

1. В традиционной коммерции

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

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

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

3. Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

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

4. Коммерция – это

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

5. Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях»

- 1996
- 2004
- 2000
- 1998
- ✓ 1994

6. Предмет курса «Коммерческая деятельность»

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

7. Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина

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

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

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

16. Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- √ 1991
- 1995
- 1997
- 1999
- 1993

17. Объект изучения курса Коммерческая деятельность

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

18. Предмет курса Коммерческая деятельность

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

19. Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

20. Что является предметом торговли в современных условиях

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

21. Что является предметом торговли

- Цена
- Покупатели
- Продавцы
- √ Товар
- Услуга

22. В чем заключается основная цель торговой деятельности

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

- Получить максимальную прибыль

23. Торговля это:

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

24. Коммерческие процессы - это

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

25. Какие из данных процессов являются технологическими

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

26. Конъюнктура рынка - это:

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

27. Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

28. Организационно-правовые формы предприятий

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

29. Какие существует способы координации в коммерции

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

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

37. Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

38. Обязательные условия договора поставки

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

39. Что такое хозяйственные связи?

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

40. Как создаются объединенные предприятия

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

41. Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

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

42. Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота?

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

43. Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

44. С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

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

45. Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

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

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

47. Как учреждается акционерное общество

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

48. Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 2002
- ✓ 1994
- 1996
- 1998
- 2000

49. Перечислить основные группы рынков

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

50. Что входит в деятельность торговых услуг

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

51. Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

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

52. Принципы организации оплаты труда в торговле.

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

53. Какие имеются методы планирования?

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

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

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

55. В чем заключается основное назначение товарного запаса?

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

56. Коммуникация это:

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

57. Требования к речи в деловом контакте

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

58. Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

- Закупка и продажа товаров; управление и права; финансирование

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

59. Определите состав валового товарооборота предприятий массового питания:

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

60. Что представляет собой оптовая торговля на товарном рынке?

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

61. Что такое норма амортизации?

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

62. Средства включаемые в стоимость товарных запасов?

- ✓ оборотные
- децентрализованные
- основные
- собственные
- взаимные

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

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

64. Показатель рентабельности отражает?

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

65. Что такое хеджирование

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

66. Что входит в деловую информацию?

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

67. Что такое коммерческая тайна?

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

68. Что такое Коммерческая информация

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

69. Что такое информация?

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

70. Что такое деловой протокол?

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

71. Что такое риск?

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

72. Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

73. Какие методы используются для определения степени риска?

- Статистический и экспертный, математический

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

74. Коммерческий риск

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

75. Что такое рекламация?

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

76. Сколько видов коммерческой переписки?

- Два
- ✓ Три
- Пять
- Шесть
- Четыре

77. Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

78. Основные типы товарного знака

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

79. Что такое коллективный знак

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

80. Марочная эмблема (знак) - это:

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

81. Марочное название - это:

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

82. Как учреждается командитное товарищество

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

83. Что входит в техническую информацию?

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

84. Что такое коммерческий секрет?

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

85. Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

86. Торговый знак - это

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

87. Что включает этический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

- Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы;

88. Возникновение финансового риска порождают:

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

89. Для предпринимателя финансовый риск представляет:

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

90. 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 производства других товаров
- потребителей, закупающих товары для оказания гуманитарной помощи

91. Рынок средств потребления состоит из

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

92. Нормы защиты коммерческой тайны

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

93. Что такое коммерческие письма?

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

94. С чем связано возникновение финансового риска?

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

95. Что такое оферта?

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

96. Понятие Этикет

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

97. Понятие этика

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

98. Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

99. В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

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

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

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

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

102. На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

- Не один из перечисленных

- ✓ Метод исчисления и непрерывность деятельности предприятия
- Метод исчисления
- Независимость деятельности предприятия
- Непрерывность и независимость деятельности предприятия

103. По какому документу готовая продукция сдается на склад:

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

104. Что называется готовой продукцией

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

105. Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

106. Что такое клиринг

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

107. За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

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

108. Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

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

109. Что называется дисконтом

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег
- ✓ Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета

- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

110. Сущность расчета платежными поручениями

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

111. Сущность аккредитивной формы расчетов

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

112. Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

113. При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

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

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

115. Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

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

- Платежно-расчетной ведомостью
- ✓ Кассовыми приходными ордерами;

- Кассовыми расходными ордерами
- Квитанцией, прилагаемой к кассовому проходному ордеру;
- Выпиской из кассовой книги

117. Самым проблемным средством рекламы в Азербайджане является:

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

118. 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

119. 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

120. 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

121. К коммерческим организациям не относятся

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

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

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

123. Услуги - это:

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

124. Когда аннулируется регистрация товарного знак

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

125. Термин капитал марки означает:

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

126. Сущность промышленного шпионажа?

