

AAA_3706#02#Q16#01EDUMAN testinin sualları

Fənn : 3706 İstehsal müəssisələrində kommertiya

1 Основные положения договора лизинга

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

2 Основные формы лизинга

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

3 Типы лизинга в зависимости от срока

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

4 Что такое факторинг-фирма

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

5 Критерии оценки нового изделия

- Рыночные, товарные, сбытовые, производственные
- Рыночные, экономические, социальные
- экономические, социальные, транспортные;
- Товарные, сбытовые, транспортные
- Социальные, товарные, производственные

6 Главной задачей на стадии роста жизненного цикла товара является

- выхода на новые рынки
- улучшение качества изделия
- Все ответы верны.
- усиления рекламы, снижения цен;

- освоение новых каналов сбыта;

7 Производственная мощность предприятия – это?

- количество продукции в ассортименте, которое должно быть произведено за определенное время и продано на основе договоров
- Минимальное количество продукции определенного вида, менее которого завод – поставщик не производит;
- Максимально возможный объем выпуска продукции при заданной номенклатуре и ассортименте с учетом по внедрению новой техники или технологии ;
- все ответы верны.
- Условия поставки которое включает в себя основные обязанности поставщика и покупателя

8 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

9 Расчетные счета предназначены для

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

10 Расчетные счета используются организациями для

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

11 По качественной оценке рынка различают следующие типы рынков:

- Сокращающийся рынок, потенциальный рынок, целевой рынок
- целевой рынок, потенциальный рынок, фактически функционирующий рынок, квалифицированный рынок
- потенциальный рынок, фактически функционирующий рынок, квалифицированный рынок, развивающийся рынок
- стабильный рынок, потенциальный рынок, фактически функционирующий рынок, квалифицированный рынок
- потенциальный рынок, фактически функционирующий рынок, квалифицированный рынок, освоенный рынок

12 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

- расширение рынка
- стратегия следования за лидером
- стратегия концентрации
- фланговая атака

- Защита рынка

13 Какие из нижеперечисленных относятся к активным стратегиям рыночного лидера:

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

14 Какие из нижеперечисленных относятся к пассивным стратегиям рыночного лидера:

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

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

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

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

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

17 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на пятый год прогнозирования составит:

- 80.897 тыс.манат
 68.867 тыс.манат
 78.546 тыс.манат
 89.978 тыс.манат
 90787 тыс.манат

18 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на первый год прогнозирования составит:

- 68.873 тыс.манат
 80.897 тыс.манат
 89.978 тыс.манат
 78.546 тыс.манат
 65.897 тыс.манат

19 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на шестой год прогнозирования составит:

- 89.978 тыс.манат
- 68.867 тыс.манат
- 80.897 тыс.манат
- 78.546 тыс.манат
- 83.903 тыс.манат

20 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на третий год прогнозирования составит:

- 75.980 тыс.манат
- 80.897 тыс.манат
- 68.867 тыс.манат
- 89.978 тыс.манат
- 74.885 тыс.манат

21 Текущие счета открывают для

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

22 Специальные счета используются для

- расчета с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также платежей по решениям судов
- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- осуществления расчетов в иностранной валюте
- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- хранения средств строго целевого назначения

23 Хозяйственный механизм торговых предприятий – это:

- совокупность форм и методов организации торговой деятельности
- совокупность расходов
- совокупность доходов
- совокупность хозяйственных отношений
- совокупность личных и общественных интересов

24 Выберите правильную классификацию торговых предприятий по формам собственности

- государственные, частные, совместные
- специализированные, универсальные, розничные
- оптовые, государственные, частные
- универсальные, узкоспециализированные, смешанные
- совместные, смешанные, коммерческие

25 Бюджетные счета организации открывают для

- получения средств из бюджета, и при условии, что эти средства имеют строго целевое назначение
- получения средств из офшорных банков
- получения кредитов и иных поступлений
- расчетов с рабочими и служащими по заработной плате
- расчетов с банками по полученным кредитам

26 Что не относится к внешним факторам предпринимательской среды предприятия?

- выбор предмета деятельности научно-техническая, технологическая среда
- государственное регулирование и поддержка предпринимательства
- культурная среда, обусловленная уровнем образования населения, обеспечивающая возможность заниматься определенными видами
- культурная среда, обусловленная уровнем образования населения
- социальная обстановка, связанная с уровнем платежеспособного спроса

27 Что не относится к внутренним факторам предпринимательской среды предприятия?

- экономическое положение в стране и регионах
- выбор предмета деятельности
- правильный выбор организационно-правовой формы хозяйствования
- наличие необходимого объема собственного капитала
- подбор команды партнеров

28 Чем обусловлена экономическая сущность предприятий торговли и общественного питания?

- выполняемыми ими функциями
- выбором предмета деятельности
- подбором кадров
- знанием рынка
- экономическим положением в стране

29 Назовите основные факторы внутренней среды, влияющие на развитие торгового предприятия:

- социальные условия и составляющие, экономические, информационные
- экономические факторы внешнего характера, уровень цен, уровень инфляции
- научные и технические факторы, внешние правовые составляющие, производственно-технические факторы
- природно-климатические факторы, коммуникационные внешние условия, экономические
- уровень конкуренции, природно-климатические условия, национальные особенности

30 Производственные факторы могут ли влиять на организацию товароснабжения?

- да, конечно
- могут в зависимости от сезонности
- нет, не могут
- в зависимости от местонахождения производителя-поставщика
- в зависимости от объема и структуры поставляемых товаров

31 Товароснабжение представляет собой?

- комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли
- мероприятия по доведению товаров до потребителей
- технологические операции по снабжению розничной торговой сети

- операции, связанные с доведением товаров от производителей до оптовых звеньев
- операции по реализации товаров

32 В процесс товароснабжения включается?

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

33 Эффект при оценке торгово-хозяйственной деятельности торгового предприятия характеризует?

- экономический результат функционирования предприятия
- состояние торгового предприятия на конец анализируемого периода
- финансовые результаты деятельности предприятия
- наличие собственных оборотных средств
- состояние активов предприятия

34 Показатели прибыли и рентабельности относятся ли к результативным показателям торгово-хозяйственной деятельности торгового предприятия?

- не всегда
- это ресурсные показатели
- в зависимости от уровня рентабельности
- да, относятся
- нет

35 Показатели входящие в систему показателей комплексного анализа торгово-хозяйственной деятельности?

- показатели доходов, прибыли и финансовых результатов
- объем и структура товарооборота, состояние товарных запасов
- ресурсные показатели, затратные показатели, результативные показатели
- показатели трудовых ресурсов и рентабельности
- результативные показатели

36 Показатели используемые при оценке финансового состояния торгового предприятия?

- величина собственных источников финансовых ресурсов, состояние товарных запасов и обеспеченность их собственными средствами, платежеспособность и финансовая устойчивость и т.д.
- величина уставного капитала, сумма внеоборотных активов, издержки обращения
- рентабельность оборотных фондов, размер прибыли и уровень рентабельности
- фондоотдача, фондоемкость, рентабельность основных фондов
- состояние активов предприятия, оборотные активы на соответствующую дату, отчет о движении денежных средств

37 Укажите коэффициенты, применяемые для анализа направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятий торговли:

- все перечисленные коэффициенты используются при анализе направлений использования прибыли
- коэффициент резервирования прибыли
- коэффициент потребления прибыли
- коэффициент капитализации прибыли

- коэффициент налогообложения

38 Рентабельность основных фондов можно ли отнести к системе показателей рентабельности?

- да
 зависит от размера прибыли
 в зависимости от ситуации
 нет, нельзя
 в зависимости от форм собственности

39 На размер расходов прибыль влияет как?

- увеличение расходов уменьшает прибыль
 увеличение расходов увеличивает прибыль
 прибыль и расходы не связаны между собой
 не влияет
 зависит от ситуации

40 Скорость обращения товаров можно ли отнести к внутренним факторам, влияющим на размер прибыли?

- скорость обращения товаров является внутренним фактором, влияющим на размер прибыли
 нет, нельзя
 если речь идет об оптовой торговле, то можно
 не имеет отношения
 это внешний фактор, влияющий на размер прибыли

41 Прибыль торгового предприятия - это:

- конечный финансовый результат деятельности предприятий, выраженный в денежной форме чистый доход от торговой деятельности
 сумма реализованных скидок
 торговая надбавка, определяющая величину дохода
 основной источник финансовых ресурсов предприятий торговли
 доход от реализации товаров

42 Укажите методы используемые для планирования и прогнозирования валового дохода?

- метод технико-экономических расчетов, расчетно-аналитический метод, метод скользящей средней
 метод технико-экономических расчетов, статистический
 экономико-математические и статистико-аналитический
 расчетно-аналитический, экономический, метод экстраполяции
 нормативный, метод экспертных оценок

43 Имеется ли зависимость между ценой товаров и размером валового дохода?

- зависимость имеется
 имеется, если цены высокие
 нет, не существует
 цена товара на размер валового дохода не влияет
 если речь идет о коммерческих структурах

44 Влияние изменения объема товарооборота на величину валового дохода определяется?

- умножением отклонения в объеме товарооборота на уровень валового дохода и делением на 100%
 делением объема товарооборота на величину валового дохода

- умножением разницы в валовом доходе на объем товарооборота
- умножением отклонений в объеме товарооборота на уровень издержек обращения и делением на 100%
- делением суммы валового дохода на 100%

45 Сумма валового дохода связана ли с торговой надбавкой?

- сумма валового дохода связана с торговой надбавкой
- торговая накидка не влияет на величину валового дохода
- зависит от уровня торговой надбавки
- не всегда
- нет

46 Показатель рентабельности отражает?

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

47 В доходы от реализации включаются

- стоимость реализуемого имущества, стоимость закупаемых товаров, торговые надбавки
- операции с тарой, прибыль
- стоимость реализуемого имущества, прибыль, налоги
- торговая надбавка, закупочная стоимость товаров
- налоги и доходы по ценным бумагам

48 Торговые надбавки классифицируются по каким из нижеуказанным признакам?

- по виду деятельности предприятия, товарным группам, территориальному признаку
- уровню валового дохода
- уровню рентабельности, состоянию товарных запасов
- размеру прибыли и объему товарооборота
- уровню издержек обращения, структуре товарооборота

49 Прибыль может ли использоваться на закупку оборудования?

- часть прибыли может использоваться
- за счет прибыли выплачиваются налоги
- это недопустимо
- нет, не может
- не всегда

50 Торговая надбавка - это ...

- основная часть валовых доходов предприятия
- прибыль предприятия
- источник средств для закупки товаров
- расходы предприятия
- часть кредитов

51 Прибыль предприятия массовой торговли - это?

- прибыль - конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия массовой торговли

- прибыль - чистые расходы предприятия массовой торговли
- прибыль – совокупность доходов предприятия массовой торговли
- прибыль – совокупность расходов предприятия массовой торговли
- все ответы верны

52 Организация коммерческой работы на предприятии влияет ли на размер оборотных средств?

- да, обязательно
- в зависимости от объема и структуры товарооборота
- влияет в зависимости от обстановки
- нет, не влияет
- в зависимости от масштабов работы

53 Объем и ассортиментная структура товарооборота влияет ли на размер оборотных средств?

- это один из важнейших факторов, влияющих на размер оборотных средств
- зависит от размера предприятия
- нет, не влияет
- зависит от объема вложенных средств
- не всегда

54 В какой из нижеуказанных основных элемент оборотных средств вкладывается большая часть средств?

- товарные запасы
- дебиторскую задолженность
- готовую продукцию
- денежные средства
- упаковочные материалы

55 Для чего предназначены торговые надбавки (наценки) и скидки?

- для покрытия расходов (возмещения издержек обращения предприятий) и образования прибыли
- для государственного регулирования цен
- для установления равновесия вна рынке
- для привлечения покупателей
- все ответы верны

56 Какие имеются методы ценообразования?

- все ответы верны
- методы с ориентацией на конкурентов
- рыночные методы
- затратные методы
- параметрические методы

57 Относительная величина экономии или перерасхода издержек обращения по торговому предприятию рассчитывается? (сложн.)

- путем умножения фактического товарооборота на отклонение в уровне издержек базисного и фактического периода с умножением на 100%
- путем деления фактического товарооборота на отклонение в уровне издержек обращения
- путем деления фактических издержек обращения на уровень издержек базисного периода
- путем умножения фактического товарооборота на уровень издержек обращения и делением на 100%
- путем деления издержек базисного периода на издержки фактического периода с умножением на 100%

58 Обязательно ли предплановый анализ издержек обращения отнести к основному этапу планирования издержек обращения?

- да, обязательно
- нет, нельзя
- в зависимости от периода
- частично
- в зависимости от метода планирования

59 Какие основные задачи анализа издержек обращения?

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

60 Анализ издержек обращения осуществляется для?

- исследования факторов, влияющих на издержки обращения
- для обеспечения высокой производительности труда
- определения динамики в издержках обращения
- выявления отклонений между постоянными и переменными издержками
- для расчета плановой суммы издержек на предстоящ

61 Материальные потери и включаются ли в издержки обращения?

- да, обязательно
- в зависимости от масштабов деятельности предприятия
- в зависимости от размера потерь
- частично
- в зависимости от размера прибыли

62 Возможно ли возрастания показателя производительности труда в условиях инфляции?

- да, обязательно
- в зависимости от объема товарооборота
- в зависимости от отрасли торговли
- нет
- в зависимости от уровня инфляции

63 Что такое амортизация основных средств?

- это постепенный перенос стоимости средств труда по мере их физического и морального износа на производимый с их помощью продукт
- это постепенный перенос стоимости средств труда по мере их морального износа на производимый с их помощью продукт
- это постепенный перенос стоимости средств труда по мере их физического износа на производимый продукт
- это единовременный перенос стоимости средств труда по мере их физического и морального износа на производимый продукт
- все ответы верны

64 В каком из нижеследующем варианте правильно указаны обобщающие показатели эффективности основных фондов:

- фондоотдача, фондоемкость, рентабельность фондов
- фондвооруженность, фондооснащенность
- коэффициент износа, коэффициент обновления, фондоотдача
- коэффициент прироста фондов, рентабельность фондов, коэффициент годности
- фондоотдача, рентабельность

65 Определите состав валового товарооборота предприятий массового питания:

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

66 Разрабатываются ли в предприятиях массового питания производственная программа?

- обязательно
- в зависимости от объема товарооборота
- не разрабатывается
- не всегда
- разрабатывается в зависимости от численности потребителей

67 Какими признаками определяется содержание товарооборота как экономической категории?

- двумя признаками: наличием товара как объекта продажи и наличием продажи как формы продвижения товаров от производителя к потребителю и только в совокупности эти признаки образуют категорию «товарооборот»
- двумя признаками: наличием товара как объекта продажи и наличием объектов торговли
- двумя признаками: наличием товара как объекта продажи и наличием потребителей
- тремя признаками: наличием товара как объекта продажи, наличием продажи как формы продвижения товаров от производителя к потребителю и наличием потребителей
- все ответы верны

68 Кто является субъектами хозяйственной деятельности, осуществляющими розничный товарооборот?

- все ответы верны
- юридические лица, для которых розничная торговля не является основным видом деятельности
- предприятия розничной торговли потребительской кооперации
- юридические лица, для которых основным видом деятельности является розничная торговля
- фирмы, выполняющие заказы по почте;

69 Выберите вариант в котором дана правильная классификация запасов в торговле по месту нахождения:

- в пути, в оптовой, розничной торговле
- в пути, на складах оптовой торговли
- в пути, у поставщиков товаров, на складах оптовой торговли
- на складах заготовительных организаций, на складах производителей, в пути в предприятиях массового питания, в заготовительных организациях, у населения
- в розничной торговле, в заготовительных организациях, в массовом питании

70 От каких факторов зависит длительность срока окупаемости вложений?

- от удельных капитальных вложений и экономии от специализации производства

- от уровня специализации предприятий массового питания
- от объемов продукции собственного производства
- от уровня производства продукции массового питания
- все ответы верны

71 Основными показателями для определения экономической эффективности специализации

- все ответы верны
- сумма капитальных вложений, необходимых для осуществления специализации
- транспортные расходы
- себестоимость продукции
- срок окупаемости или коэффициент эффективности капитальных вложений

72 В чем заключается основное назначение товарного запаса?

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

73 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
- потребительский спрос
- емкость рынка
- товарные запасы, составляющие основу удовлетворения потребностей отрасли и населения в продуктах питания с учетом научно обоснованных норм потребления
- товарное предложение

74 Чем представлен товарный запас в торговле и массовом питании?

- массой товаров, накапливаемых на предприятиях и в организациях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, накапливаемых в оптовой торговле до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых в сельскохозяйственных предприятиях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых на предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, накапливаемых в предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям

75 Имеется ли необходимость прогнозировать микроспрос на товары потребления?

- да, это необходимо
- прогнозирование необходимо в оптовых торговых звеньях
- такой необходимости нет
- не обязательно
- прогнозирование осуществляется на макроуровне

76 Назовите виды прогноза в зависимости от срока

- оперативные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные
- оперативные, долгосрочные
- текущие и краткосрочные
- бессрочные, перспективные

- директивные и бессрочные

77 Выберите основные факторы, влияющие на спрос:

- экономические, социальные, демографические
 покупательная способность населения
 статистические, социальные
 социальный уровень населения
 демографические, политические

78 Тарифная ставка представляет собой

- элемент тарифной системы, отражающий уровень оплаты труда в час
 количество разрядов оплаты труда
 часть тарифной системы, которая утверждается руководством
 посредством тарифной ставки определяется производительность труда
 с помощью тарифной ставки нормируется труд

79 Что показывает пассивная часть баланса предприятия?

