

PHẦN II. NGÂN HÀNG CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM VÀ BÀI TẬP.

I. LỰA CHỌN CÂU TRẢ LỜI ĐÚNG NHẤT.

Câu hỏi 1. Khái niệm Thương mại được hiểu thế nào là đúng?

- Là toàn bộ các hoạt động kinh doanh hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường.
- Là quá trình phân phối, lưu thông hàng hoá dịch vụ trên thị trường.
- Là quá trình mua bán hàng hoá trên thị trường.
- Là việc trao đổi hàng hoá giữa các cá nhân hay các nhóm hoặc trực tiếp thông qua hàng đổi hàng hoặc gián tiếp qua một phương tiện thanh toán như tiền.
- Tất cả các ý kiến trên.
- Chỉ a và c đúng.

Câu hỏi 2: Kinh tế thương mại là môn học nghiên cứu:

- Các hiện tượng kinh tế trong lĩnh vực kinh doanh trong nước và quốc tế.
- Những hiện tượng và quá trình kinh tế diễn ra trong lĩnh vực phân phối và lưu thông hàng hoá, nghiên cứu đặc trưng và tính chất quy luật cầu sự vận động và phát triển thương mại.
- Những chính sách và công cụ quản lý thương mại.
- Tất cả các điều trên.
- Chỉ a và b đúng.

Câu hỏi 3: Là môn học kinh tế ngành, Kinh tế thương mại có những nhiệm vụ gì?

- Trang bị những hệ thống lý luận và thực tiễn về kinh tế, tổ chức và quản lý ngành thương mại trong nền kinh tế quốc dân.
- giới thiệu kinh nghiệm đã được tổng kết từ thực tiễn thương mại của nước ta và một số nước trên thế giới, tạo ra năng lực vận dụng trong việc xác định đúng đắn phương hướng và các biện pháp giải quyết tốt các vấn đề thương mại ở nước ta.

Câu hỏi 4. Kinh tế thương mại ít đề cập nhất đến:

- Tổ chức quản lý sản xuất.
- sự thay đổi giá cả trên thị trường.
- sự phát triển của khoa học công nghệ và chuyển giao công nghệ trong các ngành.
- Thương mại doanh nghiệp sản xuất.

Câu hỏi 5. Phương pháp nghiên cứu môn học Kinh tế thương mại:

- Phép biện chứng duy vật.
- Phương pháp trừu tượng hoá, phân tích và tổng hợp.
- Phương pháp thống kê và mô hình hoá.
- Phương pháp cân đối.
- Tất cả các phương pháp trên.

Câu hỏi 6. Thương mại được hình thành và phát triển trên cơ sở nào?

- Sự phân công lao động xã hội.
- Chuyên môn hoá sản xuất và sự tách biệt chế độ sở hữu.
- Cả hai ý trên.

Câu hỏi 7: Khái niệm “Hoạt động thương mại” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là bao gồm nhiều hành vi thương mại được thực hiện thường xuyên, liên tục.
- b. Là hoạt động mua bán hàng hoá dịch vụ.
- c. Là hoạt động nhằm mục đích sinh lời, bao gồm: mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lời khác.

Câu hỏi 8. Ở nước ta có những hành vi thương mại nào?

- a. mua hàng hoá, cung ứng dịch vụ, phân phối đại diện, đại lý thương mại, ký gửi, thuê, cho thuê; thuê mua; xây dựng; tư vấn; kỹ thuật; lixăng; đầu tư, tài chính, ngân hàng; bảo hiểm; thăm dò, khai thác; vận chuyển hàng hoá, hành khách bằng đường hàng không, đường biển, đường sắt, đường bộ và các hành vi thương mại theo quy định của pháp luật.
- b. Mua bán hàng hoá; đại diện co thương nhân; môi giới thương mại; uỷ thác mua bán hàng hoá; đại lý mua bán hàng hoá; gia công trong thương mại; đấu giá hàng hoá; dịch vụ giao nhận hàng hoá; dịch vụ giám định hàng hoá; khuyến mại; quảng cáo thương mại; trưng bày giới thiệu hàng hoá; hội chợ triển lãm thương mại hàng hoá.

Câu hỏi 9. Trong nền kinh tế thị trường ở nước ta, thương mại có những đặc trưng gì?

- a. Thương mại hàng hoá, dịch vụ phát triển dựa trên cơ sở nền kinh tế nhiều thành phần.
- b. Thương mại phát triển theo định hướng xã hội chủ nghĩa dưới sự quản lý của Nhà nước.
- c. Thương mại tự do theo quy luật kinh tế thị trường và theo pháp luật.
- d. Thương mại theo giá thị trường.
- e. Tất cả các đặc trưng trên.

Câu hỏi 10: Tất cả những điều dưới đây đều đúng khi nói về vai trò của cạnh tranh trong việc thúc đẩy sản xuất- kinh doanh, ngoại trừ:

- a. Làm cho giá cả hàng hoá, dịch vụ, thay đổi.
- b. Cạnh tranh làm cho giá thị trường giảm xuống.
- c. Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải tối ưu hoá các yếu tố đầu vào trong sản xuất kinh doanh.
- d. Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải không ngừng ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá bán trên thị trường và cuối cùng là giữ cho được “chữ tín” với khách hàng.
- e. Là công cụ tước quyền thống trị về mặt kinh tế trong lịch sử.

Câu hỏi 11: Mua bán hàng hoá theo giá cả thị trường được đánh giá là:

- a. Đặc trưng cơ bản của kinh tế thị trường.
- b. Chế độ phân phối.
- c. Động lực thúc đẩy sản xuất kinh doanh và vươn lên làm giàu.
- d. Đặc trưng của thương mại.