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

127. Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

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

128. Что из перечисленного не относится к риску?

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

129. Инвайроментализм - это:

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

130. Как называется способ снижение риска?

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

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

131. Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

132. На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

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

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

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

134. Консьюмеризм - это:

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

135. Цена продажи товара - это:

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

136. Какова цель финансового отчета

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

137. Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

- роста
- зрелости
- выхода на рынок

- ✓ усадка
- развития

138. Что относится к денежным средствам предприятия?

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

139. Что такое бартер

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

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

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

141. На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

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

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

143. Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

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

144. Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

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

145. Номенклатура товаров:
- это понятие более широкое, чем товарный ассортимент и характеризует совокупность всех товаров, предлагаемых рынку
 - отражает потребительские свойства товара
 - ✓ характеризует разновидности товаров
 - отражает различие во внешнем оформлении товара
 - означает марочное наименование товара
146. Товарный ассортимент характеризует:
- понятие товарный ассортимент не используется
 - ✓ разновидности товаров и входит в номенклатуру
 - все товары, производимые на предприятии и является более широким понятием, чем номенклатура товара
 - потребительские свойства товара
 - марочное наименование товара
147. Разработку нового товара целесообразнее осуществлять
- путём получения лицензии со стороны
 - сотрудничая с иностранными фирмами
 - ✓ исходя из целей предприятия и имеющихся в наличии ресурсов
 - собственными силами
 - путём получения патента со стороны
148. Какой товар не относится к новому товару:
- товар, впервые производимый предприятием и впервые выводимый на рынок
 - существующий товар, выводимый на новые рынки
 - новый товар, выводимый на существующие рынки
 - все товары, впервые производимые на предприятии
 - ✓ существующий товар, производимый для существующих рынков
149. Эффективность складского хозяйства
- Рациональное использование складских площадей; гибкость в принятии решений
 - уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; получении максимума при наименьших затратах
 - ✓ Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; гибкость в принятии решений; получении максимума при наименьших затратах
 - Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций
 - Рациональное использование складских площадей; получении максимума при наименьших затратах
150. Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению?
- Запасы целевые, текущие, сезонные
 - ✓ Текущие, сезонные, целевые товарные запасы
 - Товарные запасы на начало и конец года и запасы поступивших товаров
 - Текущие запасы, запасы в торговых предприятиях и на рынках
 - Запасы на рынках, на начало года и товаров в пути
151. Какие операции выполняются на складах при хранении товаров
- Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров
 - ✓ Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
 - Организация складского пространства; размещение товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров
 - Размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

- Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
- 152.** Какие имеются формы товарных запасов?
- Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров
 - √ Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)
 - Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи
 - Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции
 - Запасы потребительских товаров, производственных средств
- 153.** Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?
- По объему и структуре оборота
 - В натуральном и стоимостном выражении
 - Относительными и абсолютными показателями
 - В натуральном выражении и днях
 - √ В днях, в разгах
- 154.** Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня?
- Стратегические – краткосрочные и долгосрочные
 - Оперативные планы, планирование по мелким предприятиям
 - √ Стратегические, тактические и оперативные
 - Стратегические и долгосрочные планы
 - Среднесрочные и тактические планы
- 155.** Что подразумевается под товарными фондами?
- Совокупность продукции для продажи
 - √ Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых
 - Совокупность импортируемой продукции
 - Совокупность произведенной продукции
 - Совокупность реализованной продукции
- 156.** Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы
- сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду
 - √ Продажа товаров конечным потребителям для личного потребления
 - соблюдение правил торговли на оптовом продовольственном рынке
 - соблюдение правил санитарной и пожарной безопасности
 - освобождение места после окончания торговли
- 157.** Каковы основные формы товародвижения?
- традиционная и прогрессивная
 - √ складская и транзитная
 - продовольственная и непродовольственная
 - хозяйственная и транспортная
 - оптовая и розничная
- 158.** К оптовым торговым предприятиям относятся:
- универмаги
 - √ промышленные агенты
 - супермаркеты
 - универсамы
 - магазины самообслуживания
- 159.** четырёхуровневому каналу распределения

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

160. Транзитный оптовый товарооборот- это:

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

161. 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

162. Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

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

163. Какие имеются плановые показатели?

