

3734_Ru_Æyani_Yekun imtahan testinin sualları**Fənn : 3734 Kommersiya fəaliyyətinin təşkili**

1 Основной задачей увещательной рекламы является:

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

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

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

3 Размер бегущей строки не должен превышать:

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

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

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

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

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

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

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

- услуги культурно-зрелищных учреждений.

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

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

8 Какая из перечисленных услуг выполняет социальную функцию ?

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

9 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве материальных услуг?

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

10 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве нематериальных услуг?

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

11 Какой из перечисленных услуг относится к инфраструктурному сектору услуг?

- транспорт;
 здравоохранение
 наука;
 Торговля
 образование.

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

- Торговля
 здравоохранение
 транспорт;
 наука;
 образование.

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

- Торговля
 страхование;

- транспорт;
- связь;
- образование.

14 Какой из перечисленных услуг относится к производственному типу услуг ?

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

15 Какой из перечисленных услуг относится к распределительному типу услуг ?

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

16 Какой из перечисленных услуг относится к профессиональному типу услуг ?

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

17 Какой из перечисленных услуг относится к потребительскому типу услуг ?

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

18 Какой из перечисленных услуг относится к общественному типу услуг ?

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

19 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на производство ?

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

20 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на общество ?

- услуги органов государственного управления;
- банковские услуги;

- парикмахерские услуги;
- образовательные услуги;
- услуги производственной инфраструктуры

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

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

22 Какой из перечисленных услуг относится к услугам личного характера ?

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

23 Какие из перечисленных услуг направлены на человека?

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

24 Какие из перечисленных услуг направлены на физические объекты?

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

25 Какие из перечисленных услуг направлены на сознание человека?

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

26 Какие из перечисленных услуг основаны на обработке информации?

- реклама;
- юридические услуги
- охраны здоровья;
- пассажирские перевозки;
- отели ;

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

- стиль общения;
- цена услуги;

- физические усилия;
- период выгод;
- психологические выгоды.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

33 Что из перечисленного относится к профильным факторам влияющими на общую ценность услуги?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

39 Что из перечисленного не относится к функциональному качеству обслуживания?

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

40 Какие из перечисленных услуг относятся к профессиональным услугам?

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

41 Какие из перечисленных услуг относятся к общественным услугам?

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

42 Укажите основные факторы, влияющие на размещение розничной сети

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

43 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

44 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

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

45 Расчетные счета предназначены для

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

46 Расчетные счета используются организациями для

- все ответы верны
- с рабочими и служащими по заработной плате
- сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам
- зачисления выручки от реализации продукции, работ, услуг, а также учета своих доходов от внеоперационных операций

- с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также платежей по решениям судов

47 Текущие счета открывают для

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

48 Специальные счета используются для

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

49 Сущность расчета в порядке плановых платежей

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

50 Укажите основные функции финансов торговли.

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

51 Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

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

52 На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

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

- На материалы по валовому доходу и прибыли

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

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

54 Что такое бартер

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

55 Что относится к денежным средствам предприятия?

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

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

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

57 Дайте определение розничному товарообороту.

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

58 Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

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

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

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

60 Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

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

61 Виды услуг, оказываемые покупателю:

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

62 Внемагазинные формы продажи товаров:

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

63 Кто такой маклер

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

64 Кто такой брокер?

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

65 Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

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

66 Приемка товаров по количеству

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

67 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2000
- 2006
- 2004
- 2002
- 2007

68 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

73 По каким признакам классифицируются товары

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

74 Что такое устойчивый спрос

- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- 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;
- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром

75 Что такое альтернативный спрос

- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями;
- 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;
- Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы

76 Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Три
- Пять
- Четыре
- Два
- Шесть

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

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

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

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

79 Основные понятия экспортно-импортных операций

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

80 Что такое импорт

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

81 Что такое экспорт

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

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

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

83 Какие документы относятся к банковским платежным документам

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

84 Косвенный экспорт - это:

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

85 Прямой экспорт - это:

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

86 Что такое таможенных тариф

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

87 Что такое таможенная пошлина

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

88 Какие из ниже перечисленных действий не относится к технике оформления внешнеторговых операций

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

89 Транснациональная корпорация – это:

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

90 Мировая цена – это:

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

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

91 Диверсификация по схожим признакам - это:

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

92 Диверсификация по различным признакам - это:

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

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

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

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

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

95 Что представляет собой квота?

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

96 В каких случаях применяются специальные пошлины

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

97 Когда возникла внешняя торговля?

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

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

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

99 Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики?

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

100 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

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

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

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

102 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

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

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

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

104 На каких принципах строится таможенное право

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

105 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

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

106 Что входит в состав основных форм лизинга?

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

107 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1994
- 2000
- 1998
- 1996
- 2002

108 Термин оффшорные зоны означает:

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

- все вышеуказанные ответы верны

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

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

110 Правовой статус оффшорной компании определяется:

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

111 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

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

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

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

113 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

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

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

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

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

- агентскими фирмами;
 брокерскими фирмами.
 комиссионными фирмами

- дистрибьюторскими фирмами
- все вышеуказанные ответы верны

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

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

117 Сторонами по договору лизинга называются

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

118 Основные формы лизинга

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

119 Конкурентоспособность товара - это:

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

120 Основные положения договора лизинга

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

121 Что такое факторинг-фирма

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

122 Основные подгруппы франшизинга

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

123 Что такое финансовый лизинг

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

124 Что такое возвратный лизинг

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

125 Что такое оперативный лизинг

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

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

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

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

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

128 Протекционизм – это:

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

129 Что означает Франчайзинг

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

130 Перечислить основные виды франчайзинга

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

131 Что такое производственный франчайзинг

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

132 Что означает термин франшиза

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

133 Что такое деловой франчайзинг

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

134 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

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

135 Что входит в расходы франчайзинга

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

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

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

137 Что является источником дохода франчайзинга

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

138 Что входит в состав франчайзинга?