Câu hỏi 12: Trên thực tế thương mại có thể được phân chia như thế nào?

- a. Thương mại nội địa, thương mại quốc tế, thương mại nội ngành.
- b. Thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ.
- c. Thương mại bán lẻ, thương mại bán buôn.
- d. Thương mại tự do, thương mại có sự bảo hộ.
- e. Thương mại truyền thống, thương mại điện tử.

f. Tất cả các trường hợp trên.

Câu hỏi 13: Những điều dưới đây đều đúng khi nói về chức năng của thương mại, ngoại trừ:

- a. Tổ chức và thực hiện quá trình lưu thông hàng hoá, dịch vụ trong nước và với nước ngoài.
- b. Thực hiện chức năng tiếp tục quá trình sản xuất trong khâu lưu thông.
- c. Thực hiện chức năng chuyển hoá hình thái giá trị hàng hoá, dịch vụ.
- d. Tham gia tổ chức sản xuất, gắn nền kinh tế nước ta với nền kinh tế thế giới.
- e. Tổ chức sản xuất hàng hóa phục vụ các nhu cầu.

Câu hỏi 14: Hãy nêu cơ sở xác định nhiệm vụ của thương mại?

- a. Đặc điểm kinh tế- xã hội của đất nước.
- b. Mục tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh tế- xã hội.
- c. Bối cảnh quốc tế.
- d. Chức năng của thương mại.
- e. Tất cả các điều trên.
- f. Chỉ a và d đúng.

Câu hỏi 15: Những điều dưới đây đều đúng khi nói về nhiệm vụ cơ bản của thương mại, ngoại trừ:

- a. Huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu tư vào lĩnh vực thương mại, góp phần thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.
- b. Phát triển thương mại, dịch vụ, bảo đảm lưu thông hàng hoá thông suốt, đáp ứng mọi nhu cầu của sản xuất và đời sống.
- c. Đổi mới dây chuyền công nghệ sản xuất, tiết kiệm vật tư và hạ giá thành sản phẩm.
- d. Không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý và mạng lưới kinh doanh, chống trốn thuế, lưu thông hàng giả, hàng kém phẩm chất.

Câu hỏi 16: Trong các chức năng cơ bản của thương mại sau đây, chức năng nào quyết định đặc thù của các doanh nghiệp thương mại khác với các doanh nghiệp sản xuất?

- a. Lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân.
- b. Tiếp tục quá trình sản xuất trong lưu thông.
- c. Chuyển hóa hình thái giá trị của hàng hoá.
- d. Tham gia tổ chức sản xuất.
- e. Không phải các chức năng trên.

Câu hỏi 17: Hãy nêu vai trò của thương mại trong nền kinh tế quốc dân?

- a. Là điều kiện, tiền đề để thúc đẩy sản xuất hàng hoá phát triển.
- b. mở rộng khả năng tiêu dùng, nâng cao mức hưởng thụ của các cá nhân và doanh nghiệp, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.
- c. Gắn nền kinh tế nước ta với nền kinh tế thế giới và thực hiện chính sách mở cửa.
- d. Tất cả các điều trên.
- e. Chỉ a và b đúng.

Câu hỏi 18: Là một quá trình, thương mại có những nội dung cơ bản nào?

- a. Nghiên cứu và xác định nhu cầu thị trường về các hàng hoá, dịch vụ; huy động và sử dụng hợp lý các nguồn tài nguyên để thoả mãn các nhu cầu; tổ chức hợp lý các mối quan hệ kinh tế trong thương mại; lựa chọn kênh phân phối và tổ chức chuyển giao hàng hoá về các hộ tiêu dùng; quản lý hàng hoá ở các doanh nghiệp.
- b. Nghiên cứu và xác định nhu cầu thị trường về các hàng hoá dịch vụ, tổ chức công tác tạo nguồn hàng; thiết lập các mối quan hệ kinh tế trong thương mại; lựa chọn kênh phân phối hàng hoá và quản lý hàng hoá ở các doanh nghiệp sản xuất.

Câu hỏi 19: Hãy nêu mục tiêu cơ bản phát triển thương mại ở nước ta?

- a. Phát triển mạnh thương mại, nâng cao năng lực và chất lượng hoạt động để mở rộng giao lưu hàng hoá trên tất cả các vùng, đẩy mạnh xuất khẩu nhằm đáp ứng nhu cầu của sự nghiệp công nghiệp hoá và hiện đại hoá.
- b. Hoạt động thương mại, trước hết là hoạt động thương mại nhà nước phải hướng vào phục vụ các mục tiêu kinh tế- xã hội của đất nước trong từng thời kỳ, phải coi trọng cả hiệu quả kinh tế và xã hội.
- c. Xây dựng nên thương mại phát triển lành mạnh trong trật tự, kỷ cương, kinh doanh theo đúng luật pháp, thực hiện văn minh thương mại, từng bước tiến lên hiện đại theo định hướng xã hội chủ nghĩa.
- d. Cả ba ý trên.

Câu hỏi 20: Hãy nêu quan điểm phát triển thương mại hiện nay ở nước ta?

- a. Phát triển nền thương mại nhiều thành phần, nhiều hình thức sở hữu, phát huy và sử dụng tốt khả năng, tính tích cực của các thành phần kinh tế trong phát triển thương mại.
- b. Phát triển đồng bộ các thị trường hàng hoá và dịch vụ, phát huy vai trò nòng cốt, định hướng và điều tiết của nhà nước trên thị trường.
- c. Đặt sự phát triển của lưu thông hàng hoá và hoạt động các doanh nghiệp dưới sự quản lý của nhà nước, khuyến khích, phát huy mặt tích cực, đồng thời có biện pháp hạn chế các mặt tiêu cực của cơ chế thị trường...
- d. Việc phát triển nhanh, hiệu quả và bền vững nền thương mại Việt nam gắn liền với việc thực hiện các hoạt động thương mại phải theo đúng quy tắc của thị trường...
- e. Tất cả các quan điểm trên.