- источник создания имущества предприятия
 число работников и оборудования предприятия
 порядок распределения прибыли предприятия
 состав имущества предприятия
 денежные средства предприятия

80 Что показывает активная часть баланса предприятия?

- состав имущества предприятия
 число работников предприятия
 порядок распределения прибыли предприятия
 источник создания имущества предприятия
 обязательства предприятия

81 Какой из факторов не влияет на цену продукции?

- объем складов готовой продукции
 уровень инфляции
 цена заменителей продукции
 себестоимость продукции
 поведение на рынке конкурентных предприятий, производящих аналогичный продукт

82 К видам цен не относится:

- смешанные цены
 транспортные тарифы
 цена на строительную продукцию
 оптовая цена
 розничные цены

83 Что не относится к методу прогнозирования продаж?

- прогнозирование на основе оценки производительности оборудования на предприятии
 прогнозирование на основе тенденций, влияющих на изменение объема продаж
 прогнозирование на основе оценки руководителей торговых агентств предприятия и их отделов сбыта
 прогнозирование на основе опроса различных структурных руководителей

- прогнозирование на основе доли продаж предприятия на рынке

84 В расходы будущего периода включены:

- расходы, произведенные в настоящем периоде, но подлежащие оплате в будущем путем включения их в себестоимость продукции
- расходы, произведенные в будущем, но включенные в себестоимость продукции и подлежащие оплате в настоящем периоде
- продукция, реализованная в настоящем периоде, но подлежащая оплате в будущем
- средства, которые затрачены в настоящем периоде, но получают доход от реализации продукции в будущем
- затраты, включенные в себес

85 К периодическим исследованиям относятся:

- панельные исследования
- мониторинговые исследования
- разовые исследования
- омнибусные исследования
- исследования, проводимые собственными силами

86 группа частных лиц или представителей организаций, выбранных исследовательской фирмой для проведения повторных исследований

- периодически повторяющиеся исследования, где каждый раз проводится новая выборка
- Форма проведения исследований методом глубинного интервью
- форма регулярных повторных исследований с одинаковой структурой выборки, но каждый раз с новыми участниками, отбираемыми по определенной методике
- форма организации маркетингового исследования, когда исследовательская компания выступает инициатором проведения масштабного исследования
- исследования, проводимые собственными силами

87 Трекинг – это:

- периодически повторяющиеся исследования, где каждый раз проводится новая выборка
- форма регулярных повторных исследований с одинаковой структурой выборки, но каждый раз с новыми участниками, отбираемыми по определенной методике
- форма организации маркетингового исследования, когда исследовательская компания выступает инициатором проведения масштабного исследования
- группа частных лиц или представителей организаций, выбранных исследовательской фирмой для проведения повторных исследований
- Форма проведения исследований методом глубинного интервью

88 В случае, когда исследователю ничего неизвестно об объекте исследования, проводится

- описательное исследование
- Экспериментальное исследование
- тестовое исследование
- прогнозное исследование
- поисковое исследование

89 При проведении панельных исследований выборка является:

- неизменной, на весь срок проведения
- каждый раз новая выборка
- типовая выборка
- на каждую волну новая выборка

- Выборка не проводится, предпочтительным считается сплошное исследование

90 Рынок информационных услуг- это:

- совокупность экономических, правовых и организационных отношений по продаже и покупке информационных услуг, складывающихся между поставщиками и потребителями информации
- совокупность персонала, оборудования, процедур и методов, предназначенная для сбора, обработки, анализа и распределения своевременной и достоверной информации, необходимой для принятия маркетинговых решений
- анализ внутреннего состояния предприятия в целом и продаж, основанный на обработке бухгалтерской документации
- Совокупность компаний, оказывающих синдикативные услуги
- совокупность услуг, предоставляемых покупателям информации

91 Подсистема, в которой отражаются сведения о заказах, продажах, ценах, запасах, задолженностях предприятия – это:

- подсистема маркетингового наблюдения
- подсистема принятия маркетинговых решений
- подсистема маркетинговых исследований
- подсистема внутренней отчетности
- Подсистема работы с клиентами

92 Специализированные исследовательские компании делятся на:

- 3 типа
- 4 типа
- 2 типа
- 5 типов
- 6 типов

93 В целях установления характера связи между объектами проводится

- каузальное исследование
- прогнозное исследование
- описательное исследование
- поисковое исследование
- Тестовое исследование

94 Целью описательного исследования не является:

- определить ключевые переменные для дальнейшего изучения
- Определить восприятие характеристик продукта
- Определить долю потребителей в генеральной совокупности
- Дать описание группам потребителей
- Определить степень связи маркетинговых переменных

95 С целью получения профиля среднего покупателя продукции предприятия проводится:

- описательные исследования
- фокус-группы
- причинно-следственные исследования
- поисковые исследования
- Эксперименты

96 Для разработки специальных прогнозов относительно рыночной деятельности предприятия

проводятся:

- причинно-следственные исследования
- фокус-группы
- описательные исследования
- поисковые исследования
- Зондирующие исследования

97 Анализ схожих ситуаций – это:

- метод проведения поисковых исследований
- метод проведения описательных и каузальных исследований
- метод проведения причинно-следственных исследований
- метод проведения описательных исследований
- Метод эксперимента

98 Качественные исследования – это:

- неструктурированный метод исследования, основанный на малом количестве участников, призванный лучше понять природу маркетингового исследования
- структурированный метод исследования, основанный на малых выборках
- структурированный метод исследования, основанный на больших выборках
- структурированный метод исследования, основанный на малом количестве участников, призванный лучше понять природу маркетингового исследования
- Метод маркетинговых исследований, при котором получается более качественная информация

99 Ассоциативный метод:

- Косвенный метод исследования
- Статистический метод исследования
- Количественный метод исследования
- Прямой метод исследования
- Структурированный метод исследования

100 Экспрессивный метод:

- Косвенный метод исследования
- Статистический метод исследования
- Количественный метод исследования
- Прямой метод исследования
- Структурированный метод исследования

101 Методы завершения ситуаций:

- Количественный метод исследования
- Косвенный метод исследования
- Структурированный метод исследования
- Статистический метод исследования
- Прямой метод исследования

102 Для оценки надежности результатов наблюдения используют:

- коэффициент согласия наблюдателей
- коэффициент динамичности
- коэффициент синхронности
- коэффициент согласия респондентов

- коэффициент эффективности

103 В одном экономическом регионе выбрана группа магазинов, в которых исследовательская компания в течение одного месяца изучала поведение потребителей. Как называется такой тип исследования?

- панель розничных магазинов
 панель потребителей
 исследование распределения частот
 аудит розничной торговли
 Панель профессионалов

104 Только для идентификации респондентов, торговых марок, магазинов и других используются следующий вид шкал:

- номинальная шкала
 Относительная шкала
 Интервальная шкала
 Порядковая шкала
 Шкала семантического дифференциала

105 Рыночный спрос – это:

- общий объем продаж на определенном рынке определенной марки товара за определенный период времени
 количество товаров, которые рынок способен приобрести за определенный срок и при данных условиях
 предел, к которому стремится предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг к такой величине, что их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса при определенных условиях внешней среды
 суммарный спрос на все марки данного продукта, реализуемые без использования маркетинга
 Отношение объемов сбыта конкретной фирмы к объемам продажи товара по всей отрасли

106 Текущий рыночный спрос – это:

- объем продаж за определенный период времени в определенных условиях внешней среды при определенной уровне использования инструментов маркетинга предприятиями отрасли
 количество товаров, которые рынок способен приобрести за определенный срок и при данных условиях
 общий объем продаж на определенном рынке определенной марки товара за определенный период времени
 суммарный спрос на все марки данного продукта, реализуемые без использования маркетинга
 Отношение объемов сбыта конкретной фирмы к объемам продажи товара по всей отрасли

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

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

108 Мировая цена – это:

- денежное выражение международной стоимости товара, поставляемого на мировой рынок
 импортная цена товара, поставляемого на мировой рынок

- экспортная цена товара, поставляемого на мировой рынок
- Мировая цена на товары, производство которых носит сезонный характер
- продажная цена товара, поставляемого на мировой рынок

109 Конкурентоспособность товара - это:

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

110 Диверсификация по схожим признакам - это:

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

111 Диверсификация по различным признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение производственных мощностей предприятия
- процесс привлечения инвестиций для расширения товарной номенклатуры предприятия

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

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

113 Основные подгруппы франшизинга

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

114 Договор контрактации

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

- Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю через определенный срок

115 Действие чистой монополия в экономике-

- в пределах рынка действует только одна фирма
- в пределах рынка действует всего несколько крупных продавцов
- в пределах рынка действует большое количество продавцов и покупателей
- в пределах рынка действует большое количество мелких продавцов
- нет правильного ответа

116 В качестве основных отличий прогнозирования от планирования можно назвать следующие:

- прогнозирование осуществляется в условиях с большой долей неопределенности или случайности;
- Нет правильных ответов
- распределение ресурсов между различными направлениями развития
- планирование в пределах одного из этапов жизненного цикла сферы деятельности одного из производств или подразделения предприятия.
- все ответы верны

117 Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта:

- все ответы верны
- маркетинговая;
- товароведно-экспертная;
- организационно-коммерческая;
- торгово-экономическая;

118 Главным преимуществом акционерных обществ является:

- возможность выпускать акции;
- возможность получать дивиденды по акциям.
- акционеры не отвечают по обязательствам общества
- возможность привлекать в общество капиталы многих лиц;
- нет правильного ответа

119 Конъюнктура рынка - это

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

120 Оптовая торговля - это:

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

121 Прямой канал маркетинга соответствует

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

122 Что такое жизненный цикл товара

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

123 Что представляет собой торговая конъюнктура

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

124 Емкость рынка – это:

- максимально возможный объем реализации товаров при данном уровне товарного предложения, платежеспособного спроса и цен на товары
- объем произведенных в течение года всех товаров, полностью удовлетворяющих потребности населения
- объем реализации товаров при данном уровне цен и отложенного спроса населения
- объем реализации товаров при данном уровне цен и действительного спроса населения
- повышение качества и улучшение ассортиментной структуры товаров, ценовые и неценовые факторы

125 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру

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

126 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

127 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

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

- от 1 до 7 лет

128 Чему способствует изучение рынка

- снижению коммерческого риска, связанного с принятием решений по производству продукции и выбору каналов продвижения товаров на рынок;
- изучение потребителей и сегментирование рынка, а также снижению коммерческого риска
- выбору каналов продвижения товаров в рынок, определения емкости рынка;
- Изучение товара и снижению коммерческого риска;
- изучению товаров, определению емкости и анализ конъюнктуры рынка/

129 Основные направления исследования рынка

- Все ответы верны
- изучение потребителей и сегментирование рынка, а также основных форм и методов сбыта продукции;
- анализ конъюнктуры рынка и деятельности конкурентов
- изучение товара, определение емкости рынка
- Все ответы не верны

130 Факторы влияющие на емкости товарного рынка

- Все ответы верны
- улучшение организации сбыта и качества сбытового аппарата уровень подготовки персонала по сбыту
- организация после продажного обслуживания, обеспечение клиента большим набором услуг и в более короткий срок, чем конкуренты;
- изменение товарных цен, модернизация и выпуск новой продукции;
- правильный выбор каналов в товародвижения, грамотная реклама, стимулирование сбыта;

131 Норма заказа – это?

- Минимальное количество продукции определенного вида, менее которого завод – поставщик не производит.
- количество продукции в ассортименте, которое должно быть произведено за определенное время и продано на основе договоров;
- Условия поставки которое включает в себя основные обязанности поставщика и покупателя ;
- Транзитные и заказные нормы продукции;
- Максимально возможный объем выпуска продукции при заданном номенклатуре и ассортименте с учетом по внедрению новой техники или технологии

132 При подготовке продукции к отправке потребителям особое внимание уделяется:

- соблюдению правил упаковки и затаривания, а также маркировки и опломбирования;
- Все ответы не верны
- правильному оформлению документов, удостоверяющих качество и комплектность
- установлению количества отгружаемой продукции;
- Все ответы верны.

133 Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует:

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

134 Потенциальная ёмкость рынка - это:

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

135 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

136 Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы

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

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

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

138 Какие факторы относятся к периодическим факторам конъюнктуры рынка?

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

139 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на

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

140 Уровневое прогнозирование

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

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

141 Виды сбыта товаров

- Все ответы верны
- нацеленной, ненаселенной
- Интенсивный , селективный
- Прямой, косвенной
- Все ответы не верны

142 В чем содержание товарного критерия оценки нового изделия?

- Технические характеристики, упаковка, цена;
- Оборудование и персонал, сырьевые ресурсы, а. также инженерно- технические знания и опыт персонала
- Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции, реализация , реклама
- Потребность в изделии ,перспектива развития рынка, степень конкурентоспособности изделия и стабильности рынка
- Все ответы верны.

143 Что означает термин маркировка

- товарный знак, прошедший юридическую регистрацию;
- бренд
- торговая марка;
- товарный знак, ожидающий юридическую регистрацию;
- не нуждающийся в регистрации товарный знак

144 По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность:

- на основании договора
- полная;
- в пределах сумм внесенных ими вкладов
- частичная;
- не действует никакая ответственность.

145 Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, называется:

- зависимое хозяйственное общество
- закрытое акционерное общество (ЗАО);
- хозяйственное общество
- зависимоедочернее хозяйственное общество.
- открытое акционерное общество (ОАО);

146 Для предпринимателя финансовый риск представляет

- Вероятность потерпеть финансовый убыток
- Сокращение объема и изменение структуры товарооборота
- Снижение эффективности использования основных и оборотных капиталов
- Недостижение поставленных целей и задач

- Вероятность сокращения объема ВВП, снижение платежеспособности и реальных денежных доходов населения

147 Какие функции выполняет ярмарочный комитет

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

148 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала

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

149 Как может предприниматель уберечь себя от рисков?

- Полностью избегать от рисков, уменьшать риск путем страхования, предупреждать заранее о риске, страховаться за счет различных источников
- Путем рационального использования основных и оборотных фондов
- Путем правильного подбора кадров и их размещения
- Работая без убытков и прибыльно, рентабельно
- Избежать риски, выявлять дополнительные финансовые резервы, привлекать банковский кредит

150 Как осуществляется платежи при передачи лицензии

- Выплатой общей суммы сразу, выплатой сумм в зависимости от объема производства и сбыта
- С использование платежных поручений ,а также аккредитивами и чеками
- выплатой сумм в зависимости от объема сбыта
- Выплатой сумм в зависимости от объема производства
- С использованием наличных и безналичных расчетов

151 В чем содержание производственного критерия оценки нового изделия?

- Оборудование и персонал, сырьевые ресурсы, а. также инженерно- технические знания и опыт персонала;
- Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции, реализации , реклама
- Потребность в изделии ,перспектива развития рынка, степень конкурентоспособности изделия и стабильности рынка
- Реализация, цена, упаковка, реклама;
- Технические характеристики, упаковка, цена

152 Прямой сбыт предназначен для

- продажи средств производства
- ограниченного число торговых посредников, т.е. применяется при сбыте, престижных товаров
- товаров какой-то конкретной группе покупателей
- продажи товаров широкого потребления, в.т.ч. марочных товаров
- всех покупателей, поэтому требует больших рекламных расходов

153 Интенсивный сбыт предназначен для :

- продажи товаров широкого потребления, в.т.ч. марочных товаров
- продажи средств производства
- продажи товаров какой-то конкретной группе покупателей
- всех покупателей, поэтому требует больших рекламных расходов
- Все ответы верны

154 Селективный сбыт предназначен для :

- ограниченного число торговых посредников, т.е. применяется при сбыте, престижных товаров;
- товаров какой-то конкретной группе покупателей;
- продажи средств производства
- продажи товаров широкого потребления, в.т.ч. марочных товаров
- Все ответы не верны.

155 Нацеленный сбыт предназначен для:

- продажи товаров широкого потребления, в.т.ч. марочных товаров;
- ограниченного число торговых посредников, т.е. применяется при себе, престижных товаров
- продажи средств производство;
- продажи средств производство;
- Все ответы верны

156 Ненаселенный сбыт предназначен для:

- всех покупателей, поэтому требует больших рекламных расходов
- Все ответы верны;
- продажи товаров широкого потребления, в.т.ч. марочных товаров
- продажи средств производства
- Все ответы не верны.

157 К коммерческим организациям не относятся:

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

158 Акционерное общество, акции которого могут свободно продаваться и покупаться без согласия других акционеров, называется:

- дочернее хозяйственное общество.
- закрытое акционерное общество (ЗАО);
- открытое акционерное общество (ОАО);
- нет правильного ответа
- зависимое хозяйственное общество;

159 Число членов производственного кооператива должно быть не менее:

- 5
- 20
- 15
- 10
- 25

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

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

161 Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает

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

162 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

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

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

- товаров повседневного спроса
- чёрного металла
- оборудования
- легковых автомобилей
- продукции нефтяного машиностроения

164 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная

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

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

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

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

- сливочного масла

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

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

- 0
- 3
- 2
- 1
- 4

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

- товаров повседневного спроса
- легковых автомобилей
- оборудования
- чёрного металла
- продукции нефтяного машиностроения

169 Показатели конъюнктуры рынка

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

170 Содержание методы Дельфи при прогнозирование объема сбыта

- анкетной опрос специалистов предприятия о перспективах продаж и дальнейшей статистической обработке полученных данных
- изучение мнений потребителей
- опрос торговых агентов предприятия о возможных продажах
- изучение и обобщение мнения руководящих работников предприятия о перспективе объема продаж;
- разработка и отбор на базе компьютерной техники математической модели отражающей результаты сбыта в отчетном периода

171 Содержание метода Бокс Дженкинса при прогнозирование сбыта продукции:

- изучение мнений потребителей
- опрос торговых агентов предприятия о возможных продажах
- изучение и обобщение мнения руководящих работников предприятия о перспективе объема продаж;
- анкетной опрос специалистов предприятия о перспективах продаже и дальнейшей статистической обработке полученных данных;
- разработка и отбор на базе компьютерной техники математической модели отражающей результаты сбыта в отчетном периода;

172 Портфель заказов предприятия – это:

- количество продукции в ассортименте, которое должно быть произведено за определенное время и продано на основе договоров;
- Условия поставки которое включает в себя основные обязанности поставщика и покупателя

- Максимально возможный объем выпуска продукции при заданном номенклатуре и ассортименте с учетом по внедрению новой техники или технологии ;
- Минимальное количество продукции определенного вида, менее которого завод – поставщик не производит
- Все ответы верны.