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

139 Основные разделы бизнес-плана

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

- Все варианты не верны

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

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

141 Банки как финансовые посредники :

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

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

- регрессионный анализ
 вариационный анализ
 построение графиков
 системный анализ
 группировка

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

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

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

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

145 Типы лизинга в зависимости от срока

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

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

- темп роста рынка и доля рынка предприятия
 доля рынка и привлекательность предприятия

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

147 В квадранте Проблемные (трудные) дети матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка

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

148 В квадранте Дойные коровы матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

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

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

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

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

- 3120 ман.
- 3500 ман.
- 3330 ман
- 2910 ман.
- 3740 ман.

151 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

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

152 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- разработки новых товаров и совершенствования существующих

- увеличения объема сбыта товара
- снижения издержек на производство и сбыт товара
- правильного выбора каналов распределения и сбыта

153 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:

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

154 Сущность факторинга

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

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

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

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

- 2600 манат
- 3000 манат
- 2800 манат
- 2400 манат
- 3200 манат

157 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

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

158 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

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

159 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

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

160 Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления:

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

161 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

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

162 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

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

163 В точке безубыточности:

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

- переменные (прямые) издержки на каждую дополнительно произведенную единицу продукции ниже постоянных (накладных) издержек

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

170 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

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

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

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

172 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

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

173 Какие предприятия используют стратегию жатвы бизнес-портфеля:

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

174 Собственный капитал выполняет следующие функции:

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

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

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

176 Основная цель маркетинга банка - это:

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

177 Маркетинг начинается с:

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

178 Банковский маркетинг не изучает:

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

179 Принципами маркетинга являются:

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

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

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

181 Факторами микросреды функционирования банка являются:

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

182 Банк успешно может функционировать, имея информацию:

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

183 Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

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

184 Методы управления активами раскрываются в теории:

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

185 Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- собственников
- кредиторов
- партнеров
- клиентов
- посредников

186 Оценка доходности банка осуществляется на основе:

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

187 В основе первого методологического подхода к структурированию экономики лежит дихотомия:

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

188 Пятисекторная модель экономики была предложена:

- В 70-х годах 20 века
- В 50-х годах XX века
- В первой половине 20 века
- В 19 веке
- В 90-х годах XX века

189 Границы сферы услуг:

- Четко не установлены
- Неизменны
- Официально зафиксированы
- Сужаются
- Изменяются

190 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

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

191 Добывающие отрасли экономики относятся:

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

192 В экономике Services в широком смысле это:

- Услуга и обслуживание
- Услуга и работа
- Услуга и материальный товар
- Обслуживание и одолжение
- Услуга и товар

193 К классу потребительских услуг относятся:

- Бытовые
- Благотворительные
- Консалтинг
- Инженеринг
- Фрахт

194 Услуги начали вовлекаться в рыночный оборот:

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

195 Для рынка услуг характерно:

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

196 Рыночный оборот не поступают:

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

- Услуги коммерческих организаций

197 Ситуация рынокпроизводителя приводит:

- Кпотересвободы потребительского выбора
 Кусилению конкуренции производителейуслуг
 К насыщению рынкаразнообразнымиуслугами
 К постоянномуповышению качествауслуг
 К повышению качества услуг

198 Аутсорсинг предполагает решениедилеммы:

- Производить самомуили покупать
 Бытьакционернымобществомилиобществомсограниченнойответственностью
 Развиватьсвоепроизводство илисокращать
 Покупать или продавать
 К повышению или снижению качества услуг

199 Рольрынкауслуг несостоит в том, чтобы:

- Согласовывать государственнуюполитикуи идеологию
 Стимулировать производство социальныхуслуг
 Увязыватьспроснауслугии предложения науслуги
 Обеспечиватьбалансированностьвоспроизводственного процесса
 Стимулировать производство коммерческих услуг

200 Однойизособенностейрынкауслуг является:

- Важнаяроль неценовых барьероввхода на указанный рынок
 Слабойсегментированностью
 Низкийуровеньадаптивности
 Низкая скоростьоборотакапитала
 Роль ценовых барьеров

201 Рынокуслуг характеризуется:

- Важной рольюи «массовостью» малого и среднего бизнеса-производительуслуг
 Ролью крупного бизнеса
 Слабо выраженныйдифференциациейуслугкакрыночного продукта
 Четкойособенностью от рынкафизическихтоваров
 Отсутствием потребительского выбора

202 Чисто частныеблага:

- Конкурентный
 Неделимы
 Непоступают в рыночный оборот
 бесплатный
 Делимы

203 Какое состояниерынкахарактеризует ситуацию рынок потребителя :

- Избыток рыночногопредложения
 Низкоекачество предлагаемыхуслуг
 Отсутствие свободыпотребительского выбора
 Хроническийдефицит

- Высокое качество предлагаемых услуг

204 Региональный рынок услуг не может быть:

- Частью мирового
 Частью локального
 Частью областного
 Частью местного
 Частью национального

205 Некоммерческим организациям как субъектам рынка услуг:

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

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

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

207 Наиболее широко на рынке услуг применяется конкурентная стратегия:

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

208 В число целей применения аутсорсинга не входит:

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

209 Товарный отчет представляет собой? (Зэкі: 1)

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

210 За счет правильного выбора транспорта можно ли рационализировать процесс товародвижения

- это один из принципов рационализации товародвижения
 в зависимости от вида перевозимых грузов

- в зависимости от местонахождения розничного звена
- нет, нельзя
- не всегда

211 Товароснабжение представляет собой?