Câu hỏi 21: Lý thuyết trao đổi thuần tuý cho rằng:

- a. Thương mại là quan hệ được và mất.
- b. Là quan hệ đôi bên cùng có lợi.
- c. Tự do thương mại và cạnh tranh hoàn hảo không phải mọi người đều mong muốn.
- d. Tất cả các điều trên.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 22: Thế nào là điều kiện thương mại (term of trade)?

- a. Là tỷ lệ trao đổi được biểu thị dưới dạng tỷ số hoặc là tỷ số giá cả của hai loại hàng hoá được trao đổi.
- b. Là toàn bộ các nhân tố ảnh hưởng đến việc hình thành tỷ lệ trao đổi.

Câu hỏi 23: Những nhân tố cơ bản nào ảnh hưởng đến điều kiện thương mại?

- a. Sở thích.

- b. Rủi ro.
- c. Số lượng (kích thích).
- d. Chất lượng.
- e. Chính sách của nhà nước.
- f. Tất cả các nhân tố trên.

Câu hỏi 24: Lý thuyết của chủ nghĩa trọng thương mại ra đời ở Anh vào giữa thế kỷ XV là lý thuyết thương mại đầu tiên của thời kỳ tiền tư bản, hãy nêu những tư tưởng chính của lý thuyết này?

- a. Mục tiêu của quốc gia là tích lũy thật nhiều vàng và châu báu để tối đa vị thế và quyền lực.
- b. Ngoại thương là phương tiện chủ yếu để làm tăng của cải và ngân khố quốc gia, “hàng năm nên bán cho nước ngoài nhiều hơn cái mà chúng ta tiêu dùng của họ”.
- c. Chính sách của chính phủ cần hướng tới xuất khẩu tối đa và nhập khẩu tối thiểu.
- d. Tất cả các ý trên.

Câu hỏi 25: Lý thuyết Macxit về thương mại đánh giá như thế nào về vai trò của phân phối, lưu thông đối với sản xuất?

- a. Vì sản xuất phải xuất phát từ một sự phân phối nhất định về các công cụ sản xuất, theo ý nghĩa đó ít nhất phân phối cũng có trước sản xuất.
- b. Hai chức năng đó luôn chế ước lẫn nhau và ảnh hưởng lẫn nhau đến nỗi người ta có thể gọi hai chức năng đó là trục hoành và trục tung của đường cong kinh tế.
- c. Cả hai ý trên.

Câu hỏi 26: Lý thuyết về lợi thế tuyệt đối của Adam Smith(1723-1790) đề cập đến:

- a. Thương mại của các nước với nhau dựa trên lợi thế tuyệt đối của từng nước làm cơ sở. Mỗi nước có lợi thế khác nhau nên sản xuất ra những sản phẩm khác nhau và đem trao đổi cho nhau thì các bên đều có lợi.
- b. Mỗi quốc gia có một lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất một sản phẩm khi mà nó hiệu quả hơn một quốc gia khác trong sản xuất sản phẩm đó.

Câu hỏi 27: Lý thuyết về lợi thế tương đối của David Ricardo (1772-1823) đề cập đến:

- a. Mỗi quốc gia nên chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh và nhập khẩu các sản phẩm mà họ bất lợi nhất (về mặt chi phí tương đối). Bất kỳ quốc gia nào cũng có thể thu được lợi khi tham gia vào quan hệ thương mại với nước ngoài.
- b. Nếu một quốc gia có hiệu quả thấp hơn so với các quốc gia khác trong sản xuất hầu hết các loại sản phẩm, thì quốc gia đó vẫn có thể tham gia thương mại quốc tế để tạo ra lợi thế cho mình.
- c. Cả hai ý trên.

Câu hỏi 28: Hãy nêu nội dung cơ bản của định lý Heckscher (1910) – Ohlin(1933) về ưu đãi các yếu tố (lý thuyết tân cổ điển)?

- a. Một quốc gia sẽ xuất khẩu những mặt hàng mà việc sản xuất đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố sản xuất dồi dào của quốc gia đó.
- b. Một nước sẽ xuất khẩu những loại hàng hoá, mà việc sản xuất chúng cần nhiều yếu tố rẻ và tương đối sẵn có của nước đó và nhập khẩu những hàng

hoá mà việc mà sản xuất chúng cần nhiều yếu tố đắt và tương đối khan hiếm ở trong nước.

Câu hỏi 29:

Câu hỏi 30: Hãy nêu những yếu tố cơ bản trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh quốc gia của Michael- Porter (1990) theo mô hình hình thoi?

- Chiến lược công ty, cấu trúc thị trường và mức độ cạnh tranh.
- Các ngành công nghiệp liên quan hoặc hỗ trợ.
- Điều kiện nhu cầu: Đặc điểm nhu cầu nội địa đối với sản phẩm của một ngành công nghiệp hoặc dịch vụ.
- Các yếu tố sản xuất: yếu tố sản xuất cơ bản và các yếu tố sản xuất mới.
- Tất cả những yếu tố trên.

Câu hỏi 31: Hãy nêu đặc điểm kinh tế- thương mại của Việt nam trước năm 1945?

- Là nền kinh tế nông nghiệp tự cấp, tự túc.
- Sản xuất hàng hoá giản đơn và một thị trường trong nước chật hẹp, chia cắt.
- Kinh tế trong nước ở trạng thái không có nhiều sản phẩm cần được tiêu thụ.
- Trên thị trường đã xuất hiện các nhà buôn nước ngoài.
- Là thương mại của một nước thuộc địa nửa phong kiến.
- Tất cả các đặc điểm trên.