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

164. Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

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

165. В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

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

166. Время товарного обращения – это:

- Срок окончания времени обращения товаров

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

167. Что такое оптовые продовольственные рынки.

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

168. Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

169. Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

170. Что такое цена покупателя?

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

171. Из чего состоит полная себестоимость продукции?

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

172. 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

173. Основные этапы проведения ярмарки

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

- Организационный; продажа;

174. По каким признакам классифицируются поставщики

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

175. Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

176. Объясните сущность издержек обращения.

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

177. Емкость рынка – это:

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

178. Что означает формула Т-Д

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

179. Цель товародвижения заключается в :

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

180. Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

- По письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам; через разъездных товароведов; через автосклады;

181. По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

182. Товародвижение - это:

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

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

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

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

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

185. Какие функции выполняет массовое питание?

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

186. Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

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

187. Виды оптовых ярмарок

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

188. Рациональная организация технологического процесса на складах
- Последовательное и планомерное выполнение складских операций; наиболее полное использование оборудования и складских помещений;
 - повышение механизации и автоматизации складских операций; снижение общего уровня складских расходов на основе использования прогрессивных методов работы
 - Все варианты не верны
 - √ Все варианты верны
 - оптимальное использование емкости и оборудования складов; обеспечение сохранности потребительских свойств
189. Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов
- Складской товарооборот, транзитный грузооборот; производительность труда работников склада; коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
 - Коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
 - Складской товарооборот, коэффициент использования полезного объема склада
 - √ Все вышеуказанные варианты верны
 - Себестоимость переработки на складе 1 т груза; коэффициент использования полезного объема склада;
190. Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров
- Прием заказа; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; погрузка
 - Оформление продажи или отпуска, отборка товаров с мест хранения; погрузка
 - Прием заказа; оформление продажи или отпуска; комплектование заказов и упаковка
 - √ Прием заказа; оформление продажи или отпуска; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка
 - Прием заказа; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка
191. Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:
- С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
 - Типом и мощностью предприятия
 - Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием
 - √ Планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
 - В соответствии со спросом населения
192. Сущность расчета чеками
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
 - Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика;
 - Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег.
 - √ Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;
 - Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, об уплате получателю определенной суммы
193. Наличная форма расчетов .
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчет с чеками;
 - Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;
 - Расчет в порядке плановых платежей.
 - √ Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением ;
 - Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчетов в порядке плановых платежей;
194. Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать
- На любые цели, предусмотренные уставом организации;
 - Только на покупку товара;
 - На выдачу заработной платы.
 - √ Только на те цели, на которые они получены;
 - На любые собственные цели, не запрещенные законодательством АР;

195. Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк?
- Имеет;
 - Имеет если в банке открыт расчетный счет.
 - Частично не имеет;
 - ✓ Не имеет;
 - Частично имеет
196. Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк
- Платежным поручением;
 - Платежным требованием-поручением
 - Устным распоряжением бухгалтера.
 - ✓ Объявлением о вносе наличных денег в банк;
 - Устным распоряжением руководства;
197. Как определяется лимит денежных средств в кассе?
- В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;
 - Не определяется;
 - Менеджерами.
 - ✓ По согласованию между предприятием и банковским учреждением;
 - По указанию руководителя предприятия
198. Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:
- Руководителя предприятия
 - Завхоза;
 - Менеджера.
 - ✓ Главного бухгалтера;
 - Кассира;
199. Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?
- В кассе предприятия
 - На чековых книжках
 - На аккредитивах и пластиковых картах.
 - ✓ На счетах в банковских учреждениях;
 - На депозитных и специальных счетах в банке;
200. Безналичная форма расчетов
- Аккредитивная форма расчетов и платежными-поручениями требованиями
 - Расчет чеками, векселями и в порядке плановых расчетов
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - ✓ Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках
 - Расчет с платежными поручениями
201. Что такое расчетный счет?
- Форма взаимосвязи торговых предприятий (фирм, компаний и др.) с поставщиками
 - Форма сохранения по лимиту денежных средств в кассе предприятия
 - Форма взаимных расчетов с поставщиками
 - ✓ Форма сохранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов торгового предприятия (фирмы, компании и др.)
 - Форма расчетов между покупателями и продавцами
202. Где и когда был открыт первый универсам?
- во Франции – 1958

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

203. Что предлагается в универсаме?