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

212 В процесс товароснабжения включается?

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

213 Распространение политики ценовой дискриминации свидетельствует:

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

214 По ширине охвата аудитории выделяется реклама:

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

215 Заказчиком рекламы является:

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

216 Кто из участников рекламной деятельности инициирует рекламный процесс:

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

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

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

218 К пассивным операциям коммерческих банков относятся:

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

219 Д.Белл предложил модель экономики:

- Пятисекторную
- Двухсекторную
- Двухполюсную
- Трехсекторную
- Четырехсекторную

220 Ко вторичному сектору экономики относится :

- Обрабатывающая промышленность
- Сфера услуг
- Добывающая промышленность
- Сельское хозяйство
- Лесное хозяйство

221 К какому сектору экономики относится сфера услуг?

- К третичному
- К государственному
- Ко вторичному
- К первичному
- К частному

222 Первичный сектор экономики характеризуется:

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

223 Качество жизни воспринимается:

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

224 К числу причин, обуславливающих стремительное развитие сферы услуг в

современных условиях, не относятся:

- Изменения, происходящие в самом материальном производстве
- Изменениями связанными в национальной экономике
- Глобализация экономики
- Изменения, связанные с домохозяйствами
- Состояние классовой борьбы

225 В настоящее время сфера услуг не играет роли:

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

226 Наиболее близки понятия:

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

227 Услугам свойственна:

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

228 К социальным услугам относится:

- Банковские
- Ресторанные
- Образовательные
- Инжиниринговые
- Страховые

229 Услуги-это:

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

230 Термин услуга ввел в научный оборот:

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

231 Какое из перечисленных свойств не присуще услугам?

- Качественная определенность
- Невозможность транспортировки традиционным способом
- Невозможность перепродажи
- Недолговечность
- Неосвязаемость

232 Согласно классификации услуги Дж. Зингельманна, к распределительным услугам относятся:

- Торговые, транспортные
- Ресторанные, гостиничные
- Банковские, страховые
- Медицинские, образовательные
- Благотворительные и государственные

233 Доля услуг в материальном производстве:

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

234 Классификация услуг К. Лавлока производится на основании одновременного применения:

- Двух критериев
- Четырех критериев
- Трех критериев
- Одного критерия
- Пяти критериев

235 Согласно определению услуги Т. Хилла, услуга – это деятельность, которая:

- Вызывает изменение состояния человека или предмета
- Постоянно изменяется
- Не приводит к новому качеству состояния человека или материального блага
- Не вызывает изменение состояния человека или предмета
- Никогда не изменяется

236 Классификация услуг не предусматривает такую цель, как:

- Изучение демографического состава населения
- Гармонизацию национальных и международных классификаций услуг
- Учет
- Изучение спроса на услуги
- Улучшение качества предоставления услуг

237 Организационно-правовые формы предприятий

- Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- Объединенное предприятие, акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью

- Полного товарищества, дочерное общества, акционерного общества, акционерного общества
- Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество

238 Что составляет теоретическую основу коммерции:

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

239 Конъюнктура рынка - это:

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

240 Какие из данных процессов являются технологическими

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

241 Коммерческие процессы - это

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

242 Торговля это:

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

243 В чем заключается основная цель торговой деятельности

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

244 Что является предметом торговли

- Товар
- Покупатели
- Услуга

- Цена
- Продавцы

245 Что является предметом торговли в современных условиях

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

246 Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

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

247 Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

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

248 При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

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

249 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

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

250 Сущность аккредитивной формы расчетов

- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;

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

251 Сущность расчета платежными поручениями

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

252 Что называется дисконтом

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

253 Продажа товаров по методу самообслуживания

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

254 Продажа товаров по образцам

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

255 Продаже товаров с открытой выкладкой

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

256 Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

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

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

257 Что такое дочерние общества

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

258 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

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

259 Что относится к транспортным документам

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

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

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

261 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

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

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

- для стадии выхода на рынок

- для стадии стабильности (зрелости)
- для стадии возрождения
- для стадии роста
- для стадии упадка

263 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

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

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

- 6
- 7
- 5
- 3
- 4

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

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

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

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

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

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

268 Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

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

- Прием заказа; оформление продажи или отпуска; комплектование заказов и упаковка

269 Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

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

270 Рациональная организация технологического процесса на складах

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

271 Предмет курса Коммерческая деятельность

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

272 Объект изучения курса Коммерческая деятельность

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

273 Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- 1991
- 1993
- 1995
- 1997
- 1999

274 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

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

275 Какие процессы выполняются в торговле?