Câu hỏi 32: Thương mại Việt nam trước năm 1945 có những đặc điểm cơ bản nào?

- Thương mại của một nước thuộc địa, nửa phong kiến.
- Hoạt động thương mại bị thu hẹp trong thị trường địa phương .
- Ngoại thương diễn ra ở một số nước muốn bán sản phẩm công nghiệp cho Việt nam và mua về hàng thủ công nghiệp cùng sản vật thiên nhiên.
- Việt nam là một nước thuộc địa khai thác, thuộc địa kém phát triển về thương mại, cả về quy mô, mặt hàng và thị trường.
- Cả bốn đặc điểm trên.

Câu hỏi 33: Thời kỳ phát triển thương mại trước năm 1945, mặt hàng xuất chủ yếu của Việt nam là gì?

- Hàng thủ công mỹ nghệ, vàng bạc.
- Lâm sản: sa nhân, nấm hương, trầm hương, ngà voi.
- Mặt hàng gạo.
- Cao su và than đá.
- Tất cả các mặt hàng trên.
- Chỉ c và d đúng.

Câu hỏi 34: Hãy nêu những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt nam thời kỳ Pháp thuộc?

- Hàng tiêu dùng.
- Nguyên vật liệu.
- Máy móc thiết bị.
- Cả bốn mặt hàng trên.

Câu hỏi 35: Thị trường và thương mại Việt nam thời kỳ 1945-1954 có những đặc điểm gì?

- Thị trường và thương mại hình thành hai vùng xen kẽ lẫn nhau: vùng tự do và vùng tạm chiếm.
- Nội thương và ngoại thương do nhà nước thống nhất quản lý nhằm mục đích phục vụ nhu cầu nhân dân và cuộc kháng chiến.

- c. Thương mại quốc doanh được tổ chức từ năm 1951 và đầu những năm 1950 đã có quan hệ thương mại với Trung Quốc, Liên xô và các nước Đông Âu.
- d. Hàng hoá trao đổi với các nước rất hạn chế về số lượng và mặt hàng.
- e. Cả bốn đặc điểm trên.

Câu hỏi 36: Thời kỳ 1954-1975 đất nước ta chia cách làm hai miền- miền Nam tiếp tục cách mạng giải phóng dân tộc, miền Bắc bước vào thời kỳ cải tạo và xây dựng kinh tế theo CNXH, hãy nêu có chế quản lý và phân phối hàng hoá, dịch vụ của Việt nam thời kỳ này?

- a. Ở miền Bắc thực hiện cơ chế quản lý tập trung cao độ (theo kỹ thuật chỉ huy) để huy động sức người, sức của cho cuộc kháng chiến chống Mỹ cứu nước.
- b. Hoạt động thương mại, dịch vụ ở miền Nam phát triển theo cơ chế thị trường (theo kỹ thuật hệ thống thị trường).
- c. Cả hai ý trên.

Câu hỏi 37: Thương mại thời kỳ 1954-1975 ở miền Bắc sử dụng kỹ thuật nào để giải quyết các vấn đề phân phối và lưu thông hàng hoá?

- a. Cổ truyền.
- b. Chỉ huy.
- c. Hệ thống thị trường.

Câu hỏi 38: Thương mại miền nam thời kỳ 1954-1975 sử dụng kỹ thuật nào để giải quyết các vấn đề phân phối và lưu thông hàng hoá?

- a. Cổ truyền.
- b. Chỉ huy.
- c. Hệ thống thị trường.

Câu hỏi 39: Hãy nêu ưu điểm của kỹ thuật chỉ huy trong việc giải quyết các vấn đề về kinh doanh hàng hoá?

- a. Đáp ứng tốt nhu cầu hàng hoá trong chiến tranh và khắc phục nhanh hậu quả kinh tế sau chiến tranh.
- b. Tập trung được các nguồn lực và phương tiện để giải quyết các nhu cầu trọng điểm.
- c. Phát triển cân đối các ngành, các vùng trong nền kinh tế quốc dân.
- d. Cả ba ý trên.

Câu 40. Sử dụng kỹ thuật chỉ huy trong việc giải quyết các vấn đề kinh doanh hàng hoá có những nhược điểm cơ bản nào?

- a. Gây căng thẳng giả tạo về nhu cầu hàng hoá.
- b. Thủ tiêu tính năng động sáng tạo của các doanh nghiệp.
- c. Tệ quan liêu, cửa quyền trong phân phối lưu thông hàng hoá phát triển.
- d. Năng suất, chất lượng và hiệu quả trong kinh doanh thấp.
- e. Tất cả các nhược điểm trên.

Câu hỏi 41. Khái niệm kỹ thuật “ Hệ thống thị trường” trong việc giải quyết các vấn đề cơ bản của kinh doanh được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là toàn bộ các mối quan hệ kinh tế diễn ra giới sản xuất và giới tiêu thụ.
- b. Là toàn bộ các loại thị trường về các hàng hoá, dịch vụ.
- c. Cả hai ý trên.

Câu hỏi 42. Đối với những mặt hàng truyền thống, chính sách định giá hướng vào khách hàng được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Giữ giá và nâng dần chất lượng hàng hoá.
- b. Ổn định chaasttlượng và giảm dần giá.
- c. Cả hai hướng trên.

Câu hỏi 43. Thương mại Việt Nam thời kỳ 1975 – 1986 có đặc trưng cơ bản nào?