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

204. Где и когда был открыт первый универсам?

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

205. Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

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

206. Что такое ассортимент

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

207. Что такое розничная торговля

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

208. К розничным торговым предприятиям относятся:

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

209. Розничная торговля - это:

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

- деятельность по продаже товаров предприятиям и организациям

210. Повышение цены на товар:

- приводит к увеличению объема спроса
- приводит к уменьшению объема спроса
- не влияет на объем продаж
- ✓ приводит к повышению объема потребления
- не влияет на объем спроса

211. Цель упаковки товаров заключается в:

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

212. Что относится к таможенным документам

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

213. Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

214. Что такое финансовое положение предприятия?

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

215. Формы денежного обращения

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

216. Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

217. Открытие счетов в банке

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

218. Виды расчета с векселями

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

219. Договор контрактации

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

220. Что понимается под закрытым рынком?

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

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

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

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

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

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

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

224. Глубина товарного ассортимента означает:

- организацию производства новых товаров
- его расширение за счет новых товарных групп

- модификацию товаров
- повышение качественных параметров товаров
- ✓ его расширение за счет новых видо-типо-размерных товаров

225. Широта товарной номенклатуры - это:

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

226. На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

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

227. Понятие глубины ассортимента]

- Количество товарных групп;
- ✓ 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

228. Понятие широты ассортимента

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

229. Внутригрупповой ассортимент

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

230. Групповой ассортимент

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

231. Продажа товаров через прилавки обслуживания

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

232. Имеющиеся методы розничной продажи товаров.
- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, с открытой выкладкой;
 - Самообслуживание, с открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам.
 - С открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам, по образцам
 - ✓ Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, с с открытой выкладкой по предварительным заказам;
 - Самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам;
233. Потребителем продукции А в регионе является только предприятие Азинфо. При этом использование какого канала является целесообразным:
- производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель
 - производитель-потребитель
 - производитель-оптовый торговец-агент-потребитель
 - ✓ производитель-розничный торговец-потребитель
 - производитель-оптовый торговец-потребитель
234. С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования):
- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
 - для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
 - для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями
 - ✓ для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
 - для анализа программ по экономическому развитию государства и их учёта в маркетинговой деятельности предприятия
235. Уровневое прогнозирование
- Это предсказание объема продаж по максимальным и минимальном уровнем
 - Это предсказание объема продаж по максимальным и вероятным уровнем
 - Это предсказание объема продаж по минимальным, вероятным, допустимым и максимальным уровням
 - ✓ Это предсказание объема продаж по максимальным, вероятным и минимальном уровнем
 - Это предсказание объема продаж по минимальной и вероятным уровнем
236. Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам
- Централизация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар
 - Инвестиционное обеспечение процесса товародвижения; минимизация коммерческого риска
 - Минимизация коммерческого риска, маркетинговое обслуживание
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - Централизация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения
237. Предмет договора купли-продажи
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
 - Товары сдаются покупателю через определенной срок
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - ✓ Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
 - Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
238. Что входит в систему хозяйственных связей
- Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий; контроль за соблюдением договорных обязательств
 - Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров
 - Все вышеуказанные варианты не верны
 - ✓ Все вышеуказанные варианты верны
 - Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов
239. Что представляет собой свободный рынок?

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

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

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

241. Широта товарного ассортимента означает:

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

242. Разработка нового товара начинается с:

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

243. Что такое эластичность спроса?

- Спрос, не изменяемый в зависимости от цены
- ✓ 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

244. Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

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

245. Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

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

246. Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

- Обеспечение прогрессивной технологии складской переработки грузов
- ✓ Создание сети современных оптовых предприятий, обеспечивающих применение эффективных технологий

- Индустриализация строительства предприятий торговли
- Обновление сети предприятий за счет нового строительства
- Высокая эффективность товароснабжения розничной торговли

247. Какие имеются виды оптового товарооборота?