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

276 Как учреждается полное товарищество

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

277 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

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

278 Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

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

279 Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

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

280 За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

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

281 Что такое клиринг

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

- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

282 Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

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

283 Что называется готовой продукцией

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

284 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

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

285 На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

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

286 Какова цель финансового отчета

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

287 Виды оптовых ярмарок

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

- Международные, региональные, товарное, отраслевое.

288 Основная цель склад - магазинов

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

289 Что означает формула Д-Т

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

290 Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

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

291 Когда и где был использован торговый автомат

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

292 Что такое минимум ассортимента

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

293 По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

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

294 Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания?

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

295 Какие функции выполняет массовое питание?

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

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

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

297 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

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

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

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

299 Глубина товарной номенклатуры - это:

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

300 Торговая (товарная) марка - это:

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

301 Международные торги

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

302 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

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

303 Прямое инвестирование - это:

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

304 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

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

305 Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 1997
- 2002
- 2000
- 1995
- 2004

306 Что представляет собой рыночная инфраструктура

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

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

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

308 Какие имеются методы планирования?

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

309 Принципы организации оплаты труда в торговле.

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

310 Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

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

311 Что входит в деятельность торговых услуг

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

312 Перечислить основные группы рынков

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

313 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 1994
- 2000
- 1998
- 1996
- 2002

314 Как учреждается акционерное общество

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

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

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

316 Товародвижение - это:

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

317 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

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

318 Какие методы применяются при оптовом складском обороте

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

319 Цель товародвижения заключается в :

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

320 Что означает формула Т-Д

- Доведение товаров от производителя к потребителю

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

321 Емкость рынка – это:

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

322 Объясните сущность издержек обращения.

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

323 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

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

324 По каким признакам классифицируются поставщики

- Функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности
- Функциональным, территориальным, ведомственной принадлежности
- Функциональным, территориальным, формам собственности
- Функциональным, формам собственности, ведомственной принадлежности
- Функциональным, формам собственности.

325 Признаки специализации розничной торговой сети

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

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

- Встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за товар, оказание дополнительных услуг
- Правильное размещение в торговом зале
- Рационально подобран ассортимент в магазине

- Товары надлежащим образом подготовлены к продаже
- Обеспечена квалифицированная приемка поступивших товаров

327 Формы продажи товаров по образцам:

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

328 Общая характеристика торгово-технологического процесса:

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

329 Чем характеризуется рыночная ситуация

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

330 Функции розничной торговой сети

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

331 Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

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

332 Приемка товаров по качеству

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

333 Что относится к транспортно-экспедиторским документам

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

334 Что такое биржи

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

335 Причинами выхода компаний на международные рынки является:

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

336 Что такое аукцион

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

337 Что такое аукционные торги

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

338 Понятие тендер

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

339 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

- сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
- сделки по услугам
- сделки по форварду и услугам

- Сделки по страховым операциям фьючерсу
- сделки по нереальным товаров

340 Виды биржевых сделок

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

341 Особенности открытых торгов

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

342 Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

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

343 С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

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

344 Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

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

345 Какими методами пользуются при планировании розничного товароборота?

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

- Нормативный, метод группировки

346 Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

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

347 Как создаются объединенные предприятия

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

348 Основные этапы проведения ярмарки

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

349 Канал распределения - это:

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

350 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

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

351 Что такое цена покупателя?

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

352 Что такое мелкооптовые магазины-склады

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

353 Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

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

354 Что такое оптовые продовольственные рынки.

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

355 Время товарного обращения – это:

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

356 В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

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

357 Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

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

358 Цена продажи товара - это:

- номинальная цена товара
- совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации (включая расходы по установке и транспортировке)
- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги

- сумма расходов на сбыт товара
- сумма переменных (прямых) и постоянных (накладных) расходов, связанных с производством продукции

359 Консьюмеризм - это:

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

360 Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

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

361 На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

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

362 Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

370 Диверсификация по одинаковым признакам - это:

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

371 Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

- 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)
- упрощение присвоения названия марке

372 Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

- 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
- сложность присвоения названия марке

373 Органы управления биржей

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

374 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

375 Требования к речи в деловом контакте

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

376 Сколько видов коммерческой переписки?

- Три
- Два
- Четыре
- Шесть
- Пять

377 Что такое рекламация?

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

- Сведение о сложившейся ситуации на рынке

378 Коммерческий риск

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

379 Какие методы используются для определения степени риска?

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

380 Что представляет собой риск для предпринимателя?

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

381 Что такое риск?

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

382 Что такое деловой протокол?

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

383 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятиим

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

384 Можно ли конкуренцию расширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

- нет
- это внутренний фактор

- если предпроятим частное
- да ,можно
- зависит от вида деятельности

385 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

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

386 Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

- 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
- Общезаводские расходы, используемые непосредственно на производства продукции

387 Какие имеются плановые показатели?

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

388 Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

- 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
- Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда

389 Что представляет собой складской оптовый товарооборот?

- 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
- При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком

390 Транзитный оптовый товарооборот- это:

- 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

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

391 Четырёхуровневому каналу распределения

- 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
- деятельность по продаже товаров сельскому населению

392 Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

- 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
- Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям

393 Франко цена товара позволяет:

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

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

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

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

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

396 Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

- 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
- Региональный торговый центр, районный торговый центр

397 Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

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

398 Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 8
- 16
- 24
- 32
- 40

399 Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными

- 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
- Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах

400 На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

- 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
- Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот

401 Что такое принудительные аукционы

- 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;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.

402 Что такое добровольные аукционы

- 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;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.