173 Какая информация используется для формирования портфеля заказов предприятия?

- Все ответы верны;
- Количество потребителей, а также обеспеченность сырьем, материалами и комплектующими изделиями
- транзитные и заказные нормы продукции
- данные о производственных мощностях и загрузке оборудования
- Все ответы не верны

174 Функции оперативно – сбытовой работой, связанной с организацией отгрузки готово й продукции потребителям – это:

- Все ответы верны
- отгрузка продукции, контроль за платежеспособностью клиентов
- приемка готовой продукции от цехов и подготовка ее к отправке покупателям
- контроль за выполнением цехами – изготовителями производственных заданий;
- контроль за выполнением заказов

175 Текущее планирование -

- планирование в пределах одного из этапов жизненного цикла сферы деятельности одного из производств или подразделения предприятия.
- элемент подразделения организационно-производственной системы.
- этап жизненного цикла, рассматривающее в качестве объекта планирования
- планирование с периодом упреждения, не превышающим длительность одной из фаз
- процесс разработки прогноза, характеризующаяся своими задачами, методами и результатами.

176 Основные этапы прогнозирования:

- все ответы верны
- проекция.
- диагноз;
- ретроспекция;
- нет правильного ответа

177 Коммерческий риск

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

178 Что такое риск?

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

179 Совместное предприятие предоставляет собой

- Ф все ответы верны;
- Разделом между партнерами прибыли, а также производственного и коммерческого риска
- объединением собственности партнеров и участием в управлении производством и реализации продукции
- орму промышленного сотрудничества с зарубежными странами
- Все ответы не верны

180 В процессе создания совместных предприятий сколько этапов можно выделить

- 4
- 5
- 3
- 2
- 6

181 Когда и где был создан первый СП

- 1815- Пруссия
- 1890-Польша;
- 1861-Россия;
- 1780-Англия
- 1901-Франция

182 Сколько типов СП известно в мировой практике

- 4
- 5
- 3
- 2
- 6

183 Комерческая сделка в СП включает сколько этапов?

- 4
- 5
- 3
- 2
- 1

184 Что включает этап Оформление заказа коммерческой сделки СП

- Составлять сопроводительное письмо и с моменты письменного согласия поставщика заключить контракт на предложенных условиях
- Произвести операции: упаковку товара в соответствующими правилами ,нормами и стандартами ,страхование товара и оформления страхованиями , подготовку отправке и отгрузку товара
- Произвести операции: упаковку товара в соответствующими правилами ,нормами и стандартами ,страхование товара и оформления страхового полиса, подготовку к отправке и отгрузку товара
- Предусмотреть возможность предоставления покупателю скидки с цены, а также оплаты фрахта продавцам или покупателем
- Все ответы не верны

185 В состав типовых контрактов входят какие разделы

- Все ответы верны
- Заявление претензий ,санкции за выполнение сторонами своих обязательств и возмещение убытков

- Сроки поставка товара ,платежные условия ,упаковка и маркировки товара
- Преамбула, предмет контракты, цена и сумма контракта
- Форс-мажор ,разрешение спорных вопросов

186 Что означает преамбула? Это

- Вводная часть контракта, в которой указывается номер, место, дата подписания контракта, определяется стороны ,от имени которых заключается договор
- Определяет вид сделки, наименование товара, его количество, базисное условия поставки
- Раздел контракта, в котором определены порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с соответствием поставленного товара условиям контракта
- Согласование контрагентами даты ,в котором товары должны быть поставлены продавцами в установленные контрактом пункты
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств

187 Что означает раздел контракта Предмет контракта ? Это

- Определяет вид сделки, наименование товара, его количество, базисное условия поставки
- Согласованные контрагентами даты ,в котором товары должны быть поставлены продавцами в установленные контрактом пункты
- Вводная часть контракта, в которой указывается номер, место, дата подписания контракта, определяется стороны ,от имени которых заключается договор;
- Раздел контракта ,в котором определены порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с соответствием поставленного товара условиям контракта
- все ответы верны

188 Сущность раздела контракта сроки поставки -Это

- Согласование контрагентами даты ,в котором товары должны быть поставлены продавцами в установленные контрактом пункты
- Определяет порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с несоответствием поставленного товара условием, а также нарушением сроков и условий поставки;
- Определяет вид сделки, наименование товара, его количество, базисное условия поставки
- Раздел контракта ,в котором определены порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с соответствием поставленного товара условиям контракта
- Раздел дает возможность либо переносить сроки выполнения контракта, либо вообще освобождает контрагентов от выполнения обязательств

189 Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия:

- общество с ограниченной ответственностью;
- ЗАО (закрытое акционерное общество).
- ОАО (открытое акционерное общество);
- производственный кооператив;
- все ответы верны

190 Условия разработки стратегии снабжения промышленного предприятия сырьем и материалами это...

- исследование рынка сырья и материалов;
- финансовый рынок
- организация товародвижения
- сбыт;
- толлинг

191 В классификацию бытовых услуг входит:

- Техническое обслуживание транспортных средств
- Медицинские
- Консультационные
- Лизинговые
- Услуги кинопроката

192 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют

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

193 Основные этапы проведения ярмарки

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

194 Что представляет собой риск для предпринимателя

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

195 С чем связано возникновение финансового риска?

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

196 При выборе иностранного партнера что необходимо оценить

- Эффективность создания и деятельности СП, выгоды которые могут быть получены на народнохозяйственном уровне, экономические интересы иностранного партнера;
- Объемы поставок продукции на внутреннем и внешних рынках, размер взносов в уставном фонде, участие иностранных специалистов в работе СП.
- Объемы производства в ассортименте, источники материальной техникой обеспечения, канала сбыта продукции, участие партнеров в создании уставного фонда;
- Его финансовое положение, экономические интересы иностранного партнера, цели и намерения в совместном сотрудничестве
- Его финансовое положение, карточку, регистрации фирмы, конкурентоспособность продукции, цели и намерения в совместном сотрудничестве, долю в уставном фонде в валюте;

197 Что должно быть указано в договоре о создании СП

- Все ответы верны;
- Срок деятельности СП;
- Наименование, реквизиты, размеры уставного фонда и доли партнеров в нем;

- Цели и основное содержание его деятельности
- Все ответы не верны

198 Целью создания СП является

- Привлечение дополнительных материальных и финансовых ресурсов ,получение доступа к передовым «ноу-хау»;
- Все ответы не верны
- Привлечение зарубежных технологий и передового опыта, более полное насыщение внутреннего рынка качественной продукцией ,привлечение дополнительных ресурсов, развитие экспортной база страны;
- Расширение доступа к рынку и развитие экспортной база страны
- Все ответы верны:

199 Перечислите типы СП?

- Лицензирование; управление по контракту; подрядное производство ,совместное владение
- Подрядное производство, управление по контракту;
- Лицензирование, подрядное производство
- Лицензирование , управление по контракту
- Совместное производство, лицензирование, управление по контракту, совместные капиталовложение

200 Что представляет собой тип СП совместное владение

- Объединение сторонами активов самостоятельные органы управления .участия сторон в прибылях и убытках в соответствии с вложенным капиталом
- Фирма представляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежный партнер обеспечивает необходимый капитал
- Лицензиар передает патент и « ноу-хау», лицензиар получает выход на международной рынок с минимальным риском
- Заключается контракт с местным производителем на выпуск товара
- Продукция изготовляемая на совместных предприятиях может продаваться производимой стране, так и в странах-участницах совместной деятельности

201 Содержание этапов коммерческой сделки в СП заключается

- Установление делового контакта ,оформление заказа, выполнение условий поставки и расчетов за ее выполнение ,исполнение заказа продавцом;
- Установление делового контакта ,оформление заказа выполнение условий поставки
- Установление делового контакта с партнерами, выполнение заказа продавцом;
- Установление делового контакта с партнерами, выполнение условий поставки и расчетов за ее выполнение;
- Оформление заказа ,исполнение заказа продавцом, выполнение условий поставки и расчетов за ее выполнение

202 Что должен делать продавец, на этапе установления делового контакта с партнерами коммерческой сделки СП

- Проверить платежеспособность покупателя
- Произвести операции : упаковку товара в соответствующими правилами ,нормами и стандартами ,страхование товара и оформления страхового полиса, подготовку к отправке и отгрузку товара ;
- Предусмотреть возможность предоставления покупателю скидки с цены, а также оплаты фрахта продавцом или покупателем
- Составлять сопроводительное письмо и с моменты письменного согласия поставщика заключить контракт на предложенных условиях
- Все ответы верны

203 Какие мероприятия осуществляются на этапе коммерческой сделки СП выполнение

условий поставки и расчетов

- Проверить платежеспособность покупателя
- Выполнение погрузочного ордера ,а также коносамент, включающий наименование и описание товара, количество мест, условия и особенности перевозки
- Составлять сопроводительное письмо и с моменты письменного согласия поставщика заключить контракт на предложенных условиях
- Произвести операции: упаковку товара в соответствующими правилами ,нормами и стандартами ,страхование товара и оформления страхового полиса, отгрузку отправке и отгрузку товара
- Все ответы верны

204 Что означает раздел контракта цена и суммы контракта

- Это сумма денег в определенной валюте, которую покупатель обязан уплатить продавцу за единицу товара или ее товар, доставленным в контракте пункт;
- Все ответы не верны
- Представляют собой согласованные поставщиком и покупателем условия и сроки платежей, способы и порядок расчетов ,валюта платежа
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Все ответы верны.

205 Что предоставляет собой раздел контракта платежные условия

- Вводная часть контракта, в которой указывается номер, место, дата подписания контракта, определяется стороны ,от имени которых заключается договор;
- Определяет порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с несоответствием поставленного товара условием, а также нарушением сроков и условий поставки
- Это сумма денег в определенной валюте, которую покупатель обязан уплатить продавцу за единицу товара или ее товар, доставленным в контракте пункт;
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Все ответы не верны.

206 Обязательные реквизиты внешнеторговых документов

- Все ответы верны;
- Количество мест, вес нетто и брутто, вид упаковки и маркировки, кубатура;
- Номер контракта и дата его подписания, наименование товара
- Название документа, наименование продавца и покупателя, дата и место выписки
- Все ответы не верны

207 объем или величина товарооборота -это

- Стоимостный показатель, отражающий сумму цен проданных товаров
- нет правильного ответа
- количественный характер товарооборота
- товарооборот
- все ответы верны

208 При посещении поставщиков какие вопросы необходимо выяснить

- Все ответы верны
- Контролирует ли поставщик качество продукции на каждом этапе производства, какие методы контроля качества он применяет
- Возможна ли модернизация продукции, достаточна ли хорошо упаковка предохраняет закупаемую продукцию, экологично ли она
- Качество продукции, возможные финансовые льготы

- Все ответы не верны

209 Что относится к основным обязанностям поставщика

- Своевременное информирование покупателя о готовности материальных ресурсов к отгрузке
- Все ответы верны
- Нести коммерческий риск и расходы по транспортировке
- Обеспечение проверки качества поставляемой продукции и упаковки за свой счет
- Поставка продукции на условиях договора

210 Что относятся к основным обязанностям покупателя

- Принятый продукции в месте и срок уплаты, цену товара, нести расходы и риски, которым может подвергаться продукция после передачи покупателю
- Все ответы не верны
- Вывести материальные ресурсы со склада предприятия – поставщика
- Обеспечение проверки качества поставляемой продукции и упаковки за свой счет
- Все ответы верны

211 Что должны содержать реквизиты платежного поручения

- Все ответы верны
- Наименование средств и банка получателя, номер его счета в банке
- Наименование плательщика и его банка, а также номер его счета в банке
- Номер и наименование документа, а так же число, месяц, год его выписки
- Назначение и сумма платежа

212 Что такое рекламация

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

213 Что такое хозяйственные связи

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

214 Обязательные условия договора поставки

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

215 Виды расчета с векселями

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

216 Цель упаковки товаров заключается в:

- Все ответы верны
- формировании единицы груза для погрузки-выгрузки товаров
- формировании единицы груза для транспортировки товаров
- предотвращении порчи товаров
- формировании единицы груза для складирования товаров

217 Что такое пролонгация?

- Продолжение договора поставки
- Выполнение договора поставки
- Исполнение договора поставки
- Завершение договора поставки
- Все ответы верны

218 Договор купли-продажи товаров

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

219 Договор поставки товаров

- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товары сдаются покупателю тотчас же по заключению договора
- Все ответы верны

220 Договор поставки заключается на

- Все ответы верны
- 2
- 3
- 5
- 1 или иной период

221 Источники информации для выбора поставщиков является

- Изучение рынков сырья и материалов
- Качества продукции, цены на единицы продукции, комплектность поставок:
- Надежность, наличие сервисного обслуживания, периодичность поставки
- Сравнительные производственные мощности поставщиков
- Цены на закупаемые материалы

222 Критерий предварительного выбора поставщиков

- Все ответы верны
- Цена единицы продукции, возможность переналадки оборудования
- Форма расчетов, качество продукции по специализации
- Производственная мощность, удаленность поставщика;
- Комплект поставки, упаковка, размер партии

223 Критерий окончательного выбора поставщика

- Финансовые условия, время поставки, наличие сервисного обслуживания после поставки. коммуникационные особенности складские условиях
- производственная мощность, цена на единицы продукции форма расчетов, коммуникационные особенности
- Форма расчетов, производственная мощность, качество продукции складские условия,
- Финансовые условия, производственная мощность, форма расчетов
- форма и время поставки, коммуникационные особенности возможность переналадки оборудования, комплектность поставки

224 При расчете с чеками в бланк чека должны указаны

- Все ответы верны
- Наименование чекодателя, условной номер банка
- Номер лицевого счета чекодателя
- Наименование банка и его местонахождение
- Предельной размер суммы ,на которую может быть выписан чек

225 Предприятие ,принимаящее чеки. в чем должен убедиться

- Все ответы верны
- Подпись чекодателя, поставленный в момент его заполнения, идентична подписи в чековой книжке
- Номер счета чекодателя . поставленной в чеке, соответствует отмеченному в чековой карточке
- Сумма чека не превышает предельной суммы, указанной на его оборотной стороне и в чековой книжке
- Все ответы не верны

226 Что должен указать плательщик в заявлении на аккредитив

- Номер договора, по которому открывается аккредитив, и также срок доставки аккредитива
- Вид материальных ресурсов ,для поставки которых открывается аккредитив, сумма аккредитива
- Наименование поставщика, место исполнения аккредитива
- Вид аккредитива, наименование банка исполняющего аккредитив
- Все ответы верны

227 Сущность расчета чеками

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

228 Сущность расчета в порядке плановых платежей

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

229 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

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

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

231 Что входит в систему хозяйственных связей

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

232 Предмет договора купли-продажи

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

233 Предмет договора поставки товаров

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

234 От чего зависит какое число поставщиков должно участвовать в выполнение заказа на каждый материал

- Назначения материала ,конъюнктуры рынка, количества требуемого материала
- Конъюнктуры рынка, дополнительными формами обслуживания
- Форма деловых отношений, связанные с предоставлением потребителям скидок с цены
- Назначение и и характеристики материалов
- Все ответы верны

235 В коммерческой деятельности маркировка продукции должна

- Все ответы верны
- Предупреждать об опасностях, содержащихся в специфике перевозимого груза
- Указать транспортным организациям, как обращаться с грузом
- Быть источником товаросопроводительной информации
- Все ответы не верны

236 Условиями поставки в Инкотермс являются

- СИФ ,ФОБ,КАФ,ФАС
- СИФ,КАФ,ФОБ
- СИФ, ГАТТ, КАФ;
- СИФ,ФОБ,ГААТ
- СИФ,ФОБ,ГААТ,КАФ,ФАС

237 Что означает СИФ

- Продавец передает покупателю товар, осуществляет за свой счет его транспортировку, страхует товар на период транспортировки
- Обязанности продавца сводятся к тому, что он доставляет товар пункт погрузки и выгружают его вдоль борта транспортного средства и вдоль предлагаемого место его стоянки
- Обязанности и расходы транспортировке товара возлагается на покупателя
- Обязанности и расхода по транспортировке и страхованию товара возлагается на покупателя
- Ответственность с продавца переходят на покупателя в момент выкладки последней партии груза в согласованном месте

238 Что означает ФОБ?