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

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

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

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

- 1
- √ 0
- 4
- 3
- 2

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

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

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

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

252. Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

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

253. В каких единицах измеряются товарные запасы

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

- В стоимостном и качественном выражении
 - В тоннах, метрах
254. В каких формах бывают товарные запасы
- Трудовые ресурсы, товарные запасы
 - Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы
 - Потребительские товары, полуфабрикаты
 - Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал
 - ✓ Производственный капитал, личный потребительский, товарные запасы
255. Как классифицируются товары в зависимости от назначения?
- Стандартные и уникальные товары
 - Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
 - ✓ Товары личного потребления и для производственных нужд
 - Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары
 - Товары производственного назначения, стандартные товары
256. Товарные запасы торговых предприятий классифицируются по:
- Текущие, сезонные, целевые
 - ✓ Назначению, месту нахождению, срокам, единицам измерения
 - Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути
 - Находящиеся в пути, целевые, по назначению
 - Сезонные, планируемые, не планируемые
257. Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:
- обеспечении проведения таможенного и внутрифирменного учета товаров
 - ✓ все вышеуказанные варианты верны
 - обеспечении узнаваемости и идентификации товара предприятия на всех международных рынках
 - обеспечении автоматизации процесса организации маркетинговой информационной системы
 - облегчении проведения расчетных операций и изучении динамики продаж товаров
258. Что такое жизненный цикл товара
- Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;
 - ✓ Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия зрелости, стадия устаревания
 - Стадия роста, стадия устаревания
 - Стадия внедрения на рынок , стадия зрелости, стадия устаревания
 - Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;
259. При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель :
- сливочного масла
 - ✓ чёрного металла
 - товаров повседневного спроса
 - продовольственных товаров
 - сахара и карамели
260. При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель
- сливочного масла
 - товаров повседневного спроса
 - продовольственных товаров
 - ✓ оборудования
 - сахара и карамели
261. Что такое импульсный спрос

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

262. Что такое торговый ассортимент

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

263. Что такое производственный ассортимент

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

264. Что такое ассортимент товаров

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

265. Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

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

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

267. Показатели качества розничной торговой сети

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

268. Что такое типизация торговых предприятий

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

269. Показатели конъюнктуры рынка

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

270. Перечислить важнейшие функции торговли \

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

271. Что такое варрант?

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

272. Управление покупательскими потоками:

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

273. Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

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

274. Что входит в состав оборотных средств торговли?

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

275. 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
- ✓ Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
- Объем производственной программы, товарные запасы, продажа товаров

276. На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

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

277. Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными

- Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
- Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта
- ✓ 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

278. Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 40
- ✓ 8
- 16
- 24
- 32

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

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

280. 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

281. 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)
- поставка без оплаты пошлины (DDU)
- ✓ франко-завод (EXW)
- поставка с судна (DES)
- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

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

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

- метод ценообразования на основе торгов

283. Франко цена товара позволяет:

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

284. Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

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

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

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

286. Торговая (товарная) марка - это:

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

287. Глубина товарной номенклатуры - это:

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

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

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

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

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

290. Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Два
- Пять
- Шесть
- √ Три
- Четыре

291. Что такое альтернативный спрос

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

292. Что такое устойчивый спрос

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

293. По каким признакам классифицируются товары

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

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

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

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

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

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

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

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

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

298. Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2002
- 2006
- 2007
- ✓ 2000
- 2004

299. Приемка товаров по количеству

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

300. Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

301. Кто такой брокер?

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

302. Кто такой маклер

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

303. Внемагазинные формы продажи товаров:

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

304. Виды услуг, оказываемые покупателю:

- Платные и бесплатные услуги
- Услуги, связанные с дополнительными затратами торгового предприятия
- Реализация продовольственных товаров с потреблением на месте