- a. Đất nước thống nhất. thực thi kỹ thuật chỉ huy trong phân phối và lưu thông trên phạm vùì cả nước.
- b. Trình độ phát triển kinh tế thấp, cơ sở vật chất kỹ thuật còn yếu kém, nền kinh tế còn bị lệ thuộc nặng nề vào bên ngoài.
- c. Hệ thống thương mại chủ yếu dưới hai hình thức sở hữu toàn dân và sở hữu tập thể, hạch toán kinh doanh còn mang tính hình thức.
- d. Tất cả các đặc trưng trên.
- e. Chỉ a và c đúng.

Câu hỏi 44. Công cuộc đổi mới toàn diện nền kinh tế - xã hội nước ta mở đầu từ Đại hội nào của Đảng Cộng sản Việt Nam?

- a. Đại hội V
- b. Đại hội VI
- c. Đại hội VII

Câu hỏi 45. Hãy nêu những nhận xét cơ bản về quá trình đổi mới có tác động toàn diện đến nền kinh tế - xã hội ở nước ta?

- a. Chuyển từ nền kinh tế hiện vật sang nền kinh tế hàng hoá (thay đổi cơ bản triết lý kinh doanh).
- b. Từ một nền kinh tế chỉ ưu tiên phát triển tư liệu sản xuất sang thực hiện đồng thời ba chương trình kinh tế (lương thực, thực phẩm, hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu).
- c. Từ một nền kinh tế chủ yếu hai hình thức sở hữu sang phát triển nền kinh tế nhiều thành phần với nhiều hình thức sở hữu.
- d. Từ cơ chế quản lý tập trung (theo kỹ thuật chỉ huy) sang kinh doanh theo cơ chế thị trường (theo kỹ thuật hệ thống thị trường).
- e. Cả bốn nhận xét trên.

Câu hỏi 46. Thương mại Việt Nam thời kỳ 1986 đến nay đạt được những thành tựu cơ bản nào?

- a. chuyển mua bán hàng hoá từ cơ chế tập trung sang mua bán theo cơ chế thị trường.
- b. Thị trường từ trạng thái khép kín, chia cắt theo địa giới hành chính sang tự do lưu thông theo khuôn khổ của luật pháp.
- c. Thị trường ngoài nước được mở rộng theo hướng đa dạng hoá, đa phương hoá.
- d. Các loại hình dịch vụ gắn với lưu thông hàng hoá phát triển mạnh, thúc đẩy kinh doanh sản xuất, góp phần phục vụ đời sống.
- e. Tất cả các ý kiến trên.

Câu hỏi 47: Thương mại Việt nam thời kỳ 1986 đến nay vẫn còn những tồn tại?

- a. Nền thương mại về cơ bản vẫn là một nền thương mại nhỏ, tổ chức phân tán.
- b. Chưa thiết lập được liên kết lâu dài giữa các cơ sở sản xuất với nhà buôn.
- c. Kỹ cương pháp luật bị vi phạm, nạn buôn lậu, buôn bán hàng giả, gian lận thương mại không giảm, tác động xấu đến tình hình kinh tế- xã hội.
- d. Quản lý nhà nước về thương mại còn yếu kém, không ít tiêu cực.
- e. Tất cả các ý nêu trên.

Câu hỏi 48: Hãy nêu những thiếu sót và khuyết điểm trong hoạt động xuất khẩu mà Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ IX đề cập?

- a. Lĩnh vực xuất khẩu có những hạn chế về tạo nguồn hàng, chất lượng và sức cạnh tranh.
- b. Xuất khẩu hàng nông sản thô, nguyên liệu thô còn chiếm tỷ trọng lớn.
- c. Sản xuất hàng xuất khẩu và xuất khẩu của nước ta có quy mô nhỏ, kết cấu hạ tầng phục vụ thương mại nói chung và xuất khẩu nói riêng còn thiếu.
- d. Nhiều mặt hàng còn phải xuất khẩu qua trung gian hoặc chỉ là gia công nên hiệu quả kinh tế không cao.
- e. Tất cả các điều trên.
- f. Chỉ a, b và d đúng.

Câu hỏi 49: Trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2010, Đảng và nhà nước ta đã chỉ rõ một trong những nhiệm vụ trọng của ngành thương mại là gì?

- a. Phát triển thương mại, cả nội dung và ngoại thương, bảo đảm hàng hoá lưu thông thông suốt trong thị trường nội địa và giao lưu buôn bán với nước ngoài.
- b. Phát triển mạnh thương mại, nâng cao năng lực và chất lượng hoạt động để mở rộng thị trường trong nước và hội nhập quốc tế có hiệu quả.

Câu hỏi 50: Hãy nêu vai trò của nhà nước đối với sự phát triển thương mại?

- a. Bảo đảm sự ổn định chính trị, xã hội và thiết lập khuôn khổ luật pháp để tạo ra những điều kiện cần thiết cho hoạt động kinh tế.
- b. Nhà nước tạo môi trường và điều kiện cho thương mại phát triển.
- c. Nhà nước định hướng cho sự phát triển của thương mại thông qua việc xây dựng và tổ chức thực hiện các chiến lược phát triển kinh tế - xã hội.
- d. Chỉ ba ý trên.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 51: Thương mại là đối tượng của nhà nước bởi vì:

- a. Thương mại là một ngành quan trọng của nền KTQD có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sản xuất phát triển.
- b. Mở rộng khả năng tiêu dùng, nâng cao mức hưởng thụ của cá nhân và doanh nghiệp.
- c. Hoạt động mang tính liên ngành có tính xã hội cao; Chứa đựng những mâu thuẫn của đời sống kinh tế xã hội; Có những hoạt động, mặt hàng mà doanh nghiệp và thương nhân không được làm; Trong hoạt động thương mại có cả các doanh nghiệp thương mại nhà nước.

