа
- √ 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
- все ответы верны
- предпринимательская деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств при обмене информацией
- метод пользования компьютерных технологий для получения более точных сведений при совершенствовании процесса принятия решений

408. Что относится к недостаткам интернет-магазина

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

409. Преимущества покупок через интернет

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

410. В экономические и социальные ограничения входит

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

411. Какими качествами обладает товар как информация?

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

412. Понятие электронная торговля - это

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

- хозяйственные связи, осуществляемые с помощью Интернета

**413.** Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

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

**414.** Что является технологической основой электронной коммерции?

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

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

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

**416.** Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году:

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

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

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

**418.** 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:

- 7
- 4
- ✓ 6
- 3
- 5

**419.** На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

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

420. Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объём продаж, высокий уровень расходов на маркетинг:
- ✓ для стадии выхода на рынок
  - для стадии упадка
  - для стадии стабильности (зрелости)
  - для стадии возрождения
  - для стадии роста
421. Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
  - ✓ Стандартные и уникальные товары
  - Личные потребительские товары, товары первой необходимости
  - Товары личного потребления и для производственных нужд
  - Товары производственного назначения, стандартные товары
422. Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы:
- ✓ для стадии роста
  - для стадии упадка
  - для стадии стабильности (зрелости)
  - для стадии возрождения
  - для стадии выхода на рынок
423. Прямой канал маркетинга соответствует
- ✓ нулевому каналу распределения
  - одноуровневому каналу распределения
  - четырёхуровневому каналу распределения
  - трёхуровневому каналу распределения
  - двухуровневому каналу распределения
424. Основные понятия экспортно-импортных операций
- ✓ Торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза и вывоза товаров
  - Максимальный объём товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
  - Порядок вывоза и ввоза товаров
  - Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, оказывает влияние на объём и структуру внешнеторгового оборота
  - Перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
425. За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при концентрированной стратегии:
- за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
  - за счёт снижения издержек, затраченных на товар
  - ✓ за счёт концентрации деятельности на субсегментах и производства для них товаров
  - за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
  - за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий
426. За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при дифференцированной стратегии:
- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах
  - 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 усиления материально-технической базы производства
  - за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий

427. В каком из ниже приведённых случаев целесообразно использование дифференцированной формы маркетинга:
- предприятие обращается с одинаковым предложением ко всем рыночным сегментам
  - предприятие не проводит модификацию товара
  - ✓ потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей существенно образом отличаются друг от друга
  - предприятие в состоянии удовлетворить потребности всех типов потребителей
  - потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей схожи
428. Предприятие производит товар и реализует его на мелких сегментах рынка, так называемых субсегментах. Какой форме маркетинга соответствует маркетинговая деятельность предприятия в данном случае
- ✓ концентрированному маркетингу
  - дифференцированному маркетингу
  - недифференцированному маркетингу
  - прямому маркетингу
  - активному маркетингу
429. Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:
- ✓ 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
  - подготовке технологии хранения и транспортировки товаров
  - подготовке мер по удержанию существующих и привлечению новых потребителей
  - составлении договоров с поставщиками и покупателями
430. Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе
- 2002
  - 2004
  - ✓ 1997
  - 1995
  - 1999
431. 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:
- маркетинг товаров
  - ✓ недифференцированный маркетинг
  - дифференцированному маркетингу
  - концентрированный маркетинг
  - пробный маркетинг
432. Согласно концепции интенсификации коммерческих усилий предприятие намеревается увеличить объем продаж за счёт:
- ✓ стимулирования сбыта
  - все вышеуказанные ответы верные
  - изучения поведения и покупательских мотивов потребителей
  - улучшения технико-эксплуатационных и стоимостных параметров товаров
  - совершенствования технологии производства
433. Основные черты присущие торговой рекламе
- ✓ Конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
  - Правдивость, гуманность, компетентность
  - Правдивость, конкретность, гуманность, компетентность
  - Правдивость, гуманность, компетентность
  - Правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
434. Перечислить организационные формы персональных продаж

- Все вышеуказанные варианты не верны
- 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

435. Основные черты системы стимулирования сбыта

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

436. Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

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

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

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

438. Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

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

- вывеска
- бокс
- √ логотип
- клише
- жалон

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

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

441. Оценка доходности банка осуществляется на основе:

- расчета финансовых коэффициентов

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

442. Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- посредников
- ✓ собственников
- клиентов
- кредиторов
- партнеров

443. Методы управления активами раскрываются в теории:

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

444. Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

445. Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

446. Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

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

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

448. Принципами маркетинга являются:

- увеличение численности работников банка
- ✓ 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

449. Банковский маркетинг не изучает:

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

450. Маркетинг начинается с:

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

451. Основная цель маркетинга банка - это:

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

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

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

453. Цель связей с общественностью заключается в:

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

454. Реклама - это:

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

455. Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

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

456. Как называется средство публичной рилейшиз, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке?

- пресс-релиз

- проспект
- √ презентация
- выставка
- позиционирование товара

457. Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

458. Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

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

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

460. Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

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

461. По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

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

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 структуру 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, виды функции в отдельных звеньях, построение организационной структуры, распределение ответственности, создание системы передачи информации
465. Что означает способ координации деятельности «непосредственный контроль» в коммерции
- Все ответы верны
  - ✓ Задачи, виды функции в отдельных звеньях, 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, виды 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, виды функции в отдельных звеньях, 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 владельцу 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. Что означает Франчайзинг

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

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

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

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

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

474. Сущность факторинга

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

475. 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
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Внутренний лизинг, международный лизинг

476. Что такое возвратный 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
- 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

477. Что такое финансовый лизинг

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

**478.** Основные подгруппы франшизинга

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

**479.** Что такое факторинг-фирма

- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю
- При котором продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- ✓ 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

**480.** Основные положения договора лизинга

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

**481.** Типы лизинга в зависимости от срока

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

**482.** Основные формы лизинга

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

**483.** Сторонами по договору лизинга называются

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

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

- факторингом
- ✓ хайрингом;

- лизингом;
- инжинирингом.
- рейтингом;

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

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

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

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

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

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

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

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

489. Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

490. Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

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

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

492. Термин оффшорные зоны означает:
- √ это часть экономического пространства, где имеется система льгот.
  - все вышеуказанные ответы верны
  - зона коммерческой секретности;
  - это часть национального экономического пространства
  - свободные экономические зоны;
493. Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге
- 1996
  - 2000
  - 2002
  - 1998
  - √ 1994
494. Что входит в состав основных форм лизинга?
- √ Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
  - Рентинг, лизинг
  - Лизинг, чертер
  - Чертер и хайринг
  - Лизинг и хайринг
495. Стороны, участвующие в лизинговой сделке
- Лизингодатель и лизингополучатель
  - Лизингодатель
  - Лизингодатель, посредник, лизингополучатель, продавец, поставщик
  - Лизингодатель, лизингополучатель, продавец, поставщик
  - √ Лизингодатель, лизингополучатель и продавец
496. Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия
- √ Баланс и счет прибылей и убытков
  - Баланс
  - Баланс и счет убытков
  - Счет убытков и прибылей
  - Баланс и счет прибылей
497. Что такое деловой франчайзинг
- √ Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
  - Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
  - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
  - Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
  - Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
498. Что означает термин франшиза
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
  - 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
  - Изготовителем товара является сам франчайзер
  - √ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
499. Что такое производственный франчайзинг
- √ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

- Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам
- 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

**500.** Перечислить основные виды франчайзинга

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