- √ Связанные с помощью покупателя в совершении покупки, информационно-консультационные, по созданию удобств
 - Услуги универсальных магазинов
- 305.** Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:
- Самовывоз
 - На основе договора поставки
 - Автотранспортом общего пользования
 - √ Централизованным и децентрализованным методом
 - Собственный транспорт поставщика
- 306.** От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций?
- От типизации и специализации
 - От товарно-ассортиментного профиля
 - От объема дополнительных услуг
 - √ От его типа, размера, технической оснащенности, места расположения
 - От продолжительности рабочего дня
- 307.** Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?
- Запасы сырья
 - Незавершенное производство
 - Денежные средства, прочие активы
 - √ Здания, оборудования и транспортные средства
 - Запасы полуфабрикатов
- 308.** Дайте определение розничному товарообороту.
- Продажа товаров организациям и предприятиям в срединном звене товародвижения
 - Этап, характеризующий доведение товаров от производства оптовому звену
 - Конечная фаза процесса воспроизводства
 - √ Продажа товаров непосредственно потребителям
 - В начальном звене продажи товаров производителями потребителям
- 309.** Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?
- Кредиты предприятия и производственный кредит
 - Экономические и хозяйственные кредиты
 - Основные и оборотные кредиты
 - Производственный кредит и торговый кредит
 - √ Банковские кредиты и торговый (коммерческий) кредит
- 310.** Укажите основные функции финансов торговли.
- Экономия, риск, экономическое стимулирование
 - √ Оперативность, распределение, контроль, стимулирование
 - Продажа, покупка, контроль, услуги
 - Распределение, контроль, услуги, экономия
 - Производство, торговля, хозяйствование
- 311.** Сущность расчета в порядке плановых платежей
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
 - √ Покупатель оплачивает поступающий товар равными суммами в сроки, установленные соглашением между ним и поставщиками;
 - Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы;
 - Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета;

- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег ;

312. Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

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

313. Что такое проект?

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

314. Что такое программа?

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

315. Что такое план?

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

316. Планирование – это:

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

317. Укажите форму предугадывания

- √ целеполагание
- предвидение
- предугадывание
- предчувствие
- предвосхищение

318. Укажите форму предсказывания

- √ предчувствие
- планирование
- целеполагание
- программирование
- проектирование

- 319.** Прогнозирование – это:
- нет ответа
 - все ответы верны
 - √ обозначает специальное научное исследование, предметом которого выступают перспективы развития социально-экономического общества
 - создание конкретных образов будущего, конкретных деталей, разработанных программ
 - решение относительно предположенного результата деятельности
- 320.** Предугадывание – это:
- √ несет информацию о будущем на основе жизненного опыта, не основанную на специальных научных исследованиях
 - все ответы верны
 - нет ответа
 - устанавливает идеально предложенного результата деятельности
 - содержит информацию о будущем на основе интуиции
- 321.** Управление по продукту-это:
- управление кадрами
 - √ управление, предусматривающее создание специальных органов, ответственных за сбыт товаров
 - управление по целям
 - управление коммерческой деятельностью
 - управление персоналом
- 322.** Встречная торговля
- √ международный безвалютный, но оцененный обмен товарами
 - международная торговля
 - импорт и экспорт
 - международный обмен товарами
 - международный бизнес
- 323.** Управление это:
- √ Это целенаправленное воздействие, необходимое для согласования совместного труда
 - Взаимодействие управляющей и управляемой системы
 - Движение информации
 - Передача командной информации
 - Координация работы трудового коллектива
- 324.** Что лежит в основе формирования продуктовой организационной структуры?
- Территории
 - Хозяйственные функции
 - √ Виды товаров и услуг
 - Группы покупателей
 - Географические регионы
- 325.** Что служит предметом управления торговли
- √ управленческие отношения в торговых и коммерческих процессах
 - отношения с подчиненными
 - отношения с руководителями
 - отношения в коллективе
 - отношения с людьми
- 326.** Что такое "управление"

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

327. Виды сбыта товаров

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

328. Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

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

329. Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

330. Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

331. Основные цели развития оптовой торговли:

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

332. Что такое складской оборот?

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

333. Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

- ✓ Валовая продукция, продукция для продажи, реализованная продукция и товарные фонды
- Товарные фонды, валовая продукция, товарные запасы и сельскохозяйственная продукция