Câu hỏi 52: Ở nước ta, Nhà nước thống nhất về quản lý thương mại bằng:

- a. Pháp luật, chính sách, chiến lược, quy hoạch và kế hoạch phát triển thương mại.
- b. Ban hành các văn bản pháp luật về thương mại, xây dựng chính sách chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển thương mại.

Câu hỏi 53: Cơ quan nào quy định doanh mục hàng hoá cấm lưu thông, dịch vụ thương mại cấm thực hiện, hàng hoá dịch vụ thương mại hạn chế kinh doanh, kinh doanh có điều kiện?

- a. Bộ Công an.
- b. Bộ Quốc phòng.
- c. Chính phủ.
- d. Bộ thương mại.

Câu hỏi 54: Cơ quan nào quy định các điều kiện kinh doanh đối với hàng hoá, dịch vụ thương mại thuộc loại hạn chế kinh doanh?

- a. Chính phủ.
- b. UBND các tỉnh, thành phố.
- c. Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- d. Bộ thương mại.

Câu hỏi 55: Hãy nêu cơ quan quản lý nhà nước về thương mại?

- a. Chính phủ.
- b. Bộ thương mại.
- c. Bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc chính phủ.
- d. Ủy ban nhân dân các cấp.
- e. Tất cả các cơ quan trên.

Câu hỏi 56: Bộ thương mại có những nhiệm vụ, quyền hạn gì dưới đây về lưu thông hàng hoá trong nước và xuất nhập khẩu?

- a. Thống nhất nhà nước quản lý hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, lưu thông hàng hoá trong nước và dịch vụ thương mại.
- b. Trình Chính phủ, Thủ tướng chính phủ ban hành hoặc ban hành theo thẩm quyền các cơ chế chính sách phát triển thương mại nội địa, xuất khẩu, nhập khẩu, biên mậu.
- c. Quản lý việc cấp các loại giấy chứng nhận về hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu và lưu thông trong nước, các hoạt động kinh doanh dịch vụ thương mại của thương nhân theo quy định của pháp luật.
- d. Thống nhất quản lý của nhà nước về bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và thương mại điện tử.
- e. Tất cả những nhiệm vụ trên.

Câu hỏi 57: Về quản lý thị trường, Bộ thương mại có những nhiệm vụ, quyền hạn gì?

- a. Hướng dẫn, kiểm tra việc thực hiện các quy định của pháp luật về lưu thông hàng hoá trên thị trường, hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu và dịch vụ thương mại.
- b. Chống đầu cơ lũng đoạn thị trường, buôn lậu, sản xuất và buôn bán hàng giả, hàng cấm và các hành vi kinh doanh khác trái quy định của pháp luật.
- c. Quản lý Nhà nước về các hoạt động quảng cáo thương mại, hội chợ, triển lãm thương mại, khuyến mại, giới thiệu hàng hoá ở trong và ngoài nước.
- d. Thống nhất quản lý Nhà nước về cạnh tranh; chống độc quyền, chống bán phá giá, phối hợp với các hội, hiệp hội ngành hàng giải quyết các tranh chấp về bán phá giá.
- e. Tất cả các nội dung trên.

Câu hỏi 58: Theo quy định của pháp luật, cơ quan nào có nhiệm vụ quản lý Nhà nước về hoạt động quảng cáo thương mại, hội chợ triển lãm thương mại, giới thiệu hàng hoá ở trong và ngoài nước?

- a. Chính phủ.
- b. Bộ Văn hoá thông tin.
- c. Bộ Thương mại.
- d. Bộ Công an.

Câu hỏi 59: Cơ quan nào quyết định việc thành lập các cơ quan thương mại của Việt Nam ở nước ngoài ?

- a. Bộ Thương mại.
- b. Chính phủ.
- c. Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- d. Bộ Công an.

Câu hỏi 60: Hãy nêu nội dung hoạt động chủ yếu của Sở Thương mại?

- a. Tổ chức thực hiện, giám sát, kiểm tra việc thực hiện các quy hoạch, kế hoạch, các chương trình và đề án phát triển thương mại.
- b. Công tác quy hoạch phát triển thương mại, tổ chức thực hiện các chính sách phát triển lưu thông hàng hoá và mở rộng thị trường, cung cấp thông tin thị trường và xúc tiến thương mại.

Câu hỏi 61: Những điều dưới đây đều đúng khi nói về nhiệm vụ cơ bản của Sở Thương mại ở các tỉnh, thành phố, ngoại trừ:

- a. Lập quy hoạch, kế hoạch các chương trình, đề án phát triển thương mại trên địa bàn tỉnh. Tổ chức thực hiện giám sát, kiểm tra việc thực hiện các quy hoạch, kế hoạch, các chương trình và đề án phát triển thương mại.
- b. Tổ chức khảo sát, nghiên cứu thị trường trong và ngoài tỉnh, thị trường nước ngoài; tổng hợp và xử lý cá thông tin thị trường, cung cấp các thông tin thị trường, cung cấp cho các doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước có liên quan.
- c. Thực hiện quản lý Nhà nước đối với HTX, chợ, siêu thị, trung tâm thương mại trên địa bàn.
- d. Quản lý hoạt động xúc tiến thương mại trên địa bàn...
- e. Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho các doanh nghiệp thương mại trên địa bàn.

Câu hỏi 62. Hãy nêu các phương pháp quản lý thương mại trong nền kinh tế quốc dân?

- a. Phương pháp hành chính.
- b. Phương pháp kinh tế.
- c. Phương pháp giáo dục, tuyên truyền.
- d. Cả ba phương pháp trên.

Câu hỏi 63. Cơ chế phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ doanh nghiệp được coi là một nội dung của phương pháp quản lý nào?