- Обязанности и расхода по транспортировке и страхованию товара возлагается на покупателя
- Обязанности продавца сводятся к тому, что он доставляет товар пункт погрузки и выгружают его вдоль борта транспортного средства и вдоль предлагаемого место его стоянки
- Обязанности и расходы по транспортировке товара возлагается на покупателя
- Ответственность с продавца переходят на покупателя в момент выкладки последней партии груза в согласованном месте
- Продавец передает покупателю товар, осуществляется за свой счет его транспортировку страхует товар на период транспортировки

239 Что означает ФАС

- Обязанности и расхода по транспортировке и страхованию товара возлагается на покупателя
- Обязанности продавца сводятся к тому, что он доставляет товар пункт погрузки и выгружают его вдоль борта транспортного средства и вдоль предлагаемого место его стоянки
- Все ответы верны
- Обязанности и расходы по транспортировке товара возлагается на покупателя:
- Продавец передает покупателю товар, осуществляется за свой счет его транспортировку страхует товар на период транспортировки

240 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы, выполнение работы или оказанные услуги
- 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
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств

241 Сущность аккредитивной формы расчетов

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

242 Сущность расчета платежными поручениями

- 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 счета
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств

243 Контактной аудиторией для производителя являются

- СМИ
- конкуренты
- клиенты
- поставщики
- посредники

244 Цена продажи товара - это

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

245 Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объем продаж, высокий уровень расходов на маркетинг

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

246 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию

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

247 Функции оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям

- Оценка потребностей и спроса, преобразование промышленного ассортимента в торговый, накопление и хранение товаров, доставка, кредитование, информирование
- Расширить среду пользователей услугами оптового звена
- Максимально сориентирована на малое предпринимательство
- Организация движения товаров по каналам распространения, снабжения розничных предприятий планомерно, бесперебойно, равномерно
- Увеличивать объем оптовых операций

248 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

- Концентрация коммерческой деятельности, поддержка процесса перехода прав собственности на товар, инвестиционное обеспечение, маркетинговое обслуживание, минимизация коммерческого риска
- Создание условий для хранения товарных запасов и их сохранности, сократить потери товарных запасов при хранении
- Увеличение объема поставок, расширение товарного предложения, сокращение издержек обращения
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Обновление и модернизация складского хозяйства

249 Что является источником дохода франчайзинга

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

250 Что входит в расходы франчайзинга

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

251 Что входит в состав франчайзинга?

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

252 Основные разделы бизнес-плана

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

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

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

254 Банки как финансовые посредники :

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

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

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

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

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

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

- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод ценообразования на основе торгов

- метод ценообразования “следование за лидером
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

258 На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Групп

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

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

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

260 В квадранте Проблемные (трудные) дети матрицы Бостон Консалтинг Групп темп роста-доля рынка

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

261 В квадранте Дойные коровы матрицы Бостон Консалтинг Групп темп роста-доля рынка :

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

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

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

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

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

3740 ман.

264 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

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

265 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

- правильного выбора каналов распределения и сбыта
- увеличения объёма сбыта товара
- снижения издержек на производство и сбыт товара
- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- разработки новых товаров и совершенствования существующих

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

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

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

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

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

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

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

- 2600 манат

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

270 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

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

271 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

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

272 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

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

273 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

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

274 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

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

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

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

276 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

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

277 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

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

278 Цель рекламной кампании заключается в:

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

279 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

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

280 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования

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

281 Цель связей с общественностью заключается в.

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

282 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

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

283 В точке безубыточности:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования “следование за лидером”
- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

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

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

290 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

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

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

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

292 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- Какие предприятия используют стратегию “развития” бизнес-портфеля:
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны

293 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

294 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

295 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1994
- 1996
- 1998
- 2000
- 2002

296 Термин оффшорные зоны означает:

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

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

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

298 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

299 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

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

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

301 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

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

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

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

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

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

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

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

305 Сторонами по договору лизинга называются

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

306 Прямой экспорт - это:

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

307 Косвенный экспорт - это:

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

- экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием

308 Прямое инвестирование - это:

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

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

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

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

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

311 Что такое финансовый лизинг

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

312 Что такое возвратный лизинг

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

313 Что такое оперативный лизинг

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

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

314 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
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество

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

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

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

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

317 Что представляет собой коммерческая пропаганда

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

318 Что такое стимулирование сбыта

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

319 Что представляет собой личная персональная продажа

- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи

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

320 Что такое товарный знак

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

321 Классификация рекламных средств

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

322 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

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

323 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- пять
- шесть
- четыре
- семь
- три

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

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

325 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- консьюмеризм
- коллаж
- дискламацию

- биеннале
- анперифиле

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

- телевидение
- радио
- газеты
- специальные издания
- брошюры

327 Консьюмеризм - это:

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

328 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности:

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

329 Потребительская цена товара - это:

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

330 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

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

331 Что представляет собой тип СП подрядное производство

- Заключается контракт с местным производителем на выпуск товара
- Лицензиар передает патент и «ноу-хау», лицензиар получает выход на международный рынок с минимальным риском
- Фирма представляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежный партнер обеспечивает необходимый капитал
- Объединение сторонами активов самостоятельные органы управления, участия сторон в прибылях и убытках в соответствии с вложенным капиталом
- Продукция изготовляемая на совместных предприятиях может продаваться производимой стране, так и в странах-участницах совместной деятельности

332 Что такое клиринг

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

333 В чем заключена специфика международного сотрудничества

- Все ответы верны
- в активизации мирового рынка услуг и прежде всего торгово - посреднических по реализации и закупке товаров;
- организации доставки грузов от изготовителей до конечных потребителей;
- страхованию и финансово-кредитному обеспечению доставки грузов от изготовителей до конечных потребителей
- Все ответы не верны

334 В чем заключаются основные задачи на этапе ретроспекции

- все ответы верны
- сбор, хранение и обработка информации источника;
- оптимизация как состава источников, так и методов измерения и представления ретроспективной информации
- уточнение и окончательное формирование структуры и состава характеристик объекта прогнозирования.
- нет правильного ответа

335 Прогноз сбыта продукции может быть:

- все вышеперечисленные варианты верны
- краткосрочный;
- среднесрочный;
- долгосрочный;
- нет правильного ответа

336 Основным инструментом оценки эффективного развития фирмы, является:

- Сравнительный анализ посреднических компаний- аналогов, их финансовой устойчивости, коммерческой результативности с использованием показателей рыночной информации
- Сравнительный анализ посреднических компаний- аналогов; сравнение состояния бизнеса с делами конкурентов; анализ важнейших показателей или критериев
- Сравнение состояния бизнеса с делами конкурентов, а также анализ финансовой устойчивости компаний –аналогов
- Все ответы верны
- Все ответы не верны

337 Что можно отнести к нематериальным активам

- Патенты, лицензии, ноу-хау. права пользования земельными участками и природными ресурсами, цена фирма; торговые марки, товарные знаки ;
- Патенты, лицензии , ноу-хау, торговые марки, интеллектуальная собственность
- Лицензии, права пользования земельными участками и природными ресурсами ,товарные знаки
- патенты ,лицензии, цена фирмы интеллектуальная собственность, ноу-хау;
- Торговые марки, товарные знаки, патенты, лицензии, ноу-хау

338 Важнейшими показателями эффективности работы торгово- посреднического звена является

- Прибыль, рентабельность ,уровень издержек обращения; скорость оборачиваемости капитала
- Прибыль ,рентабельность
- Уровень издержек обращения, скорость оборачиваемости капитала
- Прибыль ,оценка окупаемости вложенных в посреднический бизнес средств
- Все ответы не верны

339 В состав нормируемых оборотных средств включается

- Товарные запасы, денежные средства и др. активы
- Денежные средства, находящиеся на расчетных счетах банков
- Целевые кредиты
- Дебиторская задолженность
- Денежные средства, находящиеся на текущих счетах

340 Показатели эффективности капитальных вложений

- Коэффициент общей эффективности
- Прибыль и рентабельность
- Товарооборот и товарные запасы
- Экономия расходов
- Оборачиваемость в днях и количестве оборотов

341 Перечислите основные показателей, характеризующие состояние посреднического рынка и его эффективность:

- Общее число организации и численность работающих в них; объем реализации по формам реализации; состояние товарных запасов; материально-техническая база оптовых организаций; уровень издержек обращения; рентабельность;
- Общее число организации; общее численность работающих; объем реализации, в.т.ч. по формам реализации
- Состояние товарных запасов; материально-техническая база оптовых организаций; издержек обращения
- Общее число организации и численность работающих в них; состояние товарных запасов ; уровень издержек обращения; рентабельность деятельности
- Все ответы верны.

342 По каким коэффициентам можно определить надежность состояния фирмы

- Автономии , обеспеченность собственными средствами
- Финансовой устойчивости; текущей ликвидности
- Автономии, финансовой устойчивости, текущей ликвидности
- Финансовой устойчивости, текущей ликвидности обеспеченность собственными средствами
- Автономии, финансовой устойчивости, текущей ликвидности, обеспеченность собственными средствами

343 Показателями определения рейтинга оптово-посреднических фирм является

- Все ответы верны
- Объем деятельности, затраты, доходность деятельности и рентабельность
- Финансовое состояние, деловая активность и связи с общественностью
- Поведение на рынке, имидж фирмы и качество обслуживания клиентов
- Все ответы не верны

344 Показатели эффективности использования основных фондов

- Фондоотдача, фондоемкость
- Коэффициент оборачиваемости в днях
- Коэффициент использования оборотных средств
- Коэффициент загрузки ;
- Товарооборот, товарные запасы:

345 Стратегическое планирование заключается в

- все ответы верны
- организационном стратегическом предвидении
- внутренней координации
- распределения ресурсов между несколькими направлениями
- деятельностью предприятия сферы коммерции

346 Долгосрочный прогноз охватывает:

- от 5 до 25 лет;
- от 3 до 12 месяцев;
- от 1 до 5 лет;
- от 25 до 50 лет
- от 50 до 65 лет

347 Спросом называется

- количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период
- метод вызванный ожидаемый повышением цен;
- рост доходов
- дедуктивный метод прогнозирования
- нормативный метод прогнозирования

348 Что характеризует коэффициент автономии

- Независимость финансового состояния торгово-посреднической фирмы от заемных источников средств
- Соотношение собственных заемных средств
- Общую обеспеченность фирм оборотными средствами для осуществления торгово- коммерческой деятельности и способность полного погашения ими срочных финансовых обязательств
- Отношение наличия собственных оборотных средств к оборотным активам
- Все ответы не верны

349 Что характеризует коэффициент текущей ликвидности?

- Независимость финансового состояния торгово-посреднической фирмы от заемных источников средств
- Долю собственных средств в общей сумме источников
- Отношение наличия собственных оборотных средств к оборотным активам.
- Общую обеспеченность фирм оборотными средствами для осуществления торговая коммерческой деятельности и склонность полного погашения ими срочных финансовых обязательств
- Соотношение собственных заемных средств

350 Что характеризует коэффициент обеспеченности собственными средствами

- Отношение наличия собственных оборотных средств к оборотным активам
- Отношение оборотных средств активов баланса к сумме текущих краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и ссуд

- Независимость финансового состояния торгово-посреднической фирмы от заемных источников средств
- Общую обеспеченность фирм оборотными средствами для осуществления торгово- коммерческой деятельности и способность полного погашения ими срочных финансовых обязательств
- Долю собственных средств в общей сумме источников

351 Показатели эффективности использования оборотных средств

- Оборачиваемость в днях коэффициенты использования средств
- Фондоотдача
- Фондоемкость
- Фондовооруженность
- Коэффициент- пробега грузовых автомобилей

352 Число акционеров в закрытом акционерном обществе не может быть более:

- 50 акционеров;
- 25 акционеров;
- 75 акционеров;
- 100 акционеров.
- нет правильного ответа

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

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

354 Когда возникла внешняя торговля?

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

355 Протекционизм – это:

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

356 Какие из нижеперечисленных не относятся к целям внешнеполитической политики?

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

357 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

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

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

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

359 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

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

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

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

361 Что означает Франчайзинг

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

362 Перечислить основные виды франчайзинга

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

- Деловой, производственный

363 Что такое производственный франчайзинг

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

364 Что означает термин франшиза

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

365 Что такое деловой франчайзинг

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

366 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

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

367 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

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

368 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на седьмой год прогнозирования составит:

- 89.978 тыс.манат
- 75.980 тыс.манат
- 86.909 тыс.манат
- 68.867 тыс.манат

78.546 тыс.манат

369 При прогнозировании продаж товаров предприятия посредством анализа трендов была получена следующая зависимость $F = 65.867 + 3.006 t$. Согласно трендовой модели объем продаж товаров предприятия на восьмой год прогнозирования составит:

- 89.915 тыс.манат
 68.867 тыс.манат
 78.546 тыс.манат
 89.978 тыс.манат
 75.980 тыс.манат

370 Первая часть исследования зарубежного рынка не включает изучение следующих вопросов:

- изучение и оценку фирм-конкурентов
 анализ требований потребителей к товару
 анализ перспектив развития рынка
 анализ предложения
 анализ спроса

371 Исследование потенциальных возможностей собственного предприятия не предусматривает:

- анализ спроса
 анализ результатов хозяйственной деятельности;
 анализ конкурентоспособности продукции;
 анализ конкурентоспособности предприятия;
 оценку конкурентных возможностей предприятия

372 Основной причиной, по которой предприятия идут на создание запасов, является то, что:

- на предприятии должно быть определенное количество материальных ресурсов для поддержания производственного процесса
 производство имеет сезонный характер
 создание запасов ограждает от устаревания лежащих на складе продуктов
 запасы маскируют производственные проблемы
 на предприятии должно быть определенное количество материальных ресурсов для пополнения склада готовой продукции

373 Прогнозирование оценки потребности в перевозках осуществляются с учетом

- складов сырья и готовой продукции предприятия производителя
 транспорта общего пользования
 предприятий оптовой торговли
 коммерческих организаций;
 наилучшего использования контейнеров и поддонов;

374 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
 деятельность, направленная на расширение рынков
 деятельность, направленная на обеспечение выживания на рынке
 деятельность, направленная на увеличение прибыли

- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если она не будет рекламировать свой товар

375 Из нижеперечисленных факторов объектами исследования микросреды маркетинга являются:

- потребители
 экономические факторы
 инфраструктура
 демография
 конкуренты

376 Потребность- это:

- объективное состояние субъекта, выражающее несоответствие между необходимым и имеющимся в наличии товаром (услугой), которое побуждает субъект к активности по устранению данного недостатка
 неопределенное состояние души, когда человек что-то хочет, но не может понять что именно
 все, что человек может потреблять
 платежеспособный спрос
 субъективное состояние субъекта, выражающее несоответствие между необходимым и имеющимся в наличии товаро

377 Потребительская ценность- это:

- соответствие между преимуществами, полученными в результате покупки и использования товара, и затратами на его приобретение
 осознание величины цены товара
 значимость товара для покупателя
 технико- технологические параметры изделия
 преимущества, которыми наделяются покупатели в результате практического применения товаров и (услугой), которое побуждает субъект к активности по устранению данного недостатка

378 В состав этапов планирования стратегий сегментации входит также:

- Создание соответствующего плана маркетинга
 Определение характеристик покупателей
 Анализ сходства и различий товаров
 Разработка профиля групп товаров
 Выбор конкурентного сегмента (сегментов)

379 При прогнозировании ёмкости рынка пользуются:

- методом системного подхода
 методом функционально-стоимостного анализа
 методом группировок
 экономико-математическим методом
 методом комплексного анализа

380 Такая группа факторов составляет основу позиционирования товара:

- восприятие достоинств товара потребителем
 поведение потребителя в процессе выбора товара
 поведение потребителя при покупке товара
 поведение потребителя после покупки товара
 процесс принятия потребителем решения о покупке товара

381 Более высокая цена на товар обычно наблюдается на этапе:

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

382 Жизненный цикл товара – это:

- интервал времени , в котором спрос на сезонной товар проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке
- интервал времени с момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования товара
- процесс развития продаж товара и получения прибылей
- совокупность фаз внедрения товара на рынок, роста продаж, зрелости товара и спада продаж
- жизнь в разные периоды времени

383 Из нижеперечисленных эта критерия не является обязательным для успеха проекта создания инновационного продукта:

- дополняемость с ранее продававшимися продуктами
- важность
- уникальность
- устойчивость
- ликвидность

384 На каком этапе предприятие начинает получать значительную прибыль, которая возрастает и достигает максимума к концу этого этапа :

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

385 Этапы организации консультационного проекта:

- все ответы верны
- Приглашение к тендеру
- Проведение предварительного исследования
- Подготовка предложения
- Реализация проекта

386 Банк в качестве коммерческого предприятия:

- осуществляет свои торговые, посреднические, кредитные операции, имеет собственный интерес в получении дохода и прибыли
- торгует особым товаром - деньгами, при этом сам покупает у продавцов денежные ресурсы, получая для себя при продаже прибыль и, выплачивая продавцам проценты
- принимает на себя большие обязательства перед различными рыночными субъектами, производит одновременно операции по выдаче кредитов, оплате счетов, переводу денег и т.д.
- выполняет операции по купле-продаже ценных бумаг
- функционирует в стране на основе закрепленных юридических и экономических норм, имеет собственную правовую основу

387 По функциональному назначению различают следующие виды банков:

- коммерческие
- государственные
- торговые
- отраслевые
- универсальные

388 Комплексная диагностика компании включает следующий анализ:

- ситуационный;
- организационно-управленческий;
- финансово-экономический;
- производственно-хозяйственный;
- все ответы верны

389 Кризисная ситуация не включает следующий этап:

- завоевание новых рынков;
- снижение эффективности производства и сбыта;
- ухудшение финансово-экономического состояния;
- несвоевременное или неполное удовлетворение требований кредиторов;
- несостоятельность (банкротство) компании;

390 К коммерческим рискам относятся :

- вероятность потерь в процессе реализации товаров и услуг
- вероятность потерь в результате слабого финансового состояния фирмы
- вероятность потерь в результате не достижения запланированных технических параметров
- вероятность потерь в результате сбоев и поломки оборудования
- вероятность потерь вследствие отрицательных результатов научно – исследовательских работ

391 Что не входит в состав предпринимательского риска?

