

AAA_3716#02#Q16#01EDUMAN testinin sualları

Fənn : 3716 Kommersiya işi

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

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

2 Основной задачей увещательной рекламы является:

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

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

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

4 Размер бегущей строки не должен превышать:

- 15% площади кадра
- 7 % площади кадра;
- 5 % площади кадра;
- 10 % площади кадра;
- 12% площади кадра;

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

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

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

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

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

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

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

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

9 Какая из перечисленных услуг выполняет социальную функцию ?

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

10 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве материальных услуг?

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

11 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве нематериальных услуг?

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

12 Какой из перечисленных услуг относится к инфраструктурному сектору услуг?

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

13 Какой из перечисленных услуг относится к распределительно обменно сектору услуг ?

- образование.
- Торговля

- наука;
- транспорт;
- здравоохранение

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

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

15 Какой из перечисленных услуг относится к производственному типу услуг ?

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

16 Какой из перечисленных услуг относится к распределительному типу услуг ?

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

17 Какой из перечисленных услуг относится к профессиональному типу услуг ?

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

18 Какой из перечисленных услуг относится к потребительскому типу услуг ?

- инжиниринг
- парикмахерские услуги;
- Торговля
- связь;
- банковские услуги;

19 Какой из перечисленных услуг относится к общественному типу услуг ?

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

20 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на производство ?

- банковские услуги;
- услуги производственной инфраструктуры.

- услуги органов государственного управления;
- образовательные услуги;
- парикмахерские услуги;

21 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на общество ?

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

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

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

23 Какой из перечисленных услуг относится к услугам личного характера ?

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

24 Какие из перечисленных услуг направлены на человека?

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

25 Какие из перечисленных услуг направлены на физические объекты?

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

26 Какие из перечисленных услуг направлены на сознание человека?

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

27 Какие из перечисленных услуг основаны на обработке информации?

- охраны здоровья;
- юридические услуги

- отели ;
- реклама;
- пассажирские перевозки;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

34 Что из перечисленного относится к профильным факторам влияющими на общую ценность

услуги?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

40 Что из перечисленного не относится к функциональному качеству обслуживания?

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

41 Какие из перечисленных услуг относятся к профессиональным услугам?

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

42 Какие из перечисленных услуг относятся к общественным услугам?

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

43 Укажите основные факторы, влияющие на размещение розничной сети

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

44 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

45 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

46 Расчетные счета предназначены для

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

47 Расчетные счета используются организациями для

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

48 Текущие счета открывают для

- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- 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

49 Текущие счета открывают для

- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- 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

50 Специальные счета используются для

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

51 Услуги-это:

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

52 Термин услуга ввел в научный оборот:

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

53 Какое из перечисленных свойств не присуще услугам?

- Неосвязаемость
- Качественнаяопределенность
- Недолговечность
- Невозможность перепродажи
- Невозможностьтранспортировкиитрадиционным способом

54 СогласноклассификацииуслугиДж.Зингельманна,краспределительнымуслугам относятся:

- Благотворительныеигосударственные
- Торговые,транспортные
- Медицинские, образовательные
- Банковские, страховые
- Ресторанные, гостиничные

55 Доляуслугв материальномпроизводстве:

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

56 Классификация услуг К.Лавлокапроизводится на основании одновременного применения:

- Пяти критериев
- Двухкритериев
- Одного критерия
- Трехкритериев
- Четырех критериев

57 Согласно определениюуслугиТ.Хилла,услуга– это деятельность, которая:

- Никогда не изменяется
- Вызывает изменениеисостояниячеловека или предмета
- Невызывает изменение состояния человекаилипредмета
- Неприводит к новомукачествуисостояния человекаилиматериального блага
- Постоянно изменяется

58 Классификацияуслугнепредусматриваеттакую цель, как:

- Улучшение качества предоставления услуг
- Изучениедемографического состава населения
- Изучение спросанауслуги
- Учет
- Гармонизацию национальныхимеждународныхклассификацийуслуг

59 Вэкономике Servicesв широком смыслеэто:

- Услуга и товар
- Услуга и обслуживание
- Обслуживаниеиодолжение
- Услугаиматериальный товар
- Услугаиработа