- a. Phương pháp hành chính.
- b. Phương pháp kinh tế.
- c. Phương pháp tuyên truyền, giáo dục.

Câu hỏi 64: Khái niệm “cơ chế kinh tế” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là khái niệm để chỉ sự tương tác giữa các yếu tố kết thành hệ thống mà nhờ đó hệ thống có thể hoạt động.
- b. Là tổng thể các yếu tố có mối quan hệ, tác động qua lại lẫn nhau tạo thành động lực dẫn dắt nền kinh tế phát triển.

Câu hỏi 65: Khái niệm “Cơ chế quản lý kinh tế” được hiểu như thế nào là đúng ?

- a. Là phương thức mà qua đó Nhà nước tác động vào kinh tế để định hướng nền kinh tế tự vận động đến các mục tiêu đã định.
- b. Là phương thức tự vận động của nền kinh tế, là biểu hiện của nhân tố khách quan.

Câu hỏi 66: Mỗi nền kinh tế đều có một cơ chế kinh tế đặc trưng của nó, dựa vào đó người ta phân chia nền kinh tế thành?

- a. Kinh tế tự nhiên vận hành theo kiểu tập quán.

- b. Kinh tế chỉ huy vận hành theo cơ chế kế hoạch tập trung.
- c. Kinh tế thị trường vận hành theo kiểu cơ chế thị trường.
- d. Kinh tế hỗn hợp vận hành theo cơ chế thị trường và có sự quản lý của nhà nước.
- e. Tất cả các nền kinh tế trên.
- f. Chỉ b, c và d đúng.

Câu hỏi 67: Hiểu thế nào chính sách thương mại?

- a. Chính sách thương mại quy định các vấn đề thương nhân, chính sách thương mại trong nước và quốc tế, chức trách của các cơ quan quản lý Nhà nước trong lĩnh vực thương mại.
- b. Là một hệ thống các quy định, công cụ và biện pháp thích hợp mà Nhà nước áp dụng để điều chỉnh các hoạt động thương mại và ngoài nước ở những thời kỳ nhất định nhằm đạt được mục tiêu đã đề ra trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội.

Câu hỏi 68: Hãy nêu yêu cầu của chính sách thương mại?

- a. Không kiểm chế hoạt động thương mại, thúc đẩy các hoạt động đầu tư phát triển thương mại trong nước và quốc tế.
- b. Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có giá thành và giá cả ngang với giá thế giới.
- c. Để các doanh nghiệp tự quyết định các vấn đề của kinh doanh.
- d. Cả ba yêu cầu trên.

Câu hỏi 69: Khái niệm “thương nhân” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh.
- b. Cá nhân, pháp nhân, tổ hợp tác, hộ gia đình có đăng ký kinh doanh hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên.

Câu hỏi 70: Những điều sau đây đều đúng khi nói về chức năng của Sở giao dịch hàng hoá, ngoại trừ:

- a. Cung cấp các điều kiện vật chất kỹ thuật cần thiết để giao dịch mua bán hàng hoá.
- b. Điều hành các hoạt động giao dịch.
- c. Chào hàng hoặc môi giới mà không có hợp đồng với khách hàng.
- d. Niêm yết các mức giá cụ thể hình thành trên thị trường giao dịch tại từng thời điểm.

Câu hỏi 71: Quyền hoạt động thương mại của doanh nhân được quy định dưới đây trong Luật Thương mại, ngoại trừ:

- a. Được hoạt động thương mại trong các lĩnh vực, tại các địa bàn mà pháp luật cho phép.
- b. Hoạt động thương mại trong các ngành nghề, tại các địa bàn dưới các hình thức mà pháp luật không cấm.
- c. Quyền hoạt động thương mại hợp pháp của thương nhân được Nhà nước bảo hộ.
- d. Nhà nước thực hiện độc quyền nhà nước có thời hạn về hoạt động thương mại đối với một số hàng hoá, dịch vụ hoặc tại một số địa bàn để đảm bảo lợi ích quốc gia.

Câu hỏi 72: Cơ quan nào quy định cụ thể danh mục hàng hoá, dịch vụ, địa bàn độc quyền Nhà nước?

- a. Bộ Thương mại.
- b. Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- c. Chính phủ.
- d. UBTV Quốc hội.

Câu hỏi 73: Điều kiện kinh doanh hàng hoá, dịch vụ thương mại thuộc danh mục hàng hoá, dịch vụ thương mại kinh doanh có điều kiện được quy định dưới đây, ngoại trừ:

- a. Phải là thương nhân.
- b. Có cơ sở vật chất- kỹ thuật và trang thiết bị theo đúng tiêu chuẩn do các cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền quy định.
- c. Có cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật có trình độ nghiệp vụ, chuyên môn phù hợp với ngành nghề kinh doanh phải đảm bảo quy định về sức khoẻ.
- d. Đảm bảo các yêu cầu về bảo vệ môi trường, phòng chống cháy nổ.
- e. Đảm bảo về vốn và có mạng lưới phân phối phát triển.

Câu hỏi 74: Trong trường hợp đặc biệt phải cung ứng các mặt hàng cấm lưu thông, dịch vụ thương mại cấm thực hiện thì do cơ quan nào quy định?

- a. Bộ Thương mại.
- b. Bộ Công an.
- c. Chính phủ.
- d. UBND tỉnh, thành phố.

Câu hỏi 75: Cơ quan nào quy định các vấn đề kinh doanh và cấp giấy phép kinh doanh đối với hàng hoá, dịch vụ thương mại thuộc loại đặc biệt hạn chế kinh doanh?

- a. Bộ Thương mại.
- b. Bộ Quản lý ngành.
- c. Bộ Công an.
- d. Chính phủ.