- Промышленная продукция, продукция для продажи, товарные фонды, товарные запасы
 - Импортируемые товары, товары на экспорт, промышленное производство
 - Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция
- 334.** Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском товарообороте
- Поставщики – экспедиторы
 - Посредством автоскладов
 - Поставщики – экспедиторы
 - записывающий телефон, телефакс
 - ✓ индивидуальный выбор со стороны покупателей
- 335.** В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность
- Оптовая торговля, самообслуживание
 - ✓ Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
 - Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи
 - Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому
 - Стимулирование и личные продажи
- 336.** При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель :
- ✓ карамели
 - чёрного металла
 - легковых автомобилей
 - продукции нефтяного машиностроения
 - оборудования
- 337.** По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на:
- ✓ Транзитный товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот без участия в расчетах
 - Транзитный и складской товарооборот
 - Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот
 - Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями
 - Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
- 338.** Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует
- нулевому каналу распределения
 - нулевому каналу распределения
 - ✓ трёхуровневому каналу распределения
 - четырёхуровневому каналу распределения
 - двухуровневому каналу распределения
- 339.** Уровень канала распределения определяется
- количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции от производителя к потребителю
 - ✓ количеством типов поставщиков
 - количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям
 - количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
 - количеством различных услуг
- 340.** К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:
- ✓ товар с подкреплением
 - среди вышеуказанных правильного ответа нет
 - реальный товар
 - все вышеуказанные варианты верны
 - товар по замыслу

341. Контактной аудиторией для производителя являются:

- поставщики
- √ СМИ
- посредники
- конкуренты
- клиенты

342. Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

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

343. Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

344. Виды оптовых предприятий:

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

345. Основные задачи оптовой торговли:

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

346. Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

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

347. Что относится к транспортно-экспедиторским документам

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

348. Приемка товаров по качеству

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

349. Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

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

350. Функции розничной торговой сети

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

351. Чем характеризуется рыночная ситуация

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

352. Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

353. Формы продажи товаров по образцам:

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

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

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

355. Признаки специализации розничной торговой сети

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

356. Что такое минимум ассортимента

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

357. Когда и где был использован торговый автомат

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

358. Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

359. Что означает формула Д-Т

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

360. Основная цель склад - магазинов

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

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

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

362. Что относится к транспортным документам

- Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

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

363. Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

364. Что такое дочерние общества

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

365. Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

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

366. Продаже товаров с открытой выкладкой

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

367. Продажа товаров по образцам

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

368. Продажа товаров по методу самообслуживания

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

369. Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

- Продажа по образцам
- Посредством витрин

- Специализированной формой
- ✓ Самообслуживание
- За прилавком

370. 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

371. 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

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

- дилер
- биржевик
- маклер
- аукционист
- ✓ брокер

373. Укажите модель брокерских операций

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

374. 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

375. Что такое реклама

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

376. Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

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

377. Особенности закрытых торгов

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

378. Сколько этапов проведение аукционов?

- 7
- ✓ 4
- 2
- 8
- 3

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

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

380. Согласно аукцион

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

381. Что такое добровольные аукционы

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

382. Что такое принудительные аукционы

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

383. Органы управления биржей

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

384. Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

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

385. Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

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

386. Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

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

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

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

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

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

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

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

- клиринг
- ✓ демпинг
- бартер
- массовый маркетинг

- активный маркетинг

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

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

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

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

393. Особенности открытых торгов

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

394. Виды биржевых сделок

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

395. Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

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

396. Понятие тендер

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

397. Что такое аукционные торги

- Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных и неоплаченных товаров;
- ✓ Вид рыночной торговли;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
- Объявление минимальной цены , установленной продавцов минимальной надбавки;

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;

398. Что такое аукцион

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

399. Причинами выхода компаний на международные рынки является:

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

400. Что такое биржи

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

401. Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 1995
- ✓ 1997
- 2004
- 2002
- 2000

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

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

403. Прямое инвестирование - это:

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

404. К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

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

407. Электронная коммерция является:

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

408. Что относится к недостаткам интернет-магазина

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

409. Преимущества покупок через интернет

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

410. В экономические и социальные ограничения входит

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

411. Какими качествами обладает товар как информация?

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

412. Понятие электронная торговля - это

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

413. Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

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

414. Что является технологической основой электронной коммерции?

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

415. Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 1995
- 2002
- 2004
- ✓ 1997
- 1999

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

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

417. 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
- прямому маркетингу
- дифференцированному маркетингу
- недифференцированному маркетингу
- активному маркетингу

418. Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

- составлении договоров с поставщиками и покупателями
- подготовке мер по удержанию существующих и привлечению новых потребителей
- ✓ 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

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

- концентрированный маркетинг

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

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

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

421. Основные черты присущие торговой рекламе

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

422. Перечислить организационные формы персональных продаж

- Проведение торговых совещаний; проведение торговых семинаров
- Группа сбыта фирмы-продавца контактирует с группой представителей фирмы-покупателя; проведение торговых совещаний
- 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;