403 Согласно аукцион

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

404 Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

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

405 Сколько этапов проведение аукционов?

- 4
- 8
- 7
- 3
- 2

406 Особенности закрытых 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
- Негласные способы торгов

407 Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

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

408 Что такое реклама

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

409 Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

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

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

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

411 Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

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

412 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

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

413 Понятие этика

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

414 Понятие Этикет

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

415 Что такое оферта?

- 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
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

416 С чем связано возникновение финансового риска?

- Вероятностью потери финансовых ресурсов

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

417 Что такое коммерческие письма?

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

418 Нормы защиты коммерческой тайны

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

419 Рынок средств потребления состоит из

- 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
- потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

420 К оптовым торговым предприятиям относятся:

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

421 Каковы основные формы товародвижения?

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

422 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

- 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
- сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду

423 Что подразумевается под товарными фондами?

- Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых

- Совокупность продукции для продажи
- Совокупность реализованной продукции
- Совокупность произведенной продукции
- Совокупность импортируемой продукции

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

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

425 Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

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

426 Основные задачи оптовой торговли:

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

427 Виды оптовых предприятий:

- 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
- Универсальные оптовые торговцы

428 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

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

429 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

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

430 Контактной аудиторией для производителя являются:

- СМИ

- поставщики
- клиенты
- конкуренты
- посредники

431 По каким показателям определяется розничный товароборот?

- 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
- Поступление, покупательский фонд, издержки обращения

432 Что входит в состав оборотных средств торговли?

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

433 Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

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

434 Управление покупательскими потоками:

- 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 ассортиментного перечня
- Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций
- Широкое использование современного оборудования

435 Что такое варрант?

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

436 Перечислить важнейшие функции торговли \

- 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
- Обусловленные концепцией маркетинга

437 Показатели конъюнктуры рынка

- 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
- Скорость оборота товаров; динамика численности занятых в отрасли

438 Что такое типизация торговых предприятий

- 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
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажи, плотность

439 Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

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

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

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

441 Какие признаки относятся к торговому рекламу ?

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

442 Реклама - это:

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

443 Цель связей с общественностью заключается в:

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

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

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

445 Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия:

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

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

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

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

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

448 Контактные аудитории - это:

- 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
- поставщики предприятия

449 На рынке потребителей:

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

450 На рынке производителей

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

451 Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей

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

452 Потенциальная ёмкость рынка - это:

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

453 Рынок институциональных организаций состоит из:

- 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
- потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

454 Для предпринимателя финансовый риск представляет:

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

455 Возникновение финансового риска порождают:

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

456 Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта

- Нормы профессионального поведения, или профессиональный 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

- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;

457 Как называется способ снижения риска?

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

458 Инвайроментализм - это:

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

459 Что из перечисленного не относится к риску?

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

460 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

- 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
 Производственный риск, риск покупки, риск продажи

461 Сущность промышленного шпионажа?

- 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
 Списки персонала, составляющих коммерческую тайну

462 Что такое информация?

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

463 Что такое Коммерческая информация

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

464 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

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

465 Уровень канала распределения определяется

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

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

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

467 Прямой канал маркетинга соответствует

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

468 По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на:

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

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

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

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

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

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

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

472 Показатели качества розничной торговой сети

- Общая численность торговых предприятий; средняя торговая площадь магазина; соотношение торговой площади магазина
- Обеспеченность торговой сетью; уровень специализации; средняя торговая площадь
- Все вышеуказанные варианты верны верны
- 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

473 Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

- 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
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; организация оказания торговых услуг покупателям

474 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

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

475 Что такое ассортимент товаров

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

476 Что такое производственный ассортимент

- 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;
- Количество товарных групп.

477 Что такое торговый ассортимент

- 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;
- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

478 Что такое импульсный спрос

- 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;
- Предъявляется на определенный товар; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром.

479 Товар как категория маркетинга - это

- 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
- все материальные блага, производимые на предприятии и созданные человеческим трудом

480 Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это:

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

481 Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:

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

482 Что представляет собой коммерческая пропаганда

- 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 целью продажи;
- Создание и сохранение имиджа фирмы.

483 Что такое стимулирование сбыта

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

484 Что представляет собой личная персональная продажа

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

485 Что такое коммерческая тайне?

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

486 Торговый знак - это

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

487 Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

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

488 Что такое коммерческий секрет?

- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- 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 ; хеджирование

489 Что входит в техническую информацию?

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

490 Как учреждается командитное товарищество

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

491 Марочное название - это:

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

492 Марочная эмблема (знак) - это:

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

493 Что такое коллективный знак

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

494 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

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

495 Что такое складской оборот?

- 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
- При складском обороте оптовая база не производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

496 Основные цели развития оптовой торговли:

- 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
- Стимулирование и поддержка межрегиональных интегрированных процессов на потребительском рынке

497 Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

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

498 Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

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

499 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

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

500 Виды сбыта товаров

- Все вышеуказанные варианты верны
- Прямой, косвенной

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

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

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

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

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

503 Что такое жизненный цикл товара

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

504 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

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

505 Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

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

506 Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

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

507 В каких формах бывают товарные запасы

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

508 В каких единицах измеряются товарные запасы

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

509 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

- 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
- Периодические факторы оказывают ежедневное влияние в течении конкретного периода

510 Что такое товарный знак

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

511 Классификация рекламных средств

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

512 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

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

513 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- пять
- шесть
- четыре
- семь
- три

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

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

515 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- консьюмеризм
- коллаж
- дискламацию
- биеннале
- анперифиле

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

- телевидение
- радио
- газеты
- специальные издания
- брошюры

517 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности:

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

518 Потребительская цена товара - это:

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

519 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

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

520 Основные типы товарного знака

- Словесный, изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный

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

521 Различия коммерческой информации коммерческой тайны

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

522 Что входит в деловую информацию?