- технический риск
- производственный риск
- финансовый риск
- инфляционный риск
- коммерческий риск

392 С чего исчисляется подоходный налог

- все ответы верны
- со всех доходов граждан
- с заработной платы
- с разовых доходов от различных видов творческой коммерческой деятельности
- от полученных дивидендов

393 Как называется посредник, который занимается продажей с доставкой товаров?

- коммивояжер
- дилер
- брокер
- маклер
- джоббер

394 Какими показателями оценивается работа коммерческой организации в сфере товарного

обращения

- все ответы верны
- объектом реализации товаров
- уровнем издержек обращения
- показателями товарооборачиваемости
- показатели прибыли

395 Какой принцип коммерческой деятельности создает репутацию коммерсанту в деловом мире?

- высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам
- нацеленность на получение прибыли
- гибкость коммерции, направленная на учет меняющихся требований рынка
- умение предвидеть коммерческие риски
- проявление личной инициативы нацеленность на получение прибыли

396 Что не входит в гибкость коммерции?

- не меняемые организационные структуры коммерции
- изучение и прогнозирование товарных рынков
- развитие и совершенствование сбытовой рекламы
- внедрение в коммерческую деятельность инноваций
- изменение профиля деятельности

397 К принципам коммерческой деятельности не относится:

- безответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам
- неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга
- гибкость коммерции, направленная на учет меняющихся требований рынка
- умение предвидеть коммерческие риски
- проявление личной инициативы и нацеленность на получение прибыли

398 Какие услуги являются основополагающими в коммерческой деятельности

- коммерческие
- производственные
- финансовые
- сбытовые
- посреднические

399 Операции, совершаемые в коммерческой деятельности, делят на:

- производственные и коммерческие
- производственные и финансовые
- производственные и посреднические
- коммерческие и финансовые
- коммерческие и посреднические

400 Как называется фирма, которая проводит коммерческо-посредническую работу согласно длительному договорному соглашению с предприятием-изготовителем относительно определенного товара или группы товарной продукции?

- дистрибьюторские фирмы
- бартерные конторы

- риэлторские фирмы
- дилерские фирмы
- агентские фирмы

401 К коммерческо-посредническим организациям не относится:

- торговые дома
- бартерные конторы
- дилерские фирмы
- агентские фирмы
- дистрибьюторские фирмы

402 Коммерческо-посредническая деятельность интегрирует в себе следующие направления:

- все ответы верны
- планирование объемов закупки и ее организация
- поиск и выбор наилучшего партнера из числа изготовителей и потребителей товарной продукции;
- определение оптимальных продажных и закупочных цен, соответствующих качеству товара, его конкурентоспособности, сложившейся ситуации на рынке;
- организация товародвижения и совершение торговых сделок;

403 К некоммерческим организациям не относятся?

- производственный кооператив
- потребительский кооператив
- религиозные организации
- общественные организации
- образовательные учреждения

404 К коммерческим операциям не относятся?

- упаковка товара
- организация рыночных исследований
- оценка инфраструктуры
- оценка основных конкурентов
- формирование действенной рекламы

405 Особый вид деятельности, связанный с куплей-продажей товаров, от которой зависят конечные результаты хозяйственной деятельности фирмы называется:

- коммерческая деятельность
- производственная деятельность
- финансовая деятельность
- посредническая деятельность
- консалтинговая деятельность

406 Как называется посредник, который самостоятельно находит покупателей и представляет продукцию конкретной фирмы?

- дистрибьютор
- дилер
- брокер
- маклер
- риэлтор

407 Кто не относится к посредникам?

- бизнесмен
- маклер
- брокер
- дистрибьютор
- дилер

408 К коммерческим организациям относятся:

- все ответы верны
- торговые дома
- оптовые предприятия
- розничные предприятия
- ярмарки

409 Для заключения сделки необходимо оговорить следующие условия:

- все ответы верны
- количество и качество товара
- цену товара и срок поставки
- форму расчета
- обстоятельства форс-мажора

410 К посредническим организациям относятся:

- все ответы верны
- бартерные конторы
- дилерские фирмы
- агентские фирмы
- дистрибьюторские фирмы

411 Как за границей называют товарищество?

- партнерство
- корпорация
- концерн
- консорциум
- картель

412 Каковы основные элементы маркетинговых исследований?

- позиционирования, сегментация, создание преимуществ конкуренции
- определение объектов прямого маркетинга, поиск иностранных партнеров, ассортиментный порядок товаров
- установление цены, поиск иностранных партнеров, позиционирование
- определение объема спроса, анализ потребителей, анализ конкурентов
- установление цены, планирование, определение каналов распределения

413 Что означает понятие SWOT?

- сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы
- комплекс маркетинга
- себестоимость, рентабельность, показатели прибыли
- рациональность мероприятий «промоушн»
- рентабельность, маркетинговые исследования, результаты финансирования

414 Что из нижеперечисленных не относится к коммерческой деятельности?

- производство товаров народного потребления
- посреднические услуги по купле-продаже товаров
- реклама, представительские услуги
- перепродажа товаров
- маркетинговые услуги

415 Какое из нижеперечисленных определений можно отнести к предпринимателю?

- предприимчивая, идущая на риск личность, новатор, думающий о будущем развитии
- лицо, оказывающее услуги с целью получения прибыли
- лицо, занимающееся любым видом деятельности с целью получения прибыли
- любое лицо, оказывающее платные услуги
- лицо, думающее о прибыли

416 При организации коммерческого бизнеса необходимо провести тщательный маркетинг, который направлен на:

- все ответы верны
- анализ рынка интересующих товаров
- выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка
- выявление спроса на товары и услуги
- определение цены покупки и реализации

417 Для планирования необходимо использовать все плановые показатели с конечными результатами для:

- достижения экономии ограниченных ресурсов и роста эффективности производства
- обеспечения более эффективной работы предприятия
- повышения показателей рентабельности
- освоения новых видов продукции
- оптимизации расходов

418 Дайте определение коммерческой марже (чистая рентабельность продаж):

- коэффициент, показывающий какую норму чистой прибыли приносит предприятию каждый манат, полученный им в качестве выручки
- коэффициент, который равен отношению выручки без НДС к суммарным инвестициям в проект
- отношение валовой прибыли к полученной выручке
- разница между валовой прибылью и чистой прибылью
- нет правильного ответа

419 Прогнозирование новой конкурентоспособной продукции это:

- систематическое проведение экономического анализа;
- удовлетворение всех потенциальных потребителей;
- всеобщая мера потребления и использования различных ресурсов;
- сочетание производственных мощностей всех подразделений производства
- планирование производственной программы

420 Важнейшими показателями конкурентоспособности продукции являются:

- технический уровень и качество;
- разработка товаров и изменение цен;
- проникновение на рынок;
- профессионализм персонала и социальная ответственность;
- экономическая эффективность продукции

421 В ходе прогнозирования новой продукции для оценки ее конкурентоспособности применяется система следующих показателей:

- единичные, групповые, интегральные;
- восприятия потребителей;
- желания потребителей;
- конкурентное положение;
- интегральные

422 Какие методы могут быть использованы при процессе прогнозирования:

- экспертные оценки;
- метод научного обоснования;
- аналитический расчетный метод;
- экспериментальный метод;
- аналитический - исследовательский метод

423 План оборота наличных денежных средств, отражающий поступления и выплаты наличных денежных средств через кассу коммерческой организации - это есть:

- кассовый план
- налоговый план
- долгосрочный план
- стратегический план
- календарный план

424 Конечный финансовый результат предприятия, выявленный в текущем учётном периоде от реализации продукции, работ, услуг и другого имущества, а также от внереализационных доходов и расходов, называется

- прибыль
- выручка
- рентабельность
- излишек
- доход

425 Чистая прибыль – это

- отношение валовой прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств
- отношение прибыли к объёму продаж
- прибыль от всех видов деятельности за вычетом убытков и уплаченного налога
- разница между выручкой от реализации и переменными затратами
- прибыль за вычетом общей суммы активов

426 На основе скольких документов проводится анализ финансовых ресурсов фирмы?

- 3
- 2
- 4
- 5
- 6

427 Что такое чистая прибыль предприятия

- это валовой доход за вычетом всех затрачиваемых средств;

- это разница между доходами и расходами;
- это сумма всех издержек;
- это доход, полученный в результате продажи товаров
- нет верного ответа

428 Какой вид прибыли не существует

- финансовая прибыль
- балансовая прибыль
- чистая прибыль
- перераспределённая прибыль
- валовая прибыль

429 Стратегическое планирование торгово-посреднической фирмы, Это

- Многократный процесс разработки концепции развития всей фирмы, , формирование для него миссии, определяющий долговременную ориентацию коммерческой деятельности;
- Инструмент гибкого непрерывного реагирования на возможные изменения параметров воздействия внешнего окружения;
- Разработка целевых программ, содержащих мероприятия, позволяющие практически реализовать конкретную стратегию деятельности;
- Определение целей развития на основе прогноза его возможностей и изменений внешней среды, а также выработку программы действий по достижению этой цели;
- Определение программ и планов деятельности фирмы:

430 Какие виды внутрифирменного планирования имеются от периода и уровня

- Оперативные, тактические, стратегические;
- краткосрочные, долгосрочные, стратегические
- Оперативные, планирование по мелким предприятиям
- Тактические, среднесрочные;
- Все ответы не верны

431 Из сколько разделов состоит бизнес-план

- 5
- 6
- 8
- 7
- 4

432 Что представляет собой бизнес операция?

- Совокупность процедур от начала до завершения предпринимательского замысла или проекта
- Документ оперативного планирования, который помогает оценить собственные силы и предотвратить возможные негативные последствия;
- Привлечение необходимых материальных, трудовых финансовых и других видов ресурсов требуемых для реализации конкретных целей оперативного планирования;
- Содержит контрольные показатели коммерческой деятельности и является экономическим обоснованием при получении финансовой поддержки со стороны банков, государства и других инвесторов
- Документ ,в котором отражены основные пути решения проблемы в результате тщательного анализа ее выгодности для привлечения возможных контрагентов и потенциальных финансовых партнеров;

433 Из каких частей состоит материальный баланс?

- Ресурсы (приходная часть)и распределение ресурсов

- Приходная часть и импорт
- Расходная часть и рыночный фонд
- Приходная часть и поступления из государственного резерва
- Поступления по импорту

434 Каким методом определяются товарные ресурсы

- Балансовым методом
- Методом экономического анализа
- экономико-статистическим методом
- Методом технико-экономических расчетов
- экономико –математическим методом:

435 Основная цель разработки стоимостного баланса

- Обеспечение пропорциональности между товарными и ресурсами и их потреблением
- Обеспечение пропорциональности между товарными фондами и товарными ресурсами
- Регулировать импорт
- Обеспечить поступление в государственный бюджет
- Прогнозировать покупательский спрос

436 Какие из ниже перечисленных отраслей относятся к промышленному производству?

- Тяжелая, легкая и пищевая
- Metallургия, продовольственная, непродовольственная
- Тяжелая, легкая, цветная
- Государственная, негосударственная
- Государственная, негосударственная, пищевая

437 Издержки обращения представляет собой:

- Выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров от производства до потребителя
- Выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для производства товаров
- Совокупность затрат, связанных с выполнением плановых заданий по товарообороту
- Совокупный объем денежных средств, затрачиваемых потребителями на покупку товаров
- Совокупный объем денежных средств, полученных работниками по количеству и качеству затраченного труда

438 Что из перечисленного не относится к количественным методам прогнозирования:

- метод временных рядов;
- метод БоксаДженкинса;
- регрессионный анализ;
- эндогенный метод
- метод Дельфи.

439 При соблюдении каких факторов разрабатывается главная цель стратегического развития фирмы

- Все ответы верны:
- Учет распределения ресурсов;
- Адаптация к внешней среде;
- Внутренние возможности фирмы и регулирование ими

- Объективная оценка внутри фирменных преимуществ и недостатков относительно основных конкурентов

440 Процесс стратегического планирования коммерческо- посреднической деятельности состоит из скольких этапов

- 5
 2
 3
 4
 6

441 Оперативное планирование фирмы позволяет:

- Определить последовательность действий, взаимоувязать цели и задачи, дать четкий алгоритм решения проблемы, объема бизнес операции, наметить тактику поведения на рынке
 Наметить тактику поведения на рынке ,а также объемах продаже и доходов; взаимоувязать цели и задачи
 Определить последовательность действий в ходе организации оптово-посреднической деятельности, дать четкий алгоритм решения проблемы;
 Взаимоувязать цели и задачи, объемы бизнес- операции,определить последовательность действий в ходе организации оптово-посреднической деятельности;
 Все ответы не верны:

442 Какие задачи решаются при формировании оперативных планов

- Все ответы верны
 Разработка и определение конкретных действий, необходимых для достижения поставленных целей
 Формирование оперативного плана с конкретизацией персональной ответственности;
 Определение конкретных мер по поиску и налаживанию необходимых выгодных коммерческих связей как с поставщиками, так и с покупателями;
 Определение объема и сроков привлечения необходимых материальных ,трудовых, информационных, финансовых и других видов ресурсов;

443 Перечислите основных разделов бизнес-плана?

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

444 Какие основные этапы включает: Схема проведения бизнес- операции

- Идею, формирование замысла, планирование, заключение контрактов, ресурсное обеспечение, получение и реализацию продукции; достижение намеченного эффекта;
 Формированию замысла, планирование, заключение контрактов
 Планирование, заключение контрактов, достижение намеченного эффекта
 Заключение контрактов ,ресурсное обеспечение, получение и реализацию продукции
 Формирование замысла, планирование, заключение контрактов, ресурсное обеспечение, сделка, реализация продукцию.ё

445 Источниками образования товарных ресурсов является

- Промышленное производство, крестьянско-фермерские хозяйства, вспомогательные хозяйства, производственные предприятия массового питания
 Фирмы, предприятия легкой и тяжелой промышленности
 Вспомогательные хозяйства, производственные предприятия

- крестьянско-фермерские хозяйства, производственные предприятия,
- Предприятия тяжелой, легкой и пищевой промышленности

446 Составные части баланса товарных ресурсов

- Ресурсы и распределения
- Прибыль и налоги
- Доходы и расходы
- Приходная и доходная
- Расходная и затратная

447 Какие источники ресурсов отражаются в приходной части баланса материальных ресурсов

- Запасы товаров на начало планируемого периода, поступления от производства, импорт, поступление товаров из государственного резерва и др.
- Рыночный фонд, экспорт, возврат и пополнение государственного резерва, запасы на конец планируемого периода
- Запасы на начало и конец планируемого периода, поступление товарных запасов, объем продаж
- Поступление от производства, поступление из государственного резерва и экспорт
- Запасы на начало планируемого периода, импорт, экспорт и объем продаж

448 Какие из ниже перечисленных источников не входят в состав товарного предложения

- Укомплектованные и отсортированные средства производства, предназначенные для продажи в соответствующих фирмах
- Сырьё, материалы, полуфабрикаты, находящиеся на складах производственных предприятий, предназначенные для нормального функционирования производственных цехов
- Укомплектованная для продажи готовая продукция, находящаяся на складах производственных предприятий
- Товарные запасы, находящиеся в пути и на складах оптовых баз
- Товарные запасы, находящиеся в розничных торговых предприятиях и на их складах

449 Основными предпосылками развития внешнеэкономического взаимодействия стран является:

- Все ответы верны
- неравномерность экономического развития различных стран, межотраслевая структура
- различная специализация промышленного и сельскохозяйственного производства
- специфика внутренних трудовых, сырьевых и финансовых ресурсов каждой страны;
- различный уровень НТП, особенности географического положения

450 Какая из ниже перечисленных целей не является целью внешнеторговой политики

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

451 Что представляет собой квота?

- налог на добавленную стоимость
- таможенные сборы за хранение товаров
- плата за участие в таможенных аукционах

- максимальный объем разрешенного экспорта и импорта товаров в течение определенного периода времени
- таможенная пошлина

452 В каких случаях применяются специальные пошлины

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

453 Что такое полное себестоимость

- Фабрично-заводская себестоимость и не производственные расходы
- Производственные расходы
- Себестоимость и иные расходы
- Средние расходы и прибыль
- Расходы по транспортировке и хранению товаров

454 По экономическому содержанию издержки обращения делятся на:

- Расходы, связанные с продолжением процессов производства в сфере обращения и сменой форм стоимость
- Расходы, связанные с объемом и структурой товарооборота
- Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
- Расходы, связанные с численностью работников и заработной платой
- Расходы, связанные с повышением производительностью и эффективности труда

455 Сколько основных комплексных статей включает в себя номенклатура статей издержки обращения

- 14
- 20
- 28
- 30
- 22

456 самой распространенной организационно правовой формой в настоящее время является:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- товарищество на вере;
- производственный кооператив;
- открытое акционерное общество (ОАО);
- закрытое акционерное общество (ЗАО).