60 К классупотребительскихуслуг относятся:

- Фрахт
- Бытовые
- Инженеринг
- Консалтинг
- Благотворительные

61 Услуги начали вовлекаться в рыночный оборот:

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

62 Для рынка услуг характерно:

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

63 В рыночный оборот не поступают:

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

64 Ситуация рынок производителя приводит:

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

65 Аутсорсинг предполагает решение дилеммы:

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

66 Роль рынка услуг не состоит в том, чтобы:

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

67 Одной из особенностей рынка услуг является:

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

68 Рынок услуг характеризуется:

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

69 Чисто частные блага:

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

70 Какое состояние рынка характеризует ситуацию рынок потребителя :

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

71 Региональный рынок услуг не может быть:

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

72 648. Некоммерческая организация как субъект рынка услуг:

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

73 Наиболее широко на рынке услуг применяется конкурентная стратегия:

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

74 В число целей применения аутсорсинга не входит:

- Стандартизация услуг
- Усложнение собственных бизнес-процессов за счет непрофильных
- Повышение качества услуг
- Снижение издержек видов деятельности
- Повышение издержек

75 Товарный отчет представляет собой? (Зэкі: 1)

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

76 За счет правильного выбора транспорта можно ли рационализировать процесс товародвижения

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

77 Товароснабжение представляет собой?

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

78 В процесс товароснабжения включается?

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

79 Распространение политики ценовой дискриминации свидетельствует:

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

80 По ширине охвата аудитории выделяется реклама:

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

81 Заказчиком рекламы является:

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

82 Кто из участников рекламной деятельности инициирует рекламный процесс:

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

83 Перечислить основные виды франчайзинга

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

84 Что такое производственный франчайзинг

- Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- 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

85 Что означает термин франшиза

- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой 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

86 Что такое деловой франчайзинг

- Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- 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

87 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

- Баланс

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

88 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

- Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
- 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

89 Что является источником дохода франчайзинга

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

90 Что входит в расходы франчайзинга

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

91 Что такое пролонгация?

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

92 Договор купли-продажи товаров

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

93 Договор поставки товаров

- Все вышеуказанные варианты не верны

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

94 Договор поставки заключается на

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

95 Формы применяемых имущественных санкций

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

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

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

97 Что представляет собой свободный рынок?

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

98 Что входит в систему хозяйственных связей

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

99 Предмет договора купли-продажи

- Все вышеуказанные варианты верны
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенной срок

100 Предмет договора поставки товаров

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

101 Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

102 Приемка товаров по количеству

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

103 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2007
- 2000
- 2002
- 2004
- 2006

104 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

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

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

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

106 Продажа товаров по методу самообслуживания

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

107 Продажа товаров по образцам

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

108 Продаже товаров с открытой выкладкой

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

109 Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

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

110 Что такое дочерние общества

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

111 Понятие тендер

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

112 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

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

- сделки по форварду и услугам
- сделки по услугам

113 Виды биржевых сделок

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

114 Особенности открытых торгов

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

115 Франко цена товара позволяет

- определить потребительскую цену товара
- учитывать различные базисные условия поставки
- предоставить ценовые скидки клиентам
- получить дополнительную прибыль от продажи товара
- определить цену продажи товара

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

122 Что входит в состав франчайзинга?

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

123 Основные разделы бизнес-плана

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

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

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

125 Банки как финансовые посредники :

- передают информацию кредиторам предприятия о его потенциальном банкротстве
- ведут счета предприятия и обеспечивают его кредитами

- помогают созданию имиджа предприятия
- распространяют информацию о высокой платёжеспособности предприятия
- распространяют информацию о предприятии, как о надёжном партнере

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

136 Что понимается под закрытым рынком?

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

137 Договор контрактации

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

138 Виды расчета с векселями

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

139 Открытие счетов в банке

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

140 Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

141 Формы денежного обращения

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

142 Что такое финансовое положение предприятия?

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

143 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

144 Что относится к транспортным документам

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

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

146 Что означает формула Д-Т

- Отражает потребление, обмен и распределение
- 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

147 Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

148 Основная цель склад - магазинов

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

149 Когда и где был использован торговый автомат

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

150 Что такое минимум ассортимента

- Состав товара по виду

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

151 По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

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

152 Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

153 Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

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

154 Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

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

155 Органы управления биржей

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

156 Что такое принудительные аукционы

- Способ продажи товаров с публичного торгового аукциона в заранее установленное время и назначенном месте.