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

523 Что такое хеджирование

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

524 Термин капитал марки означает:

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

525 Когда аннулируется регистрация 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 обладающих единичными качественными характеристиками
- В случае отказа от нее владельца товарного знака

526 Услуги - это:

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

527 Неосязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества - это особенности,

присущие

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

528 Что такое хозяйственные связи?

- 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
- Экономические; организационные административно-правовые отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками

529 Обязательные условия договора поставки

- 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
- Цены и порядок расчетов; имущественная

530 Что представляет собой торговая конъюнктура?

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

531 Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

- 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
- Рекламно- информационная деятельность

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

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

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

- 0

- 1
- 2
- 3
- 4

534 Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам 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
- По расчетам оптовой базы непосредственно с поставщиками

535 Какие имеются виды оптового товарооборота?

- 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
- Оборот по собственной продукции предприятий массового питания, складской оборот

536 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

537 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

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

538 Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

- 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
- Оптовые структуры крупных розничных предприятий

539 Что такое эластичность спроса?

- 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
- Спрос, возрастающий-уменьшающиеся в зависимости от цены

540 Какие имеются формы товарных запасов?

- 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
- Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров

541 Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

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

542 Разработка нового товара начинается с:

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

543 Ширина товарного ассортимента означает:

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

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

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

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

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

- потребительский маркетинг

546 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

- 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
 товар, цену, торговую марку и продвижение

547 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

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

548 Цель рекламной кампании заключается в:

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

549 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

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

550 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

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

551 Что такое фирменный стиль

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

552 Какие элементы включает система фирменного стиля

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

553 Что такое пролонгация?

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

554 Договор купли-продажи товаров

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

555 Договор поставки заключается на

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

556 Формы применяемых имущественных санкций

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

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

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

558 Что представляет собой свободный рынок?

- На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- На свободных рынках 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
- На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени

559 Что входит в систему хозяйственных связей

- 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
- Все вышеуказанные варианты не верны

560 Предмет договора купли-продажи

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

561 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

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

562 Уровневое прогнозирование

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

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

- 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
- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями

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

- производитель-розничный торговец-потребитель
- производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель
- производитель-оптовый торговец-потребитель

- производитель-потребитель
- производитель-оптовый торговец-агент-потребитель

565 Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

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

566 Продажа товаров через прилавок обслуживания

- 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
- Предложение сопутствующих новых товаров; расчетные операции; упаковка и выдача покупок;

567 Групповой ассортимент

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

568 Внутригрупповой ассортимент

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

569 Понятие широты ассортимента

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

570 Понятие глубины ассортимента]

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

571 На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

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

572 Ширина товарной номенклатуры - это:

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

573 Глубина товарного ассортимента означает:

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

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

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

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

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

576 Что такое шрифтовая надпись (логотип)

- 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;
- Набор цветочных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.

577 Что такое фирменный блок

- 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;
- Набор цветочных, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов

578 Что такое фирменный лозунг (слоган)

- 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,
- Набор цветовых, графических, словесных и дизайнерских элементов

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

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

580 С какого года существует реклама в желтых страницах?

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

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

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

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

- логотип
- клише
- жалон
- вывеска
- бокс

583 Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

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

584 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

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

585 Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

- 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
- Конкретные потребительские товары; Цена; Размещение; Реклама; Люди

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

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

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

- 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 товародвижения;
- Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.

588 Что понимается под закрытым рынком?

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

589 Договор контрактации

- 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
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

590 Виды расчета с векселями

- Простой и переводной;

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

591 Открытие счетов в банке

- 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
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;

592 Какие формы имеет коммерческий расчет?

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

593 Формы денежного обращения

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

594 Что такое финансовое положение предприятия?

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

595 Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

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

596 Что относится к таможенным документам

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

- Ветеринарные, санитарные свидетельства

597 Цель упаковки товаров заключается в:

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

598 Повышение цены на товар:

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

599 Розничная торговля - это:

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

600 К розничным торговым предприятиям относятся:

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

601 Что такое розничная торговля

- 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
- Складирование товаров с целью продажи

602 Что такое ассортимент

- 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
- Состав товара по виду

603 Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

- Обслуживание, связанное с покупкой товара, обслуживание, связанное с использованием купленного товара, услуги, связанные с созданием в магазинах благоприятного обслуживания
- Обслуживание, связанное с покупкой товара, и их экономический (гарантийный) ремонт

- Продажа товаров, вторичная продажа, процессы, связанные со скидками
- Повторный ремонт товаров, упаковка, маркировка
- Взвешивание товаров, упаковка, доставка конечному потребителю

604 Где и когда был открыт первый универмаг?

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

605 Что предлагается в универсаме?

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

606 Где и когда был открыт первый универсам?