457 Основные этапы процесса стратегического планирования коммерческо посреднической деятельности, является:

- Создание информационной базы; анализ внутрифирменных преимуществ и недостатков; анализ внешних факторов и учет их воздействия на бизнес; выбор вариантов развития фирмы; механизм оценки реализации и контроля;
- Анализ внутрифирменных преимуществ и недостатков;

- Создание информационной базы массива данных; анализ внешних факторов и учет воздействия на бизнес; механизм оценки реализации и контроля;
- Анализ внешних факторов и учет их воздействия на бизнес; выбор предпочтительных вариантов развития фирмы; механизм оценки реализации и контроля
- Все ответы верны

458 В чем заключается анализ зон деятельности оптово-посреднической деятельности ?
Исследуются:

- Все ответы верны.
- Перспективы роста влияния собственной фирмы;
- Перспективы рентабельности торгового функционирования в данной зоне с ожидаемым размером прибыли при заданных затратах;
- Ожидаемый уровень нестабильности внешней среды и конкурентной борьбы
- Состояние жизненного цикла товаров и услуг и спроса на них

459 При стратегическом планировании развития коммерческо-посреднической фирмы каких принципов должен придерживаться руководство

- Все ответы верны.
- Разработка правил и приемов, обеспечивающих эффективное достижение главной цели
- Формирование базы стратегического планирования с предварительной подготовкой массива исходных данных в области исследования рынка;
- Осуществление взаимной увязки основных элементов стратегического планирования в пространстве и времени;
- Окончательный выбор варианта из рыночного портфеля стратегического планирования;

460 Этапы оперативного решения планирования:

- Определение цели, задачи, средства решения; выделение основного решения, оценка итогов выполнения бизнес операции; контроль за ходом намеченных мероприятий;
- Выделение основного решения, оценка итогов выполнения бизнес операций по сравнению запланированными
- Контроль за ходом выполнения намеченных мероприятий оценка действенности оперативного плана
- Определить последовательность действий в ходе организации оптово-посреднической деятельности, дать четкий алгоритм решения проблема;
- Определить последовательность действий. взаимовязать цели и задачи, дать четкий алгоритм решения проблемы, объема бизнес операции, наметить тактику поведения на рамке;

461 Что предоставляет собой бизнес-план

- Документ ,в котором отражены основные пути решения проблемы в результате тщательного анализа ее выгоды для привлечения возможных контрагентов и потенциальных финансовых партнеров
- Совокупность процедур от начала до завершения предпринимательского замысла или проекта;
- Содержит контрольные показатели коммерческой деятельности и является экономическим обоснованием при получении финансовой поддержки со стороны банков, государства и других инвесторов;
- Привлечение необходимых материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов требуемых для реализации конкретных целей оперативного планирования
- Документ оперативного планирования, который помогает оценить собственные силы и предотвратить возможные негативные последствия

462 Какие из ниже перечисленных факторов не относятся к факторам, определяющим размер и структуру товарного предложения?

- Все духовные и материальные запасы, специальные запасы, вспомогательные материалы, текущие товарные запасы
- Уровень общественного развития, развитие научно-технического прогресса и внедрения его достижений

- Объем и структура производства, размещение, специализация и концентрация производства
- Сложность и широта производственного ассортимента, ценовые и неценовые факторы
- Время и период производства

463 Что понимается под фабрично-заводской себестоимостью

- Производственные расходы, затрачиваемые непосредственно на производство продукции
- Сырье и основные материалы
- Отчисление и социальное страхование, затрачиваемые непосредственно на производство продукции
- Стоимость энергоносителей, топлива, расходуемых непосредственно на производство продукции
- Общезаводские расходы, затрачиваемые непосредственно на производство продукции

464 По видам затрат издержки обращения делятся на

- Затраты, связанные оплатой труда торговых работников, оплатой услуг других отраслей экономики, материальным потреблением в торговых предприятиях, материальными потерями
- Затраты, связанные с объемом структурой товарооборота, товарными запасами
- Затраты, связанные с численностью работников, фондом оплаты труда, уровнем фондом оплаты труда, производительности и эффективности труда
- Производственные затраты, транспортные расходы, валовый доход, основной капитал
- Амортизация основного капитала, износ тары, расход топлива, электрической энергии

465 Под структурой издержек обращения понимается:

- Удельный вес отдельных статей расходов в общем издержек обращения
- Удельный вес отдельных групп расходов в общем объеме товарооборота
- Процентное соотношение величины издержек обращения к товарообороту
- Отношение величины статей расходов к товарообороту
- Групповая классификация расходных статей

466 Оптовый товарооборот это -

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

467 Совместное предприятие – это

- такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесенных паевых взносов двумя или более учредителей, один из которых – иностранное физическое или чаще всего юридическое лицо
- коммерческая организация с разделенным на доли учредителей уставным капиталом- хозяйственное общество
- предприятие, созданное для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.
- все ответы верны
- нет правильного ответа

468 наиболее распространенной формой собственности является:

- частная;
- государственная;
- муниципальная;
- смешанная.
- кооперативная

469 Виды оптовых ярмарок

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

470 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки

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

471 Международные торги

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

472 Основные понятия экспортно-импортных операций

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

473 Что такое импорт

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

474 Что такое экспорт

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

475 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

476 На каких принципах строится таможенное право

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

477 Внешнеэкономическая связь, это:

- система торгово-экономических, валютно-финансовых, производственных и научно-технических взаимоотношений предприятий и организации страны с зарубежными партнерами;
- коммерческая деятельность связанная с вывозом и продажей за границу товаров или услуг
- система торгово-экономических и валютно-финансовых взаимоотношений республиканских предприятий и организаций с зарубежными контрагентами;
- система производственных и научно-технических взаимоотношений республиканских предприятий и организаций с зарубежными партнерами
- Все ответы верны

478 Центральные органы, осуществляющие политику в области внешнеэкономической связи являются:

- МИД, ГТК, Минфин, Центральный банк, МЭР;
- МИД, МЭР;
- МЭР, ГТК, Минфин
- МИД, МЭР, Минфин, Центральный банк
- МИД, МЭР, Центральный банк

479 На международной арене какие виды торгово-посреднических фирм являются наиболее распространенными?

- Все ответы верны
- Экспортные и импортные торговые фирмы, агентские фирмы со своим штатом экспортных и импортных агентов;
- международные дистрибьюторские фирмы
- комиссионные экспортные и импортные фирмы
- международные торговые дома в виде крупнейших транснациональных корпораций;

480 Что представляет собой экспортные фирмы

- торговое предприятие, которые закупают за свой счет товары на внутреннем рынке и затем перепродают их от своего имени за рубежом;
- деятельность, связанная с вывозом и продажей за границу товаров и услуг, произведенных в стране-экспортере для передачи в собственность иностранному контрагенту
- деятельность, связанная с вывозом за границу ранее ввезенного в страну товара иностранного производства, которой в реэкспортирующей стране не подвергался переработке
- закупают за свой счет за границей товары в целях их продажи на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам;
- деятельность, направленная на вывоз из-за границы ранее вывезенных туда отечественных товаров

481 К услугам в сфере связи относятся:

- Все перечисленное
- Услуги телевидения
- Услуги телефонной связи
- Услуги радиофикации
- Ни одно из перечисленных

482 Что такое таможенный тариф

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

483 Что такое таможенная пошлина

- Порядок вывоза и ввоза товаров
- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота
- 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

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

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

485 Свободная торговля это

- Неограниченная внутренняя торговля и внешняя торговля
- Неограниченная внутренняя торговля
- Неограниченная внешняя торговля
- Зона свободной торговли
- Оффшорная зона

486 Что такое бартер

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

487 Основной формирования внешнеэкономических связей является:

- Все ответы верны
- международное разделение труда

- углубление специализации и кооперирования на мировом рынке
- расширение международного обмена товарами, услугами и знаниями;
- получения наибольших экономических выгод с учетом разницы между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых и импортируемых видов продукции, работ и услуг;

488 Что предоставляет собой тип СП управление по контракту

- Фирма представляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежный партнер обеспечивает необходимый капитал;
- Лицензиар передает патент и « ноу-хау», лицензиар получает выход на международной рынок с минимальным риском
- Заключается контракт с местным производителем на выпуск товара
- Объединение сторонами активов самостоятельные органы управления участия сторон в прибылях и убытках в соответствии с вложенным капиталом
- Все ответы верны

489 Что предоставляет собой тип СП лицензирование

- Лицензиар передает патент и « ноу-хау», лицензиар получает выход на международной рынок с минимальным риском
- Объединение сторонами активов самостоятельные органы управления , участия сторон в прибылях и убытках в соответствии с вложенным капиталом
- Фирма представляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в области управления, а зарубежный партнер обеспечивает необходимый капитал
- Заключается контракт с местным производителем на выпуск товара
- Все ответы не верны

490 При продаже товаров за рубеж какие риски может нести СП

- Риск обусловленный колебаниями валютного курса транспортный риск и риск ,связанный с реализацией товаров на рынке
- Риск связанной с изменением цены, риск связанный с непредвиденными политическими событиями
- Риск потери товара от пожара и других стихийных бедствии
- риск уничтожения или порчи груза при транспортировке, риск связанный с действиями конкурентов
- Риск невыполнения договорных обязательств партнера, риск обусловленный колебаниями валютного курса

491 Что представляет собой раздел контракта СП ,заявление претензий?

- Раздел контракта ,в котором определены порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с соответствием поставленного товара условиям контракта
- Согласование контрагентами даты ,в котором товары должны быть поставлены продавцами в установленные контрактом пункты
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Раздел дает возможность либо переносить сроки выполнения контракта, либо вообще освобождает контрагентов от выполнения обязательств
- Возникают вследствие непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера

492 Что означает раздел контракта СП санкции за невыполнение сторонам обязательств возмещение убытков

- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Определяет вид сделки, наименование товара, его количество, базисное условия поставки
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Раздел контракта ,в котором определены порядок и сроки заявления

- Возникают вследствие непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера

493 Что представляет собой раздел контракта СП форс-мажорные обстоятельства

- Возникают вследствие непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера
- Возникает в процессе исполнения контракта из-за различного толкования контрагентами отдельных его вопросов
- Раздел дает возможность либо переносить сроки выполнения контракта, либо вообще освобождает контрагентов от выполнения обязательств
- Определяет размеры и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств
- Все ответы верны

494 Сущность раздела контракта разрешение спорных вопросов ?

- Возникает в процессе исполнения контракта из-за различного толкования контрагентами отдельных его вопросов
- Определяет размер и предельные суммы штрафов при нарушении сторонами своих контрактных обязательств:
- Согласование контрагентами даты ,в котором товары должны быть поставлены продавцами в установленные контрактом пункты
- Определяет порядок и сроки заявления претензий покупателем продавцу в связи с несоответствием поставленного товара условиям, а также нарушением сроков и условий поставки;
- Раздел дает возможность либо переносить сроки выполнения контракта, либо вообще освобождает контрагентов от выполнения обязательств;

495 долгосрочный прогноз охватывает:

- от 1 до 5 лет;
- от 3 до 12 месяцев;
- от 5 до 25 лет;
- от 1 до 6 месяцев
- среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

496 Для определения потребности в материальных ресурсах на промышленных предприятиях целесообразно использовать метод

- нет правильного ответа
- балансовый метод;
- затратный метод;
- нормативный метод;
- дедуктивный метод.

497 Товародвижение - это:

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

498 Цель товародвижения заключается в

- обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами
- обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров
- обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров
- повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг

- обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта

499 Каковы основные формы товародвижения

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

500 Кто такой маклер

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

501 Кто такой брокер

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

502 Кто был основополагающим теории государственного регулирования рынка

- Дж.М.Кейнс;
 Бокс-Дженкин;
 Ф.Котлер;
 Маслоу;
 Г,Ассель

503 Основные направления государственного регулирования

- Денежная политика ,политика регулирования доходов, социальная политика, внешнеэкономическое регулирование
 Денежная и социальная политика
 Денежная политика ,политика регулирования доходов
 Социальная политика, политика регулирования доходов, внешнеэкономическое регулирование
 Денежная и социальная политика, , внешнеэкономическое регулирование

504 Что предоставляет собой организационная структура оптово- посреднического звена

- Совокупность взаимосвязанных и взаимозависим элементов, функционирующих как единая динамичная система, нацеленная на удовлетворение потребностей рынка
 Это внутренние структурные подразделения с исполнителями, которые делают структуру живой и подвижной;
 соответствие прав и обязанностей между исполнителями и руководителем на всех уровнях управления;
 Все ответы верны;
 Все ответы не верны.

505 Основные принципы построения оптово- посреднического звена?

- Все ответы верны
- Все звенья структуры ,количество исполнителей должно быть предельно достаточными и оптимальными без параллельного дублирования
- Организационное построение должно быть гибким , мобильным, с оперативной адаптацией к многочисленным рыночным изменениям
- Организационное построение должно быть приспособленным для успешного достижения поставленных перед предприятием целей;
- Организационное построение должно быть приспособленным для успешного достижения поставленных перед предприятием целей;

506 Классификационными признаками оптово- посреднического звена , являются

- Вид деятельности, специализация, район деятельности ведомственная принадлежность, признак собственности;
- Вид деятельности, специализация, район деятельности
- Вид деятельности, специализация, ведомственная принадлежность
- Специализация, район деятельности, ведомственная принадлежность, признак собственности
- Вид и район деятельности, признак собственности, ведомственная принадлежность

507 Какие факторы определяет уровень и качество складского обслуживания

- Все ответы верны
- Скорость выполнения заказов с учетом элементов гибкости, безотказности и стабильности выполнения;
- Возможность выполнения заказов с доставкой товара по спецзаказу;
- Наличие мобильного транспорта развитую сети службы ремонта и сервиса;
- Эффективный механизм ценообразования на товары и услуги в рамках доступных цен для клиентов;

508 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

509 Какие социально-экономические меры включает государственное регулирование

- Внедрение элементов налогообложения и инвестирования науки, торговли, предприятий малого и среднего бизнеса;
- Утверждение правовых основ рыночного механизма, регламентирующих широкое поле предпринимательской деятельности;
- Формирование социальных ценностей общества за счет регулирования деятельности финансовых институтов
- Все ответы верны
- Определение и установление приоритетов в развитии народного хозяйства

510 По отраслевому признаку государственной рынок подразделяется

- Отрасли общественного производства
- отрасли экономики, науки и техники;
- Отрасли общественного производства, науки и техники
- отрасли народного хозяйства
- Отрасли общественного производства, экономики;

511 Сущность государственного регулирования по регулированию доходов, Это

- Создание оптимального соотношения денежных доходов и совокупного спроса на товары и средство со стороны населения и предприятия;
- Внедрение элементов налогообложения и инвестирования науки, торговли, предприятий малого и среднего бизнеса
- Инструмент влияния государства на все возложенные срывы поступательного развития общества, который за счет государственной денежно монополии регулирует уровень эмиссии денег в стране;
- Формирование социальных ценностей общества за счет регулирования деятельности финансовых институтов
- Система льготных мер ,направленных на формирование таких секторов экономики, как культура, образование, медицина, спорт религия:

512 Сущность социальной политики государственного регулирования ,Это:

- Система льготных мер ,направленных на формирование таких секторов экономики, как культура, образование, медицина, спорт, религия;
- Утверждение правовых основ рыночного механизма, регламентирующих широкое поле предпринимательской деятельности;
- Формирование социальных ценностей общества за счет регулирования деятельности финансовых институтов
- Определение и установление приоритетов в развитии народного хозяйства
- Создание оптимального соотношения денежных доходов и совокупного спроса на товары и средство со стороны населения и предприятия;

513 Сущность политики государства о внешнеэкономической регулирование, Это

- Определение и установление приоритетов в развитии народного хозяйства;
- Утверждение правовых основ рыночного механизма, регламентирующих широкое поле предпринимательской деятельности
- Все ответы верны.
- Организация внешнеэкономических связей с одновременной реализацией мер по совершенствованию таможенного дела, системы внешнеторговых льгот, тарифов, лицензий, ограничений по экспорту и импорту;
- Инструмент влияния государства на все возможные срывы поступательного развития общества, который за счет государственной денежно монополии регулирует уровень эмиссии денег в стране;

514 К смешанным предприятиям относятся предприятия

- уставной фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами разных стран
- предприятие, созданное для осуществления управленческих методов социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.
- уставной фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.
- нет правильного ответа
- Объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности

515 Минимальное количество продукции, которое предприятие поставщик отгружает в один адрес, называется:

- транзитные нормы;
- нормы заказа продукции;
- портфель заказов
- все вышеперечисленные варианты верны;
- среди вышеперечисленных вариантов нет верного

516 Краткосрочный прогноз охватывает:

- от 3 до 12 месяцев;
- от 1 до 5 лет;

- от 5 до 25 лет;
- от 1 до 6 месяцев
- среди вышеперечисленных вариантов нет верного

517 Сущность денежной политики государственного регулирования

- Создание оптимального соотношения денежных доходов и совокупного спроса на товары и средство со стороны населения и предприятия;
- Организация внешнеэкономических связей с одновременной реализацией мер по совершенствованию таможенного дела, системы внешнеторговых льгот, тарифов, лицензий, ограничений по экспорту и импорту
- Внедрение элементов налогообложения и инвестирования науки, торговли, предприятий малого и среднего бизнеса;
- Инструмент влияния государства на все возможные срывы поступательного развития общества, который за счет государственной денежной монополии регулирует уровень эмиссии денег в стране
- Система льготных мер ,направленных на формирование таких секторов экономики, как культура, образование, медицина, спорт религия;

518 Основанными факторами привлекательности государственного рынка является

- Гарантированность рынка в результате платежеспособности
- Гарантированность рынка в результате платежеспособности государства , стабильность и устойчивость рынка
- Содержание инфляции и роста заработной платы, стабильность и устойчивость рынка ,прибыльность государственного рынка
- Стабильность и устойчивость рынка, оптимизация баланса спроса и предложения, стимулирование частного бизнеса и его инвестиций;
- Прибыльность государственного рынка , стимулирование частного бизнеса и его инвестиции, гарантированность рынка

519 Построение организационной структуры оптово- посреднического звена необходимо осуществлять учетом каких факторов

- Все ответы верны
- Общей желанности АУП и рабочих ; типа коммерческого- посреднической деятельности; товарных рынков для участия
- Объема и номенклатуры реализуемой или закупаемой продукции; количества поставщиков и покупателей
- Форма оптовой торговли; видов оказываемых коммерческо-посреднических услуг
- Норма отгрузки продукции и товаров; наличия необходимого транспорта