423. Основные черты системы стимулирования сбыта

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

424. Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

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

425. Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

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

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

- ✓ специальные буклеты
- радио
- телевидение

- рекламные ролики
- бегущую строку

427. Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

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

- клише
- ✓ логотип
- бокс
- вывеска
- жалон

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

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

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

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

431. Прямой канал маркетинга соответствует

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

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

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

433. Цель связей с общественностью заключается в:

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

434. Реклама - это:

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

435. Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

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

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

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

437. Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

438. Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

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

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

440. Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

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

441. По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

- специализированные магазины, универмаги, универсамы
- магазины-склады, универсамы широкого профиля
- магазины, реализующие уцененные товары, магазины самообслуживания

- торговые комплексы, магазины-склады
- ✓ магазины, реализующие уцененные товары, магазины-склады, магазины, торгующие по каталогам – выставочные салоны

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

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

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

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

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

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

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

- 3
- 4
- 7
- 5
- ✓ 6

446. На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

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

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

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

448. В основе первоначально методологического подхода к структурированию экономики лежит дихотомия:

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

449. Оценка доходности банка осуществляется на основе:

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

450. Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- √ собственников
- клиентов
- партнеров
- посредников
- кредиторов

451. Методы управления активами раскрываются в теории:

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

452. Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

453. Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

454. Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

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

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

456. Принципами маркетинга являются:

- √ предвосхищение изменений ситуации и управление ею, сохранение или укрепление благополучия потребителя

- увеличение прибыли в деятельности банка
- сохранение или укрепление благополучия потребителя. сокращение численности работников банка
- сокращение численности работников банка
- увеличение численности работников банка

457. Банковский маркетинг не изучает:

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

458. Маркетинг начинается с:

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

459. Основная цель маркетинга банка - это:

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

460. Основные понятия экспортно-импортных операций

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

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

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

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

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

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

- ✓ Все ответы верны

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

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

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

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

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

466. Принципы построения организационных структур коммерческих служб

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

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

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

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

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

469. Предметом курса «Рекламное дело» является:

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

470. Что такое пластиковая карта?
- платежное средство, позволяющее владельцу этой карты производить операции по покупке и продаже товаров за рубежом
 - платежное средство, позволяющее владельцу этой карты - юридическому лицу - осуществлять операции по своим счетам
 - ✓ персонифицированное платежное средство, представляющее возможность владельцу данной карты осуществлять безналичную оплату за товары или услуги, получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
 - персонифицированное платежное средство, позволяющее владельцу данной карты получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
 - безналичное платежное средство для физических и юридических лиц
471. Сущность факторинга
- ✓ Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
 - Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
 - Лизинг при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество в качестве предмета лизинга
 - Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество
 - При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
472. Типы лизинга в зависимости от срока
- Международный лизинг
 - Долгосрочный лизинг, оперативный, возвратный лизинг
 - ✓ Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный
 - Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный, возвратный
 - Внутренний лизинг, международный лизинг
473. Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия
- ✓ Баланс и счет прибылей и убытков
 - Счет убытков и прибылей
 - Баланс и счет убытков
 - Баланс и счет прибылей
 - Баланс
474. Что такое деловой франчайзинг
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
 - ✓ Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
 - Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
 - Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
 - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
475. Что означает термин франшиза
- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
 - Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
 - Изготовителем товара является сам франчайзер
 - ✓ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
 - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
476. Что такое производственный франчайзинг
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
 - Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
 - Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам
 - ✓ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
 - Контракт, по которому одно лицо право на использование этой системой
477. Перечислить основные виды франчайзинга

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

478. Что означает Франчайзинг

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

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

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

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

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

481. Что такое оперативный лизинг

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

482. Что такое возвратный лизинг

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

483. Что такое финансовый лизинг

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

484. Основные подгруппы франшизинга

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

485. Что такое факторинг-фирма

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

486. Основные положения договора лизинга

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

487. Основные формы лизинга

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

488. Сторонами по договору лизинга называются

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

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

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

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

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

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

- лизинг;
- международная торговая сделка.

- среди вышеуказанных правильного ответа нет
- √ внешняя торговля;
- инжиниринг;

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

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

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

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

494. Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

495. Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

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

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

497. Термин оффшорные зоны означает:

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

498. Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1996
- 2000
- 2002
- √ 1994
- 1998

499. Что входит в состав основных форм лизинга?

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

500. Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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