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

607 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

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

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

- 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
- Запасы целевые, текущие, сезонные

609 Эффективность складского хозяйства

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

610 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

611 Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

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

612 Товарный ассортимент характеризует:

- 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
- понятие товарный ассортимент не используется

613 Номенклатура товаров:

- 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
- отражает различие во внешнем оформлении товара

614 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

- 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
- обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов

615 Основные черты системы стимулирования сбыта

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

616 Перечислить организационные формы персональных продаж

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

617 Основные черты присущие торговой рекламе

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

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

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

619 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:

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

620 Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

- 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
- организации рекламной кампании товаров и претворении в жизнь мероприятий по стимулированию сбыта

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

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

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

- потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей существенным 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
- предприятие не проводит модификацию товара

623 Что такое расчетный счет?

- 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
- Форма взаимных расчетов с поставщиками

624 Безналичная форма расчетов

- 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
- Все вышеуказанные варианты верны

625 Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

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

626 Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

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

627 Как определяется лимит денежных средств в кассе?

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

628 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

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

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

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

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

- 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;
- На выдачу заработной платы.

631 Наличная форма расчетов .

- 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;
- Расчет в порядке плановых платежей.

632 Сущность расчета чеками

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

633 Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

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

634 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

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

635 Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

- Выбор форм и методов оптовой продажи товаров; организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;
- Все вышеуказанные варианты верны.

- Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров; рекламно-информационная деятельность;
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи товаров;
- Нахождение оптовых покупателей товаров; установление хозяйственных связей с покупателями товаров;

636 Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

- 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
- состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками

637 Задачи развития коммерческой работы на современном этапе

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

638 Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 1997
- 1999
- 1995
- 2002
- 2004

639 Значение научно-технического прогресса в торговле

- Важный фактор развития экономики
- Поступательное развитие науки и техники
- Реконструкция производства
- Обеспечивает техническое перевооружение отрасли
- Обеспечивает высокую эффективность всего процесса

640 Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина

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

641 Предмет курса «Коммерческая деятельность»

- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрее доведения товаров до конечных потребителей
- Процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

642 Когда принят закон Азербайджанской Республики «О предприятиях»

- 1994
- 2004
- 2000
- 1998
- 1996

643 Что является технологической основой электронной коммерции?

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

644 Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

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

645 В чем заключается главная задача МТП (Международной Торговой Палаты):

- ориентации на открытые системы
- разработке рамок внутреннего регулирования электронной торговли
- поиске стандартных решений для обмена данными
- сочетании трех направлений бизнеса, обработки и обмена данными
- организации электронного обмена данными между организациями

646 Коммерция – это

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

647 Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

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

- вид бизнес-деятельности, связанный с торгово-организационными операциями

648 Понятие электронная торговля - это

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

649 Что такое пластиковая карта?

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

650 Электронный рынок - это

- все ответы верны
- информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, служащая для обмена информацией, товарами и услугами, а также позволяющая производить платежи
- общее название информационных систем, поддерживающих группы работающих членов команды для выполнения совместной деятельности по проекту, принятия группового решения и т.д
- системы управления базами данных
- информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, для совместного ведения бизнеса

651 Какими качествами обладает товар как информация?

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

652 В экономические и социальные ограничения входит

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

653 В традиционной коммерции

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

- нет правильного ответа

654 Преимущества покупок через интернет

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

655 Что относится к недостаткам интернет-магазина

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

656 Электронная коммерция является:

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

657 Какую информацию содержат виртуальные сообщества?

- о покупателях
 все ответы верны
 поставщиках
 товарах в отдельных директориях
 ежедневные сводки и важнейшие исследования об отраслях промышленности

658 Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках

- все ответы верны
 цифровых и наукоёмких товаров
 цифровых и не наукоёмких товаров
 физических и наукоёмких товаров
 нет правильного ответа

659 Что такое классификаторы?

- нет правильного ответа
 списки предметов, выставяемых на продажу или требуемых для потребления
 это бизнес-модель в которой окончательная цена на товар устанавливается покупателем
 представляет собой операционную систему каталожного типа
 играет роль посредника в процессе переговоров

660 Что такое INKOTERMS (International Commercial Terms)?

- все ответы верны
- правила толкования международных торговых терминов
- документ, обеспечивающий понимание всеми участниками правил поставки товаров
- в некоторых странах свод сведений базисных условий поставок товаров
- Правила оплаты пошлин

661 Что такое «Payterms»?

- классификатор по единицам измерения
- классификатор «Алфавитный код для обозначения валют»
- классификатор сокращений для условий платежа
- классификатор по всем видам транспорта
- классификатор по единицам измерения

662 Что относится к особенностям общения посредством электронной почты?

- нет ответа
- все ответы верны
- возможна отправка копий письма
- возможность передачи информации любого рода
- быстрота отправки и приема письма

663 Синдикатор -

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

664 Виртуальное сообщество

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

665 Доставка цифрового продукта -

- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через Интернет
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами

- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках

666 Интернет-конференция – это

- все ответы верны
 система, построенная по принципу электронных досок объявлений, в которую пользователь может поместить свою информацию, и она станет доступной другим пользователям
 программа, позволяющая общаться голосом через Интернет одновременно с несколькими собеседниками
 система, которая позволяет вести диалог с другими пользователями Интернета на специальных каналах или лично
 нет правильного ответа

667 Какой агент является примером поискового агента?