520 Основные функции деятельности оптово- посреднических предприятий являются

- Все ответы верны
- Изучение спроса и предложения на товары и услуги с выявлением источников покрытия потребности как в стране ,так и за рубежом;
- Осуществление закупок и организации сбыта в соответствии заключенными договорами;
- Участие в проведении внешнеэкономической деятельности во всех этапах товародвижения
- Организация коммерческих связей с использованием паритетных и взаимовыгодных условий их реализации

521 Структура товарооборота состоит из -

- 2 х больших частей характеризующих реализацию продовольственных и не продовольственных товаров
- 3 х больших частей характеризующих реализацию продовольственных и не продовольственных товаров
- 4х больших частей характеризующих реализацию продовольственных и не продовольственных товаров

- 6 больших частей характеризующих реализацию продовольственных и не продовольственных товаров
- 10 больших частей характеризующих реализацию продовольственных и не продовольственных товаров

522 Какие имеются методы внутрифирменного планирования

- Стратегические, технико-экономические, расчетно-экономические, тактические
- Технические, математические, статистические, фактические
- Балансовый технико – математические, экономико - статистические, экономической анализ
- Исследовательский, балансовый, текущий, экономико-математический;
- Управленческие, технико-экономические, статистико-аналогические, экономико-технические

523 Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики

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

524 Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

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

525 Какие существуют способы координации в коммерции

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

526 Что означает способ координации деятельности стандартизация процессов труда в коммерции

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

527 Что означает способ координации деятельности стандартизация квалификации в коммерции

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

528 Рычаги, с помощью которых осуществляется разделение труда

- специализация рабочего места, формализация поведения, образование и социализация
- должностные позиции, формализация поведения, образование;
- Формализация поведения, образование, социализация;
- Специализация рабочего места, должностные позиции, формализация поведения;
- Все ответы верны

529 Что означает рычаг формализация поведения? Это

- ограничение свободы деятельности работников должностными инструкциями и провалами во всех возможных ситуациях;
- совокупность профессиональных знаний и требований, предъявляемых к специалисту
- вовлечения работника в стиль жизни и норм общения предприятия
- Широта и глубина работы, определяемая числом задач, выполняемых на рабочем месте
- Все ответы верны

530 Что означает рычаг социализация с помощью которых осуществляется разделение труда? Это

- вовлечения работника в стиль жизни и норм общения предприятия;
- Это ограничение свободы деятельности работников должностными инструкциями и провалами во всех возможных ситуациях
- совокупность профессиональных знаний и требований, предъявляемых к специалисту
- широта работы, определяющая числом задач, выполняемых на рабочем месте;
- глубина работы, определяющих числом задач, выполняемых на рабочем месте;

531 Основой принцип системы руководство в соотношении с сотрудничеством это?

- Решение применяется на односторонне руководителем, а сотрудниками тех уровней, где эти решения принимаются;
- Сотрудники имеют четко разграниченные сферы действия и соответствующие полномочия
- Ответственность не концентрируется на верхнем уровне управления
- Выше состоящая инстанция имеет право принимать только те решения, которые ниже состоящие инстанции не вправе принимать
- Все ответы не верны

532 Факторы влияния на построение организационной структуры коммерческих служб

- Технические, экономические, организации производства
- Технические, транспортное, экономические, организационные
- отдел координации закупок и продаж, маркетинга, отдел материально-технического обеспечения
- Какие технические факторы влияют на построение организационной структуры коммерческих служб
- Экономические, социальные, транспортные, организационные

533 Принципы построения организационных структур коммерческих служб

- оснащенность транспортно-складского хозяйства
- назначение и количество выпускаемой продукции и потребляемых материально-технических ресурсов

- Все ответы верны
- Какие имеется типы производства?
- Координация деятельности

534 Что означает способ координации деятельности непосредственный контроль в коммерции

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

535 Что означает способ координации деятельности стандартизация результатов труда в коммерции

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

536 Какие экономические факторы влияют на построение организационной структуру коммерческих служб

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

537 Какие факторы организации производства влияют на построение организационной структуры коммерческих служб?

- тип производства, уровень специализации, транспортное размещение производства и складов
- стандартизация процесс труда, стандартизация результатов труда , квалификации
- уровень спроса на выпускаемую продукцию и объем производства
- назначение и сложность изготовленной продукции, уровень специализации;
- Все ответы верны

538 Основные функции службы сбыта – это

- наблюдение за рынком сырья и материалов, реклама, сервисное обслуживание, заказ
- формирование портфеля заказов, оперативно-сбытовая по отгрузке готовой продукции, планирование;
- формирование портфеля заказа, изучение товарного рынка, оперативно- заготовительная работа;
- наблюдение за рынком сырья и материалов, отгрузка готовой продукции, изучение товарного рынка, оперативно-заготовительная работа;
- изучение товарного рынка, реклама , сервисное обслуживание покупателей, стимулирование сбыта;

539 Основное функции службы маркетинга – это:

- наблюдение за рынком сырья и материалов, реклама, сервисное обслуживание, заказ
- Все ответы верны

- формирование портфеля заказа, изучение товарного рынка, оперативно-заготовительная работа
- наблюдение за рынком сырья и материалов, отгрузка готовой продукции, изучение товарного рынка, оперативно-заготовительная работа
- изучение товарного рынка, реклама, сервисное обслуживание покупателей, стимулирование сбыта

540 Основные функции службы материально-технического обеспечения –это:

- Все ответы верны;
- Все ответы не верны
- формирование портфеля заказов, оперативно-сбытовая по отгрузке готовой продукции, планирование;
- наблюдение за рынком сырья и материалов, отгрузка готовой продукции, изучение товарного рынка, оперативно-заготовительная работа
- закупка основных видов материально-технических ресурсов, наблюдение до рынком сырья и материалов, изучение конъюнктуры сырья и предложения, транспортирование

541 Основные задачи стратегического планирования является -

- распределение ресурсов между различными направлениями развития
- распределение ресурсов между перспективным, текущим и оперативно-календарным управлением.
- выбор направлений развития
- распределение ресурсов между развитием и перспективой текущей и оперативной деятельностью
- все ответы верны

542 Собственная деятельность исполнителя услуги - это

- измененное состояние объекта услуги или удовлетворенные потребности
- совокупность раз ных процессов при оказании услуги
- деятельность исполнителя
- организация, оказывающая услуги потребителям по возмездному договору
- индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги потребителям

543 Товарищество на вере называют подругому:

- полное;
- все ответы верны
- коммандитное;
- частичное.
- хозяйственное;

544 Простая акция дает акционеру право:

- голоса на общем собрании акционеров.
- получать ежегодно гарантированный доход в фиксированном размере;
- дочернее хозяйственное общество
- поменять на закрытое акционерное общество
- может быть ликвидировано в судебном порядке

545 Сколько стадий долгосрочного планирования промышленного предприятия

- 3
- 2
- 4
- 5
- 6

546 Что является целью исследования рынка сырья и материалов

- достижение обозримости исследуемого рынка
- Обеспечение гарантии поставок при низких затратах
- Предвидят риск, возникающий в данной сфере;
- Разработка плана снабжения промышленного предприятия
- Все ответы не верны

547 Какие методы используются при изучении рынка сырья и материалов

- Прямой; косвенный
- Статистический, экспертный
- Прямой ; косвенный; статистический
- Прямой косвенный, статистический, экспертной
- Все ответы не верны

548 Что является источниками прямого метода исследования рынка

- Все ответы верны
- Контакты с поставщиками
- Контакты с посредниками
- Посещение ярмарок и выставок
- Поездки на предприятия-поставщики и их осмотр

549 Что является исходными данными для косвенного метода исследования рынка

- Все ответы верны
- Обзоры состояния конъюнктуры рынка, биржевые бюллетени
- Фирменные журналы, выпускаемое , торговое - промышленными палатами а также поставщиками
- Отраслевые адресные книги, технологические справочники
- Журналы , газеты ,радио телевидение, каталоги, брошюра , преспективи

550 Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня

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

551 Что такое финансовое положение предприятия

- 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 платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли
- Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств

552 Какие имеются виды закупки материальных ресурсов?

- Все ответы верны
- напрямую у изготовителя
- оптовые через посредников или биржи
- мелкими партиями в магазинах розничной торговли
- Все ответы не верны

553 Какие документы используются для лимитирования материалов?

- Все ответы верны
- Лимитные ведомости, лимитно - заборные карты;
- Лимитные карты, расходные фондовые ордера
- Планы карты, требования;
- Все ответы не верны

554 К особенностям спроса и предложения на услуги относятся:

- Все перечисленное
- Неравномерность спроса на услуги по временам года
- Цена рассматривается покупателем как показатель качества
- Неразрывность спроса и предложения определяет локальный характер рынка услуг
- Высокая общественная значимость социальных услуг

555 Что представляет изучение рынка сырья и материалов

- Все ответы верны
- Выработку четкой стратегии снабжения
- систематический сбор, обработку анализ и оценку информации ипотенциальных поставленных и ассортименте материальных ресурсов
- систематический сбор ,обработка, анализ и оценка информации о новых технологиях материалов и ценах на сырье ,материалы ,топливо,полуфабрикаты
- Хранение информации

556 Для чего нужен разработка плана запуска материальных ресурсов

- Для рациональной закупки материальных ресурсов, чтобы производство получаю их по мере необходимости
- Успешное материальное обеспечение промышленного предприятия
- Отказ от производства деталей внутри предприятия
- Для выработке четкой «строении снабжения
- Для перевозки материальных ресурсов , закупленных у зарубежных фирм;

557 Перечислите методы установления потребности в материальных ресурсах.

- На Полтевой основе, на основе расходов материалов прошлых лет
- Экономика - математические ,статический, экспертный, прямой косвенной
- Метод сравнения, аналогии наблюдения; нормативный
- Все ответы верны
- Все ответы не верны.

558 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

559 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

- Фабрично-заводская себестоимость и непроизводственные расходы
- Производственные расходы
- Себестоимость и прочие расходы

- Его стоимость и расходы
- Средние расходы и прибыль

560 Какие имеются методы планирования?

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

561 Основная задача материально-технического обеспечения производственных цехов – это:

- Все ответы верны
- Полное, своевременное и комплектное удовлетворение потребности в материалах каждого цеха, участка и рабочего места;
- Обеспечение производства материалами в наиболее подготовленном к производственному потреблению виде;
- Осуществление регулярного контроля за отпуском и расходом материалов в производстве
- Все ответы не верны

562 От чего зависит лимит отпуска материалов цехам?

- от типа производства
- потребности каждого цех в материальных ресурсах;
- выполнения задания по вопросу продукции
- видов продукции или работ, на которые расходуется данной материал
- норм расхода материалов на единицу продукции или работы.

563 Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции:

- нет.
- да;
- да, но после 5 лет работы;
- все ответы верны
- все ответы верны

564 Главной особенностью общества с дополнительной ответственностью является то, что:

- оно может быть образовано одним участником;
- принимать решения о прекращении деятельности общества
- возможность выпуска акций
- его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов;
- его участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов;

565 Доля привилегированных акций в общем объеме выпуска не может быть более:

- 10%;
- 20%;
- 25%;
- .75
- 50%.

566 Какие процессы осуществляется на первой стадий долгосрочного планирование

промышленного предприятия

- Обеспечение гарантии поставок пренизких затратах
- Прогнозируется выяснение показатели и сравниваются с уровнем притязаний
- Определяется уровни притязаний , темпы роста основных показателей деятельности, для предприятия на рынке
- Формируются цели предприятия. собирается внешняя информация об окружающий среде, отрасли, конкурентах
- Разрабатывается новая стратегия для устроения разница между прогнозными значениями

567 Какие процессах осуществляется на второй стадии долгосрочного планирование предприятия

- Определяется уровни притязаний , темпы роста основных показателей деятельности, для предприятия на рынке
- Все ответы верны
- Все ответы не верны
- Выявляется розница между прогнозными значениями показателей и теми. на которые претендует предприятие
- Прогнозируется выяснение показатели и сравниваются с уровнем притязаний

568 Какие процессы осуществляется на третья стадии долгосрочного планирования промпредприятия

- Прогнозируется выяснение показатели и сравниваются с уровнем притязаний
- Разрабатывается новая стратегия для устроения разница между прогнозными значениями
- Выявляется розница между прогнозными значениями показателей и теми. на которые претендует предприятие
- Обеспечение гарантии поставок пренизких затратах
- Формируются цели предприятия. собирается внешняя информация об окружающий среде, отрасли, конкурентах

569 В каких условиях целесообразным является текущего планирование материального обеспечения

- Исследование рынка сырья и материалов
- Все ответы верны
- Стоимостной анализ заготовленный сферы
- Составление плана запусках материальных ресурсов
- Определение потребности предприятия в материальных ресурсах

570 Как определяется фабрично-заводская себестоимость

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

571 Какие имеются плановые показатели

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

572 Исходными данными для определения материальной потребности по методу на основе расходов материалов прошлых периодов является;

- сбор, обработка, анализ и оценка информации о потенциальных поставщиках прошлых лет
- Все ответы не верны
- обзор состояния конъюнктуры рынка;
- информация о разработках и технологиях, их анализ и оценка
- сбор, обработка, анализ и оценка информации о ассортименте материальных ресурсов

573 Почему в настоящее время система лимитирования производственных цехов материалами значительной система утратила свое прежнее значение:

- В результате ослабленная учета и контроля расхода материалов;
- Не корректировкой норм и нормативов расхода материальных ресурсов
- Все ответы верны.
- Предприятия не заботятся об эффективном использовании всех ресурсов
- Стремления предприятий достичь сиюминутного успеха

574 Когда применяется лимитная ведомость при отпуске материалов в цеха?

- для выдачи драгоценных материалов
- в тех производствах, где имеет большая номенклатура потребляемых материальных ресурсов;
- для полного современного и комплектного удовлетворения потребность в материалах цехов
- при многократном потреблении основных и вспомогательных материалов
- при стабильном и ритмичной выпуске продукции;

575 Какие функции выполняют договора

- Закрепляет юридические отношения между партнерами
- Все ответы верны
- Все ответы не верны
- Предусматривает способы защиты обеспечения обязательств
- Устанавливает порядок и способы выполнения обязательств

576 Типы промышленных предприятий:

- Самоуправляющееся, предпринимательское
- Государственное предприятие, предпринимательское.
- Акционерное общество, индивидуальное предприятие
- Самоуправляющееся , акционерное общество;
- Государственное предприятие, предпринимательское.
- 66

577 Самоуправляющееся предприятие; Это

- предприятие любой организационной формы, владеющее акциями других компаний;
- предприятие, решения в котором принимаются на коллективной основе;
- предприятие ,учрежденное одним и несколькими лицами;
- производственная структура, в которой предприниматель берет на себя функции единоличного принятия решения;
- объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенных задач.

578 Предпринимательский тип предприятия; Это

- предприятие любой организационной формы, владеющее акциями других компаний;
- многоотраслевое объединение, концентрирующие производство самых разнообразных товаров;

- предприятие ,учрежденное одним и несколькими лицами;
- предприятие, уставной капитал которого разделен на определенное число акции.
- производственная структура, в которой предприниматель берет на себя функции единоличного принятия решения;

579 Задачи развития коммерческой работы на современном этапе

- работы среди поставщиков и потребителей
- Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков
- Все ответы верны
- Координация закупочной Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков

580 Организационно-правовые формы предприятий

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

581 Что составляет теоретическую основу коммерции

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

582 Что означает формула Т-Д

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

583 Неинкорпорированная компания это форма-

- все ответы верны
- которая предполагает одного владельца
- который получает все прибыли
- оплачивает все расходы и принимает все решения
- нет правильного ответа

584 Трест это-

- Объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям
- Объединение ряда предприятий, изготовляющих однородную продукцию
- Объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям
- Объединение предприятий одной отрасли
- Юридическая самостоятельная компания

585 Открытые акционерные общества представляют собой-

- Объединения физических и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности
- Объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям
- Объединение предпринимателей
- Объединение предпринимателей
- Юридическая самостоятельная компания

586 Что отличает непроемственную сферу от сферы материального производства?

- Невещественный характер конечных результатов деятельности
- Оказание бесплатных услуг
- Материализация живого труда
- Малая доля умственного труда
- Отсутствие творческого труда

587 Медицинская деятельность включает:

- Все перечисленное
- Доврачебную помощь
- Скорую помощь
- Стационарную помощь
- Диагностические мероприятия

588 Как наиболее удобно получить информацию о ценовой политике аудиторских компаний ?

- обзвонив их по телефону и представившись потенциальным клиентом;
- из периодической печати;
- объявив свою цену
- воспользовавшись услугой
- воспользовавшись услугой

589 Брендинг – это

- концепция продавать не просто
- вид рекламы
- смешанная форма крупного и мелкого бизнеса,
- вид финансовой услуги
- имя, термин предназначенный для идентификации товаров

590 Жизненный цикл услуг на рынке

- период, с момента выхода услуги на рынок до момента ее ухода с рынка.
- концентрация усилий на формировании образа товара,
- проявление обратной зависимости между ценой товара и величиной
- покупательского спроса, форма ценовой войны
- образ фирмы, сложившийся в представлении потенциальных клиентов и поставщиков

591 На какой стадии жизненного цикла услуги осуществляются активные рекламные мероприятия и пропаганда:

- стадии роста потребления;
- стадии разработки услуги;
- стадии внедрения услуги;
- стадии зрелости.
- стадии падения потребления

592 Что такое фирма? Это :

- Организация ,владеющая одним или несколькими предприятиями и управляющая деятельностью такого предприятия или предприятий
- многоотраслевое объединение, концентрирующие производство самых разнообразных товаров;
- производственная структура, в которой предприниматель берет на себя функции единоличного принятия решения;
- объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенных задач.
- Все ответы верны.