- Аукционы с целью продажи конфискованных невостребованных и неоплаченных товаров;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;

157 Что такое добровольные аукционы

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

158 Согласно аукцион

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

159 Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

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

160 Сколько этапов проведение аукционов?

- 2
- 4
- 8
- 7
- 3

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

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

162 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:

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

- 3500 ман.

163 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

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

164 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

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

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

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

166 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:

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

167 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:

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

168 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

- 3200 манат

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

169 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

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

170 Какими средствами осуществляется товарно-денежные расчеты торговых предприятий?

- С помощью товарного обмена и перевода наличных денежных средств
- С использованием расчетных и текущих счетов в банках
- Все расчеты производятся путем переводов наличных денежных средств
- С помощью покупателей и поставщиков
- С помощью кратко- и долгосрочных кредитов

171 Что такое расчетный счет?

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

172 Безналичная форма расчетов

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

173 Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

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

174 Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

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

175 Как определяется лимит денежных средств в кассе?

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

176 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

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

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

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

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

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

179 Наличная форма расчетов .

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

180 Сущность расчета чеками

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

181 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

- специализированной формой
- продажа по образцам
- Самообслуживание

- за прилавком
- Посредством витрин

182 Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

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

183 Какие функции выполняет массовое питание?

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

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

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

185 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

186 Признаки специализации розничной торговой сети

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

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

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

188 Формы продажи товаров по образцам:

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

189 Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

190 Чем характеризуется рыночная ситуация

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

191 Особенности закрытых торгов

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

192 Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

193 Что такое реклама

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

194 Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

- для непринужденной импровизации
- для привлечения и удержания внимания

- для звуковых эффектов
- создание искренней непринужденной обстановки
- для придания познавательности

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

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

196 Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

197 Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

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

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

199 Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

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

200 Реклама - это:

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

201 Цель связей с общественностью заключается в:

- распространении товара

- созданию доброжелательных отношений
- рекламировании товара
- предоставлении потребителю информации о товаре
- позиционировании товара

202 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является:

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

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

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

204 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

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

205 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям, выпускающим товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- 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

206 Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления:

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

207 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности

- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг

208 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

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

209 В точке безубыточности:

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

210 Сущность расчета в порядке плановых платежей

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

211 Укажите основные функции финансов торговли.

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

212 Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

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

213 На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

214 Какими средствами осуществляется товарно-денежные расчеты торговых предприятий?

- С помощью расчетных и текущих счетов в банке
- С участием покупателей и поставщиков товаров
- Все расчеты производятся с помощью перевода наличных денежных средств
- С помощью кратко- и долгосрочных кредитов
- С помощью товарного обмена и наличных денежных переводов

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

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

216 Что такое бартер

- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом;
- 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

217 Что относится к денежным средствам предприятия?

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

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

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

219 Приемка товаров по качеству

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

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

220 Функции розничной торговой сети

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

221 Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

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

222 Что относится к транспортно-экспедиторским документам

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

223 Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

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

224 Цена продажи товара - это:

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

225 Потребительская цена товара - это:

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

- сумма расходов на сбыт товара
- номинальная цена товара
- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги

226 Консьюмеризм - это:

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

227 Инвайроментализм - это:

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

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

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

229 Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия:

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

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

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

231 Контактные аудитории - это:

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

232 На рынке потребителей:

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

233 На рынке производителей

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

234 Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей

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

235 Потенциальная ёмкость рынка - это:

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

236 Товар как категория маркетинга - это

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

237 Реальный товар - это:

- оригинальный товар
- товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками
- все материальные блага, выведенные на рынок
- товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами
- товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы

238 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности

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

239 Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это:

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

240 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

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

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

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

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

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

243 Какие предприятия используют стратегию жатвы бизнес-портфеля:

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

244 Собственный капитал выполняет следующие функции:

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

245 К пассивным операциям коммерческих банков относятся:

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

246 Основная цель маркетинга банка - это:

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

247 Маркетинг начинается с:

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

248 Банковский маркетинг не изучает:

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

249 Принципами маркетинга являются:

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

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

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

251 Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

252 Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

- Платежное требование, платежные поручения, платежное требование- поручения;

253 Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

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

254 При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

255 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

256 Сущность аккредитивной формы расчетов

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

257 Сущность расчета платежными поручениями

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

258 Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

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

259 На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

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

260 Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

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

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

262 Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

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

263 Франко цена товара позволяет:

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

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

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

- поставка без оплаты пошлины (DDU)

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

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

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

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

267 Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:

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

268 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;

269 Что такое стимулирование сбыта

- Создание и сохранение имиджа фирмы
 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;

270 Что представляет собой личная персональная продажа

- Создание и сохранение имиджа фирмы.
 Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи

- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи 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;

271 Что такое товарный знак

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

272 Классификация рекламных средств

- Назначению, месту их применения, внутренний
- 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

273 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

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

274 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- три
- пять
- шесть
- четыре
- семь

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

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

276 Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

- из статистических показателей

277 Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

278 Методы управления активами раскрываются в теории:

- управления доходами
 управления ликвидностью
 коммерческих ссуд
 перемещения активов
 ожидаемого дохода

279 Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- посредников
 собственников
 клиентов
 партнеров
 кредиторов

280 Оценка доходности банка осуществляется на основе:

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

281 Восновепервогометодологическогоподходакструктурированиюэкономкилежит дихотомия:

- транспорт и сельское хозяйство
 Материальнойи нематериальноепроизводство
 Промышленностьисельскоехозяйство
 Добывающая иобрабатывающая промышленность
 Материальноепроизводство и социально-культурнаясфера

282 Пятисекторная модель экономики была предложена:

- В90-хгодахXXвека
 В 70-хгодах20века
 В19 веке
 Впервой половине20 века
 В50-хгодахXXвека

283 Границы сферыуслуг:

- Изменяются
 Четко неустановлены
 Сужаются
 Официально зафиксированы

- Неизменны

284 Добывающие отрасли экономики относятся:

- К субъект-субъектному полюсу
 К первичному сектору
 Ко вторичному
 К третичному
 К пятиричному

285 Д. Белл предложил модель экономики:

- Четырехсекторную
 Пятисекторную
 Трехсекторную
 Двухполюсную
 Двухсекторную

286 Ко вторичному сектору экономики относится :

- Лесное хозяйство
 Обрабатывающая промышленность
 Сельское хозяйство
 Добывающая промышленность
 Сфера услуг

287 К какому сектору экономики относится сфера услуг?

- К частному
 К третичному
 К первичному
 Ко вторичному
 К государственному

288 Первичный сектор экономики характеризуется:

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

289 Качество жизни воспринимается:

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

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

- Изменениями связанными в национальной экономике
 Состояние классовой борьбы
 Изменения, происходящие в самом материальном производстве

- Изменения, связанные с домохозяйствами
- Глобализация экономики

291 В настоящее время сфера услуг не играет роли:

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

292 Наиболее близки понятия:

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

293 Услугам свойственна:

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

294 Что называется дисконтом

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

295 Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

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

296 За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

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

297 Что такое клиринг

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

298 Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

299 Что называется готовой продукцией

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

300 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

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

301 На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

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

302 Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

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

303 Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

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

304 Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 40
 8
 16
 24
 32

305 Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров является прогрессивными

- Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах
 Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов
 Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
 Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта
 Продажа товара на складах, ярмарках, рабочих местах, переходах

306 На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

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

307 По каким показателям определяется розничный товарооборот?

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

308 Что входит в состав оборотных средств торговли?

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

309 Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

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

310 Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

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

- Типом и мощностью предприятия

311 Управление покупательскими потоками:

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

312 Что такое варрант?