- нет правильного ответа
 агент, оказывающий услуги в поиске работы или напротив работника на открытую позицию
 агент, получающий премию за поиск компаньона
 агент, оказывающий пользователям бесплатные услуги
 агент, который продаёт товары по себестоимости

668 HTTP – это:

- аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания распределительных прикладных вэб-систем
 язык для создания веб-сайта
 нет правильного ответа
 все ответы верны
 протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет

669 HTML – это:

- все ответы верны
 язык для создания веб-сайта
 аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания распределительных прикладных вэб-систем
 протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет
 нет правильного ответа

670 Что не входит в планирование ресурсов:

- все ответы верны
 проверка удобства пользования
 график поступления товаров
 количество товаров на складах
 ежедневные потребности

671 Интернет-магазин это

- магазин для продажи информационных технологий
 магазин, "витрина" которого расположена в Интернете и который дает возможность заказать товар через интернет
 магазин, который расположен в Интернете для рекламы товаров
 магазин для продажи электронных денег
 магазин, "витрина" которого служит для ознакомления товарами через Интернет

672 Какой из вариантов создания интернет-магазина является наименее затратным:

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

673 Рынок третьего лица – это когда

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

674 Укажите модель брокерских операций

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

675 Как иначе называются интерактивные рынки

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

676 Посредник между продавцом и покупателем, работающего за комиссионное вознаграждение?

- маклер
- брокер
- дилер
- аукционист
- биржевик

677 Страхование – это:

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

678 Интерактивная биржа

- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами

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

679 Что понимается под документом или документированной информацией:

- все ответы верны
- зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать
- информация, зафиксированная на бумажном носителе и заверенная подписью руководителя и печатью организации
- упорядоченная совокупность данных, зафиксированных с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
- нет правильного ответа

680 Что такое "управление"

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

681 Что служит предметом управления торговли

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

682 Методы управления коммерческими рисками включает

- избежание, уменьшение, передача и оценка рисков
- оценка риска
- избежание риска
- уменьшение риска
- передача риска

683 Что лежит в основе формирования продуктовой организационной структуры?

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

684 Управление это:

- Взаимодействие управляющей и управляемой системы
- Это целенаправленное воздействие, необходимое для согласования совместного труда
- Координация работы трудового коллектива

- Передача командной информации
- Движение информации

685 Встречная торговля

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

686 Управление по продукту-это:

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

687 Коммуникация это:

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

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

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

689 Предугадывание – это:

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

690 Прогнозирование – это:

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

691 Укажите форму предсказывания

- программирование
- планирование
- предчувствие
- проектирование
- целеполагание

692 Укажите форму преуказания

- предвосхищение
- целеполагание
- предчувствие
- предугадывание
- предвидение

693 Планирование – это:

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

694 Что такое план?

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

695 Что такое программа?

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

696 Что такое проект?

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

697 К коммерческим организациям не относятся

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

- производственные кооперативы

698 Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:

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

699 Концепция совершенствования товара – это:

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

700 По типу покупателей рынки подразделяются на:

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

701 Самым проблемным средством рекламы в Азербайджане является:

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

702 Предметом курса «Рекламное дело» является:

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

703 Что входит в состав холдинга

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

704 Какие имеются типы производства?

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

705 Какие основные элементы включает организация управления коммерческой деятельностью

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

706 Какие существуют способы координации в коммерции

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

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

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

708 Что означает способ координации деятельности « стандартизация квалификации» в коммерции

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

709 Принципы построения организационных структур коммерческих служб

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

710 Что означает способ координации деятельности «непосредственный контроль» в коммерции

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

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

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

712 Какие экономические факторы влияют на построение организационной структуру коммерческих служб

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

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

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

714 Какие функции выполняет договора

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

715 Оптовый товароборот это -

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

716 Показатель рентабельности отражает?

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

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

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

718 Средства включаемые в стоимость товарных запасов?

- децентрализованные
- оборотные
- заемные
- собственные
- основные

719 Что означает производственная себестоимость?

- все ответы верны
- это - расходы на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, заработную плату, которые относятся к прямым затратам
- это - общепроизводственные, общехозяйственные и прочие расходы, которые относятся к косвенным затратам, связанным с организацией производства и управлением
- это - себестоимость продукции с добавлением коммерческих расходов
- это - прямые материальные затраты, накладные расходы

720 \ Что означает полная себестоимость?

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

721 Что такое норма амортизации?

- физическое старение основных фондов

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

722 Основной капитал торговых предприятий это:

- средства на счетах в банках
- совокупность средств труда, многократно используемых в торговом процессе
- денежные средства
- здания, торговое оборудование в натуральном выражении
- товароматериальные ценности

723 Что понимается под «оптовой торговлей»?

- все ответы верны
- оптовая торговля выступает посредником между производителем и розничной торговой сетью, охватывая всю сферу товарных ресурсов
- оптовая торговля выступает посредником между потребителями и населением
- оптовая торговля выступает посредником между производителями и населением
- оптовая торговля выступает посредником между промышленностью и населением

724 Что представляет собой оптовая торговля на товарном рынке?

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

725 Определите состав валового товарооборота предприятий массового питания:

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

726 По каким из нижеуказанным признакам классифицируется розничная торговая сеть?

- методам обслуживания потребителей
- по стационарности и товарно-ассортиментному профилю
- по территориальному размещению
- по выполняемым функциям, по режиму работы
- средней торговой площади, численности торговых работников

727 Чем представлен товарный запас в торговле и массовом питании?

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

- массой товаров, накапливаемых в оптовой торговле до момента продажи конечным потребителям

728 В чем заключается основное назначение товарного запаса?

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

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

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