593 По степени широты номенклатуры выпускаемой продукции фирмы делятся:

- Однопродуктовые, доминирующим продуктом, с технологически связанной продукцией (более 70% объема продаж);
- Однопродуктовые (более 95% объема продаж),доминирующим продуктом (70 до 95%);
- Доминирующим продуктом (70 до 95%) объема продаж;
- Доминирующим продуктом, с технологически не связанной продукцией
- Однопродуктовые ,с технологически связанной продукцией:

594 Что представляет собой концерн ?

- Это промышленной комплекс ,объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные технологические и производственные связи друг с другом
- Научно-технические центры, имеющие исследовательские лаборатории;
- Это объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенной задачи;
- Это многоотраслевые объединение, концентрирующее производство самых разнообразных товаров не имеющего общего между собой по своей промышленной технологии;
- Это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями;

595 Что предоставляет собой холдинг?

- Это предприятие любой организационно- правовой формы, владеющее акциями других компаний
- Это промышленной комплекс ,объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные технологические и производственные связи друг с другом
- Это объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенной задачи;
- Это многоотраслевые объединение, концентрирующее производство самых разнообразных товаров не имеющего общего между собой по своей промышленной технологии
- Это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями:

596 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

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

597 Как учреждается полное товарищество

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

598 Как учреждается командитное товарищество

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

599 Что такое дочерние общества

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

600 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране

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

601 Транснациональная корпорация – это

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

602 Что представляет собой рыночная инфраструктура

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

603 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства

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

604 Что означает формула Д-Т

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

- Отражает потребление, обмен и распределение

605 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 1994
 1996
 1998
 2000
 2002

606 Основными преимуществами объединений являются

- Все ответы верны
 Снижение издержек
 высокая квалификация и специализация управления предприятиями
 Снижение расходов на информацию и рекламу
 выгодные условия закупки ресурсов

607 В финансово-промышленную группу входит:

- холдинг
 Трест
 Пул
 картель
 Консорциум

608 По форме собственности предприятия различают

- Все ответы верны
 Частные предприятия
 коллективные предприятия
 Государственные предприятия
 Муниципальные и совместные предприятия

609 В Хозяйственное товарищества и общества входят:

- Все ответы верны
 Полное товарищество
 товарищество на вере
 Общество с ограниченной ответственностью
 Акционерное общество

610 Что означает общество с ограниченной ответственностью?

- Это общество учрежденное 1 или несколькими лицами
 Это общество учрежденное несколькими лицами
 Это общество учрежденное предпринимательской деятельностью
 Это общество с дополнительной ответственностью
 Это общество командисты

611 В случае превышения числа участников в закрытом акционерном обществе оно:

- может быть ликвидировано в судебном порядке;
 должно быть преобразовано в акционерное общество;
 должно быть преобразовано в производственный кооператив;
 все вышеперечисленные варианты верны.

- нет правильного ответа

612 Направление концентрации производства:

- Горизонтальная и вертикальная интеграция, диверсификация ;
 Горизонтальная и вертикальная интеграция;
 Диверсификация;
 Вертикальная интеграция, диверсификация;
 Вертикальная интеграция

613 Что представляет себя конгломерат?

- Это многоотраслевые объединение, концентрирующихся производство самых разнообразных товаров не имеющего общего между собой по своей промышленной технологии
 Это объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенной задачи
 Это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями
 Это промышленной комплекс ,объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные технологические и производственные связи друг с другом
 Это предприятие любой организационно- правовой формы владеющие акциями других компаний;

614 Что предоставляет собой консорциум ?

- Это объединение предприятий на договорной основе для выполнения определенной задачи;
 Это предприятие любой организационной правовой формы владеющие акциями других компаний
 Научно-технические центры, имеющие исследовательски лаборатории;
 Это многоотраслевые объединение, концентрирующее производство самых разнообразных товаров не имеющего общего между собой по своей промышленной технологии;
 Это промышленной комплекс ,обедняющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные технологические и производственные связи друг с другом

615 Как создаются Финансово – промышленные группы?

- Все ответы верны
 Путем объединения материальных и финансовых ресурсов предприятий ,организаций, финансово-кредитных учреждений, инвестиционных организаций;
 В целях повышения конкурентоспособности и эффективности производства;
 В целях укрепления и развития на новой организационно-экономической основе интеграционных процессов;
 В целях укрепления и развития на новой организационно-экономической основе интеграционных процессов

616 Отличия конгломератов от концернов заключается в:

- Все ответы верны
 Отсутствии четко выраженной доминирующей продукции;
 Стремлении внедриться в наиболее прибыльные молодые отрасли;
 Более сложном управлении ,чем концернами;
 Зависимости в меньшей степени, чем канцерный, от рыночных, сезонных и конъюнктурных факторов;

617 Основные типы современных объединений .Это:

- Ассоциации, союзы, финансово промышленные группы, холдинги, стратегические альянсы, консорциуме;
 Концерны, конгломераты, международные концерны;
 Концерны, ассоциации, холдинги , международные концерны, союзы;
 Все ответы верны
 Все ответы не верны

618 Что входит в состав холдинга

- Материнская холдинговая компания , дочерние предприятия, зависимые предприятия
- Собственно холдинг, объединенные предприятия ,зависимые предприятия
- Материнская компания , дочерние предприятия
- Объединенные предприятия, дочернее предприятия, зависимые предприятия
- Материнская холдинговая компания ,хозяйственные товарищества, дочерние предприятия

619 Зависимым признается такое предприятие

- Если его решения могут определяются другим предприятием в силу преобладающего участия в уставном капитале
- В котором другое предприятие обладает более чем 20% его голосующих акций
- в котором другое предприятие обладает более чем 49% долей в уставном капитале
- Все ответы не верны
- В котором другое предприятие обладает более чем 51% его голосующих акций

620 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
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

621 Как создаются объединенные предприятия

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

622 В Межотраслевые государственные объединения входит:

- Картель
- Пул
- Все ответы верны
- Трест
- Синдикат

623 Картель представляет собой

- Объединение любой организационно-правовой формы
- Временное добровольное объединение
- Объединение юридических лиц в целях координации своей предпринимательской деятельности
- Объединение предприятий одной отрасли
- Самостоятельная компания

624 Холдинг это-

- Временное добровольное объединение
- Нет правильного ответа

- Объединение любой организационно-правовой формы который владеет пакетом акций других самостоятельных компаний
- Объединение юридических лиц в целях координации своей предпринимательской деятельности
- Самостоятельная компания

625 Синдикат -

- Разновидность карательного соглашения
- Разновидность концерна
- Разновидность холдинга
- Разновидность торгового соглашения
- Разновидность коммерческого соглашения

626 По отношению к командистам в товариществе на вере действует ответственность:

- в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- частичная;
- полная;
- нет правильного ответа
- не действует никакая ответственность.

627 Что означает взаимное согласования в коммерции

- Контроль за работой осуществляют сами сотрудники
- Контроль за деятельностью осуществляет руководитель
- Означает запрограммированность трудового процесса и здесь нет необходимость в контроле
- Заблаговременное предопределение или планирование в стоимостной форме результатов деятельности
- предопределение образования или классификации работников

628 Что означает специализация рабочего места Это

- все ответы не верны
- совокупность профессиональных знаний и требований , предъявляемых к специалисту;
- ограничение свободы деятельности работников должностными инструкциями и провалами во всех возможных ситуациях;
- вовлечение работника в стиль жизни и нормы общения предприятия
- широта и глубина работы, определяемая числом задач , выполняемых на рабочем месте

629 Что означает рычаг образование с помощью которых осуществляется разделение труда ? Это

- совокупность профессиональных знаний и требований , предъявляемых к специалисту
- ограничение свободы деятельности работников должностными инструкциями и провалами во всех возможных ситуациях
- Все ответы не верны
- Широта и глубина работы, определяемая числом задач , выполняемых на рабочем месте
- Все ответы не верны

630 Коммерческим службам промышленного предприятия относятся

- отдел координации закупок и продаж , маркетинга, отдел материально- технического обеспечения
- отдел маркетинга и транспорта, отдел рекламы, отдел работы с посредником
- служба сбыта, отдел координации закупок и продажи, отдел маркетинга и цен;
- служба сбыта, отдел маркетинга , отдел транспорта
- служба сбыта,, маркетинга и материально-технического обеспечения

631 Какие технические факторы влияют на построение организационной структуры

коммерческих служб

- Все ответы верны
- НТП и состояние рыночной конъюнктуры
- оснащенность транспортно-складского хозяйства
- назначение и количество выпускаемой продукции и потребляемых материально-технических ресурсов
- назначение и сложность изготовленной продукции

632 Какие имеются типы производства?

- индивидуальные, серийное, массовые.
- индивидуальные , мелкосерийной, крупносерийной, специализированны , массовые;
- индивидуальные, серийное , специализированные, массовые
- мелкосерийное, крупносерийное, массовые, специализированные;
- индивидуальное, мелкосерийное, серийное , крупносерийное, массовые

633 Какие отделы, группы и бюро выходит в структуру службу сбыта?

- группа заказов, группа планирования, оперативно – сбытовая группа, диспетчерская, склады готовой продукции
- Группа заказов, оперативные группы, склад готовый продукции, группы исследования рынка
- Исследование рынка, планирования ассортимента, сбыт, реклама и стимулирование сбыта, сервисное обслуживание покупателей
- оперативная группа, диспетчерская, сервисное обслуживание покупателей, склады готовой продукции
- исследование рынка, группа заказов, сервисное обслуживание покупателей, транспортная группа

634 Организационная структура отдела маркетинга по функциям

- группа заказов, оперативная группа, диспетчерская, реклама и стимулирования сбыта, транспортная группа .
- Исследование рынка, планирования ассортимента, сбыт, реклама и стимулирование сбыта, сервисное обслуживание покупателей
- финансовый, транспортный, отдел исследования и разработок, группа заказов;
- группа заказов, группа планирования, оперативно – сбытовая группа, диспетчерская, склады готовой продукции
- Группа заказов, группа планирования, отдел исследования и разработок, юридический отдел;

635 Ориентация организационной структуры службы маркетинга- это

- Все ответы не верны
- функциям, товарам
- рынкам и покупателям, регионам
- функциям и товарам, функциям и рынкам, функциям и регионам
- Все ответы верны;

636 В классификацию услуг не входят:

- Страховые услуги
- Распределительные услуги
- Производственные услуги
- Потребительские услуги
- Общественные услуги

637 К общественным услугам относятся:

- Финансовые услуги
- Лизинговые услуги

- Услуги в торговле
- Страховые услуги
- Услуги радиовещания

638 Что отличает услугу от товара, имеющего материальную форму?

- Все перечисленное
- Неосвязаемость
- Неразрывность производства и потребителя
- Непостоянство качества
- Несохраниемость

639 С чего надо начать выбор поставщиков продукции

- С Анализа материальных потребностей предприятия и возможностей удовлетворить их на рынке
- С исследования рынка сырья и материалов
- С составления плана закупок материальных ресурсов
- С определения потребности предприятия в материальных ресурсах
- Со сбора, обработки, анализа и оценка информации о потенциальных поставщиков

640 Основная сущность закона возвышения потребностей:

- с развитием общества потребности изменяются, одни из них отпадают, другие увеличиваются
- закон товарного производства
- в развитии производительных сил общества
- в росте потребностей населения на товары
- в росте покупательных фондов населения

641 Чему служит товарный запас в массовом питании?

- товарный запас служит основой развития материально-технической базы предприятий
- товарный запас служит основой формирования финансовых ресурсов предприятий
- товарный запас служит основой выпуска продукции и развития товарооборота массового питания
- Какими большими группами представлено товарное предложение на рынке потребительских товаров?
- товарный запас служит основой формирования налоговой базы предприятий

642 товарами, находящиеся в процессе реализации, и товарами, составляющие товарный запас

- все ответы верны
- товарами, находящиеся в процессе производства, и товарами, составляющие товарный запас
- товарами, находящиеся в процессе реализации и производства
- товарами, составляющие товарный запас
- товарами, составляющие товарный запас и импорт-экспорт товаров

643 Какие организационно-правовые формы коммерческих предприятий функционируют в Азербайджанской Республике согласно Гражданскому кодексу АР?

- все ответы верны
- Акционерные общества
- Общество с ограниченной ответственностью
- Хозяйственные товарищества и общества
- Производственные и потребительские кооперативы

644 Назовите главные функции торговли

- хранение и сортировка товаров
- превращение производственного ассортимента в торговый, осуществление рекламы
- доведение части общественного продукта до потребителей и смена форм стоимости
- изучение спроса потребителей и оформление заказов предприятиям – производителям
- транспортирование товаров от мест производства и доведение до потребителей, хранение товаров

645 Имеет ли связь торговля с денежным обращением в стране

- связана, если высокие темпы развития торговли
- нет, не имеет отношения
- в зависимости от скорости обращения товаров
- с денежным обращением связана оптовая торговля
- да, имеет

646 Торговый потенциал это

- совокупность возможностей торговли в целом и ее отдельных звеньев обеспечить полное удовлетворение населения товарами
- совокупность возможностей торговли в изучении спроса населения и воздействия на производство
- наличие финансовых возможностей для обеспечения капитального строительства и увеличения капитала
- совокупность возможностей эффективно использовать финансовые ресурсы
- совокупность возможностей в рационализации товародвижения и снижении издержек обращения

647 Что не входит в основные принципы планирования предприятия торговли и массового (общественного) питания в современных условиях?

- принцип точности
- принцип непрерывности
- принцип единства (холизма)
- принцип гибкости
- принцип демократического централизма

648 Какие методы не используются при прогнозировании и планировании на предприятии?

- технический
- логический
- экспертной оценки
- эвристический
- исследовательский

649 Какой раздел включается в бизнес-план?

- все ответы верны
- план производства и организационный план
- оценка риска и страхования
- юридический план
- финансовый план

650 Повышение качества продукции:

- означает повышение фактического объема производства продукции
- означает сокращение численности работников
- означает относительное снижение количества продукции
- означает относительное повышение количества продукции
- означает снижение спроса

651 Что не относится к затратам, связанным с контролем по обеспечению качества?

- затраты на анализ материалов и проведение испытаний
- затраты на содержание лабораторий по контролю качества и прочих обслуживающих площадей
- затраты на переработку продукции
- затраты на оплату труда контролеров-инспекторов
- затраты на приобретение контрольного оборудования и станков

652 На чем базируются субъективные методы, используемые в прогнозировании факторов формирования вариантов портфелей стратегий?

- этот метод основывается на изучении субъективных взглядов экспертов, менеджеров, других лиц относительно происходящих событий
- этот метод основывается на определении причинно-следственных связей между событиями
- этот метод основывается на особым образом спроектированных алгоритмах оценки субъективных мнений экспертов, менеджеров, других лиц
- этот метод основывается на том, что события, которые произойдут в будущем, полностью исходят из произошедших событий
- этот метод основывается на полной увязке субъективных интересов отдельных людей с происходящими событиями в будущем

653 Какой метод прогнозирования и оценки влияющих факторов не используется при формировании вариантов портфеля стратегий?

- методы функционально-стоимостного анализа
- метод сильных и слабых сигналов
- экстраполяционные методы
- причинно-следственные методы
- субъективные методы

654 Закупку товаров можно ли считать частью коммерческой деятельности торгового предприятия?

- да, конечно
- нет
- не обязательно
- если это связано с изучением спроса на товары
- зависит от объема закупок

655 Какие имеются методы планирования?

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

656 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

657 Какие технические факторы влияют на построение организационной структуры

коммерческих служб

- оснащенность транспортно-складского хозяйства
- НТП и состояние рыночной конъюнктуры
- Все ответы верны
- назначение и сложность изготовленной продукции
- назначение и количество выпускаемой продукции и потребляемых материально-технических ресурсов

658 Какие имеются типы производства?

- мелкосерийное, крупносерийное, массовые, специализированные;
- индивидуальные, мелкосерийной, крупносерийной, специализированные, массовые;
- индивидуальные, серийное, специализированные, массовые
- индивидуальное, мелкосерийное, серийное, крупносерийное, массовые
- индивидуальные, серийное, массовые.

659 Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

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

660 Отличия конгломератов от концернов заключается в:

- Стремлении внедриться в наиболее прибыльные молодые отрасли;
- Отсутствии четко выраженной доминирующей продукции;
- Все ответы верны
- Зависимости в меньшей степени, чем концерный, от рыночных, сезонных и конъюнктурных факторов;
- Более сложном управлении, чем концернами;

661 По форме собственности предприятия различают

- Частные предприятия
- Государственные предприятия
- Все ответы верны
- Муниципальные и совместные предприятия
- коллективные предприятия

662 Основными преимуществами объединений являются

- Снижение расходов на информацию и рекламу
- высокая квалификация и специализация управления предприятиями
- Снижение издержек
- Все ответы верны
- выгодные условия закупки ресурсов

663 Какие имеются виды закупки материальных ресурсов?

- оптовые через посредников или биржи
- напрямую у изготовителя
- Все ответы верны
- Все ответы не верны
- мелкими партиями в магазинах розничной торговли

664 Факторы влияния на построение организационной структуры коммерческих служб

- отдел координации закупок и продаж , маркетинга, отдел материально- технического обеспечения
- Технические, транспортное, экономические, организационные
- Технические , экономические, организации производства
- Экономические, социальные, транспортные, организационные
- Какие технические факторы влияют на построение организационной структуру коммерческих служб

665 Какие существуют способы координации в коммерции

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