- Фьючерские сделки, торговые операции
- Складское свидетельство
- Торговые операции
- Складское свидетельство, торговые операции
- Фьючерские сделки

313 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- анперифиле
- консьюмеризм
- коллаж
- дискламацию
- биеннале

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

- брошюры
- телевидение
- радио
- газеты
- специальные издания

315 Потенциальная ёмкость рынка - это:

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

316 Консьюмеризм - это:

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

317 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности:

- упаковка товаров

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

318 Потребительская цена товара - это:

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

319 Цель рекламной кампании заключается в:

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

320 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

- Положительно влияет на эстетический уровень и визуальную среду
- 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

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

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

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

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

323 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

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

324 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

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

325 Цель рекламной кампании заключается в:

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

326 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

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

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

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

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

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

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

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

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

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

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

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

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

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

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

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

- линейно-штабная структура управления, функциональная 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, 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

334 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

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

335 Какова цель финансового отчета

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

336 Виды оптовых ярмарок

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

337 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

338 Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

339 Товародвижение - это:

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

340 Цель товародвижения заключается в :

- обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта
- 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

341 Что означает формула Т-Д

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

342 Емкость рынка – это:

- Периодические факторы, оказывающие регулярное воздействие в течение конкретного периода времени

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

343 Перечислить важнейшие функции торговли \

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

344 Показатели конъюнктуры рынка

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

345 Что такое типизация торговых предприятий

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

346 Показатели качества розничной торговой сети

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

347 Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

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

- Формирование оптимального ассортимента товаров, рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий

348 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

349 Что такое ассортимент товаров

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

350 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования

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

351 Цель связей с общественностью заключается в.

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

352 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

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

353 Что такое фирменный стиль

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

- Набор цветowych, словесных, дизайнерских элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров
- Набор цветowych, словесных, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров

354 Какие элементы включает система фирменного стиля

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

355 Что такое шрифтовая надпись (логотип)

- Набор цветowych элементов , обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- Начертание или сокращенное наименование фирмы, товарной группы производимой данной фирмой
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;

356 Что такое фирменный блок

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

357 Что такое фирменный лозунг (слоган)

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

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

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

359 С какого года существует реклама в желтых страницах?

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

360 Задачи развития коммерческой работы на современном этапе

- 66
- Все выше указанные варианты верны
- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
- Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
- Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей
- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;

361 Организационно-правовые формы предприятий

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

362 Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

363 Конъюнктура рынка - это:

- соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
- 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

364 Какие из данных процессов являются технологическими

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

365 Коммерческие процессы - это

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

366 Торговля это:

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

- Деятельность, ориентированная на изучение спроса, исследование рыночных возможностей

367 В чем заключается основная цель торговой деятельности

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

368 Что является предметом торговли

- Продавцы
 Товар
 Цена
 Услуга
 Покупатели

369 Что является предметом торговли в современных условиях

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

370 Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

371 Объясните сущность издержек обращения.

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

372 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

373 По каким признакам классифицируются поставщики

- Функциональном, формам собственности.

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

374 Основные этапы проведения ярмарки

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

375 Канал распределения - это:

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

376 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

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

377 Что такое цена покупателя?

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

378 Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

379 Цель товародвижения заключается в :

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

380 Что такое производственный ассортимент

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

381 Что такое торговый ассортимент

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

382 Что такое импульсный спрос

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

383 Что такое жизненный цикл товара

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

384 Реальный товар - это:

- оригинальный товар
- все материальные блага, выведенные на рынок
- товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками
- товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами
- товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы

385 Глубина товарной номенклатуры - это:

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

386 На какой стадии жизненного цикла товара используется напоминающая реклама:

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

387 Номенклатура товаров

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

388 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

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

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

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

- бокс
- логотип
- клише
- жалон
- вывеска

391 Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

392 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

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

393 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным

- при вариантах В и С
- чрезмерном спросе

- отрицательном спросе
- падающем спросе
- сезонном спросе

394 Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

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

395 Основные черты системы стимулирования сбыта

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

396 Перечислить организационные формы персональных продаж

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

397 Основные черты присущие торговой рекламе

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

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

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

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

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

- концентрированный маркетинг

400 Предмет курса Коммерческая деятельность

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

401 Объект изучения курса Коммерческая деятельность

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

402 Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- 1999
 1991
 1993
 1995
 1997

403 Когда принят закон Азербайджанский Республики О предприятиях

- 2004
 1994
 1996
 1998
 2000

404 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

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

405 Какие процессы выполняются в торговле?

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

406 Как учреждается полное товарищество

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

407 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

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

408 Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

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

409 Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

410 Что такое оптовые продовольственные рынки.

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

411 Время товарного обращения – это:

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

412 В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

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

413 Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

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

414 Какие имеются плановые показатели?

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

415 Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

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

416 Что представляет собой складской оптовый товарооборот?

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

417 Транзитный оптовый товарооборот- это:

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

418 Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

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

419 Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

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

- Стандартные и уникальные товары
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
- Товары производственного назначения, стандартные товары

420 В каких формах бывают товарные запасы

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

421 В каких единицах измеряются товарные запасы

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

422 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

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

423 Что такое эластичность спроса?

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

424 Какие имеются формы товарных запасов?

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

425 Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

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

- Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

426 Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 2004
 1997
 1995
 1999
 2002

427 Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

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

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

- дифференцированному маркетингу
 концентрированному маркетингу
 активному маркетингу
 прямому маркетингу
 недифференцированному маркетингу

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

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

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

- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
 за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и 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

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

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

432 Основные понятия экспортно-импортных операций

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

433 Что такое импорт

- Товар, перемещаемый через таможенную границу ; сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара
- 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

434 Что представляет собой рыночная инфраструктура

- Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
- 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

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

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

436 Какие имеются методы планирования?

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

437 Принципы организации оплаты труда в торговле.

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

438 Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

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

439 Что входит в деятельность торговых услуг

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

440 Перечислить основные группы рынков

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

441 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 2002
- 1994
- 1996
- 1998
- 2000

442 Как учреждается акционерное общество

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

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

- рынок производителей
- рынок потребителей
- рынок средств производства
- рынок посредников

- рынок правительственных учреждений

444 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

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

445 Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

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

446 четырёхуровневому каналу распределения

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

447 Прямой канал маркетинга соответствует:

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

448 К оптовым торговым предприятиям относятся:

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

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

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

450 Каковы основные формы товародвижения?

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

451 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

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

452 Что подразумевается под товарными фондами?

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

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

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

454 Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

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

455 Разработка нового товара начинается с:

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

456 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе:

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

457 Ширина товарного ассортимента означает:

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

458 Марочное название - это:

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

459 Марочная эмблема (знак) - это:

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

460 Торговый знак - это:

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

461 Цель упаковки товаров заключается в:

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

462 Групповой ассортимент

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

463 Внутригрупповой ассортимент

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

464 Понятие широты ассортимента

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

465 Понятие глубины ассортимента]

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

466 На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

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

467 Широта товарной номенклатуры - это:

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

468 Что такое экспорт

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

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

- создание международного маркетингового отдела
- 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

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

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

471 На каких принципах строится таможенное право

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

472 Косвенный экспорт - это:

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

473 Прямой экспорт - это:

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

474 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

475 Прямое инвестирование - это:

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

476 Что такое таможенных тариф

- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
- Перечень таможенных пошлин , которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
- Взимаемые при торговли 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

477 Что такое таможенная пошлина

- 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
- Порядок вывоза и ввоза товаров

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

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

479 Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

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

480 Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

481 С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

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

482 Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

483 Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота?

- Нормативный, метод группировки
- Метод прямых расчетов, экономико-аналитический метод, экономико-математический метод
- Экономико-аналитический, статистический, экономический

- Оперативный, сравнительный, опытный
- Математический, бухгалтерский, коммерческий

484 Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

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

485 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
- Общество в уставном капитале преобладает другое товарищество
- Учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

486 Основные задачи оптовой торговли:

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

487 Виды оптовых предприятий:

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

488 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

489 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

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

490 Конъюнктура рынка - это:

- соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

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

491 Контактной аудиторией для производителя являются:

- посредники
- СМИ
- поставщики
- клиенты
- конкуренты

492 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

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

493 Уровень канала распределения определяется

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

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

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

495 Прямой канал маркетинга соответствует

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

496 Товародвижение - это:

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

497 По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый

товарооборот подразделяются на:

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

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

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

499 Глубина товарного ассортимента означает:

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

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

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

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

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

502 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

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

503 Широта товарного ассортимента означает:

- повышение качественных параметров товаров
- его расширение за счет новых товарных групп
- организацию производства новых товаров

- количество новых видо-типо-размерных товаров
- модификацию товаров

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

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

505 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

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

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

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

507 Эффективность складского хозяйства

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

508 Какой товар не относится к новому товару:

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

509 Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

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

510 Какие из ниже перечисленных действий не относятся к технике оформления

внешнеторговых операций

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

511 Транснациональная корпорация – это:

- венчурные предприятия
- 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

512 Мировая цена – это:

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

513 Конкурентоспособность товара - это:

- способность товара обладать более высоким качеством
- увеличение объёмов сбыта и доли рынка в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
- наличие товара наивысшего качества в конкретном месте и в конкретный отрезок времени
- способность товара самореализовываться 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

514 Диверсификация по схожим признакам - это:

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

515 Диверсификация по различным признакам - это:

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

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

- создание международного маркетингового отдела
- 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

517 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

518 Требования к речи в деловом контакте

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

519 Сколько видов коммерческой переписки?

- Пять
- Три
- Два
- Четыре
- Шесть

520 Что такое рекламация?

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

521 Коммерческий риск

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

522 Какие методы используются для определения степени риска?

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

- Статистический и, математический
- экспертный, математический, вероятностный

523 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

524 Что такое риск?

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

525 Что такое деловой протокол?

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

526 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятием

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

527 Можно ли конгуренцию расширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

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

528 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

534 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

- Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция
- 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

535 Что такое складской оборот?

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

- Продажа со складов товаров в форме розничной продажи является складским товарооборотом
- При складском обороте оптовая база производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

536 Что такое оптовый транзитный оборот?

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

537 Основные цели развития оптовой торговли:

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

538 Товарный ассортимент характеризует:

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

539 Глубина товарного ассортимента означает

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

540 Номенклатура товаров:

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

541 Торговая (товарная) марка - это:

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

542 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

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

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

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

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

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

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

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

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

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

547 По каким признакам классифицируются товары

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

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

- Предпочтение внешнеторговым интересам во вред экономической безопасности страны
- 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

549 Что представляет собой квота?

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

550 В каких случаях применяются специальные пошлины

- Тарифные барьеры затрагивающих интересы Азерб. Республики
- 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

551 Когда возникла внешняя торговля?

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

552 Протекционизм – это:

- 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
- Политика, противоположная политике свободы торговли
- Возникшая на определенной ступени экономического развития политика

553 Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики?

- Выбор, разработка способов присоединения страны к международному разделению труда
- 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

554 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

- стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- 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

555 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

556 Понятие этика

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

557 Понятие Этикет

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

558 Что такое оферта?

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

559 С чем связано возникновение финансового риска?

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

560 Что такое коммерческие письма?

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

561 Нормы защиты коммерческой тайны

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

562 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

563 Рынок средств потребления состоит из

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

564 Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

565 Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

566 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

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

567 Виды сбыта товаров

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

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

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

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

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

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

- продукции нефтяного машиностроения
- товаров повседневного спроса
- При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”:
- оборудования
- легковых автомобилей

571 Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

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

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

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

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

- 4
- 0

- 1
- 2
- 3

574 Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками?

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

575 Какие имеются виды оптового товарооборота?

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

576 Что такое устойчивый спрос

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

577 Что такое альтернативный спрос

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

578 Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Шесть
- Три
- Два
- Четыре
- Пять

579 Товарный ассортимент характеризует:

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

580 Цена продажи товара - это:

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

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

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

582 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

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

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

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

584 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

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

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

- 4
- 6
- 3
- 5
- 7

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

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

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

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

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

- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
- 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

589 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

- стоимость товара, расходы по доставке товара до порта отправления и страхование
- 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

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

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

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

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

592 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 с судна (DES)

- франко-завод (EXW)
- франко-завод (EXW)
- поставка без оплаты пошлины (DDU)
- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

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

- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и дифференциации производимых товаров
- 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

594 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

595 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

596 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 2002
- 1994
- 1996
- 1998
- 2000

597 Термин оффшорные зоны означает:

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

598 Рынок институциональных организаций состоит из:

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

599 Для предпринимателя финансовый риск представляет:

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

600 Возникновение финансового риска порождают:

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

601 Что включает этический кодекс предпринимателя-коммерсанта

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

602 Как называется способ снижения риска?

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

603 Инвайроментализм - это:

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

604 Что из перечисленного не относится к риску?

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

605 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

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

- Производственный риск, риск продажи, риск массового питания

606 Сущность промышленного шпионажа?

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

607 Что такое информация?

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

608 Что такое Коммерческая информация

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

609 Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

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

610 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

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

611 Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

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

612 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

- Минимизация коммерческого риска, маркетинговое обслуживание

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

613 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

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

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

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

615 Уровневое прогнозирование

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

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

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

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

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

618 Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

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

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

619 Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

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

620 Рациональная организация технологического процесса на складах

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

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

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

622 Ширина товарной номенклатуры - это:

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

623 Глубина товарной номенклатуры - это:

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

624 Торговая (товарная) марка - это:

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

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

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

626 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

627 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

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

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

629 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

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

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

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

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

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

- брокерскими фирмами.

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

- факторингом
 хайрингом;
 лизингом;
 рейтингом;
 инжинирингом.

633 Сторонами по договору лизинга называются

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

634 Основные формы лизинга

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

635 Типы лизинга в зависимости от срока

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

636 Основные положение договора лизинга

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

637 Что такое факторинг-фирма

- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю
 Факторинг-фирма, предоставляет около 80% суммы долга до наступления срока платежа, финансирует вас
 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

638 Что такое коммерческая тайне?

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

639 Торговый знак - это:

- символы, используемые в торговой марке
- юридически защищённая марка или её часть
- запатентованное марочное название
- Изменением уровней цен
- Что такое коммерческие письма?

640 Торговая (товарная) марка - это:

- совокупность производимых товарных ассортиментов
- Виды коммерческой переписки
- Оформление протокола и заключение договора
- Характер коммерческой сделки
- Нормы защиты коммерческой тайны

641 Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

642 Что такое коммерческий секрет?

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

643 Что входит в техническую информацию?

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

644 Как учреждается командитное товарищество

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

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

645 Марочное название - это:

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

646 Марочная эмблема (знак) - это:

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

647 Что такое коллективный знак

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

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

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

649 Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

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

650 Продажа товаров через прилавок обслуживания

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

651 Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

652 Что относится к таможенным документам

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

653 Цель упаковки товаров заключается в:

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

654 Повышение цены на товар:

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

655 Розничная торговля - это:

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

656 К розничным торговым предприятиям относятся:

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

657 Что такое розничная торговля

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

658 Что такое ассортимент

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

659 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

660 Международные торги

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

661 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

662 Прямое инвестирование - это:

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

663 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

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

664 Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 2004
- 1997

- 1995
- 2000
- 2002

665 Что такое биржи

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

666 Причинами выхода компаний на международные рынки является:

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

667 Что такое аукцион

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

668 Что такое аукционные торги

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

669 Основные подгруппы франшизинга

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

670 Что такое финансовый лизинг

- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату
- 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

671 Что такое возвратный лизинг

- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный 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

672 Что такое оперативный лизинг

- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный 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

673 Сущность факторинга

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

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

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

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

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

676 Что означает Франчайзинг

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

- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования

677 Основные типы товарного знака

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

678 Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

679 Что входит в деловую информацию?

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

680 Что такое хеджирование

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

681 Термин капитал марки означает:

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

682 Когда аннулируется регистрация товарного знака

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

683 Услуги - это:

- товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него
- неосязаемые блага, покупаемые потребиелями, но без перехода права собственности на них

- любое благо, покупаемое и используемое потребителем
- любой товар, покупаемый и используемый потребителем
- блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесенные природой

684 Неосвязаемость, не делимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие

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

685 Что такое хозяйственные связи?

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

686 Обязательные условия договора поставки

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

687 Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

688 Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

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

689 Где и когда был открыт первый универмаг?

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

690 Что предлагается в универсаме?

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

691 Где и когда был открыт первый универсам?

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

692 Дайте определение розничному товарообороту.

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

693 Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

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

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

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

695 Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

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

696 Виды услуг, оказываемые покупателю:

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

697 Внемагазинные формы продажи товаров:

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

698 Кто такой маклер

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

699 Кто такой брокер?

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

700 К социальным услугам относится:

- Страховые
- Ресторанные
- Образовательные
- Инжиниринговые
- Банковские