Câu hỏi 76: Cơ quan nào cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh đối với những hàng hóa, dịch vụ thương mại đặc biệt hạn chế kinh doanh thuộc danh mục hàng hoá, dịch vụ thương mại hạn chế kinh doanh?

- a. Bộ thương mại.
- b. Bộ quản lý ngành.
- c. Chính phủ.
- d. Sở quản lý ngành.

Câu hỏi 77: Hãy nêu định hướng tổ chức lại thị trường trong nước đến năm 2010?

- a. Hình thành và phát triển các kênh lưu thông hàng hoá ổn định để hàng hoá đến tiêu dùng nhanh nhất, với chi phí thấp nhất.
- b. Hình thành và phát triển các mô hình thương mại phù hợp với đặc điểm, điều kiện, nhu cầu về khả năng của từng cấp độ thị trường.
- c. Tất cả các định hướng nêu trên.

Câu hỏi 78: Hãy nêu mục tiêu và nhiệm vụ tổng quát phát triển thị trường trong nước ở nước ta đến năm 2010?

- a. Tăng cường kỷ cương, trật tự thị trường; ngăn chặn tệ buôn lậu, gian lận thương mại, sản xuất và buôn bán hàng giả, hàng kém chất lượng; bảo vệ lợi ích chính đáng của người sản xuất, doanh nghiệp và người tiêu dùng.

- b. Phần đầu xây dựng nền thương mại và thị trường ngày càng phát triển theo hướng công bằng, dân chủ, văn minh, hiện đại và bền vững, chuẩn bị tốt các điều kiện kinh tế- xã hội của thị trường trong nước đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập với thị trường khu vực và quốc tế.
- c. Xếp sắp, mở rộng thị trường trong nước gắn liền với thị trường ngoài nước, bảo đảm lưu thông hàng hoá thông suốt, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của sản xuất và đời sống; đẩy mạnh tiêu thụ hàng hoá, nhất là nông sản, thúc đẩy sản xuất, xuất khẩu; phát huy vai trò tích cực của các mô hình thương mại tiên tiến, các loại hình thương nhân thuộc các thành phần kinh tế...

Câu hỏi 79: Trong Luật Thương mại, khái niệm “xuất khẩu hàng hóa” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là hoạt động mua, bán hàng hóa của thương nhân Việt Nam với thương nhân nước ngoài theo các hợp đồng mua bán hàng hóa.
- b. Là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

Câu hỏi 80. Khái niệm “Nhập khẩu hàng hoá” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là việc hàng hoá được đưa vào nước Cộng Hoà Xã Hội Chủ nghĩa Việt Nam từ nước ngoài hay từ các khu vực đặc biệt trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
- b. Là hoạt động mua, bán hàng hoá của thương nhân Việt Nam với thương nhân nước ngoài theo các hợp đồng mua bán hàng hoá, bao gồm cả hoạt động tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập và chuyển khẩu hàng hoá.

Câu hỏi 81. Khái niệm “Tạm nhập tái xuất” (Re – exportation) được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là việc mua hàng của một nước để bán cho một nước khác trên cơ sở hợp đồng mua bán hàng hoá ngoài thương có làm thủ tục nhập khẩu hàng hoá vào Việt Nam, rồi lại làm thủ tục xuất khẩu mà không thông qua gia công chế biến.
- b. Là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam.

Câu hỏi 82. Khái niệm “Tạm xuất tái nhập” (Re – importation) được hiểu như thế nào là đúng?

- a. là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam.
- b. Là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu chính hàng hoá đó vào Việt Nam.

Câu hỏi 83. Khái niệm “chuyển khẩu hàng hoá” (Switch – Trade) được hiểu thế nào là đúng?

- a. Là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ khác mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.

- b. Là mua hàng của một nước (nước xuất khẩu) để bán cho một nước khác (nước nhập khẩu) mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu từ Việt Nam.

Câu hỏi 84. Hãy nêu hình thức chuyển khẩu trong thương mại quốc tế ở nước ta?

- a. Hàng hoá được vận chuyển từ nước này sang nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu không qua cửa khẩu Việt Nam.
- b. Hàng hoá được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu Việt Nam, nhưng không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.
- c. Hàng hoá được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu Việt Nam và đưa vào kho ngoại quan, khu vực trung chuyển hàng hoá tại các cảng Việt Nam, không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.
- d. Tất cả các hình thức trên.

Câu hỏi 85. Hãy nêu cơ sở pháp lý của hình thức chuyển khẩu hàng hoá?

- a. Hợp đồng mua bán hàng hoá ngoại thương.
- b. Hợp đồng mua hàng (do doanh nghiệp Việt Nam ký với doanh nghiệp nước xuất khẩu).
- c. Hợp đồng bán hàng (do doanh nghiệp Việt Nam ký với doanh nghiệp nước nhập khẩu).
- d. Tất cả các hợp đồng trên.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 86. Thế nào là “Xuất nhập khẩu uỷ thác”?

- a. Là hoạt động dịch vụ thương mại dưới hình thức thuê và nhận làm dịch vụ xuất khẩu hoặc nhập khẩu.
- b. Là hoạt động dịch vụ thương mại dưới hình thức thuê và nhận làm dịch vụ xuất khẩu. Hoạt động này được thực hiện trên cơ sở hợp đồng uỷ thác xuất khẩu hoặc nhập khẩu giữa các doanh nghiệp phù hợp với những quy định của Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế.

Câu hỏi 87. Chính sách về hoạt động xuất khẩu ở nước ta trong những năm tới được Đại hội Đảng IX xác định là gì?

- a. Nhà nước có chính sách khuyến khích mạnh mẽ mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất, kinh doanh nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ. Nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển mạnh những sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế...
- b. Nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương, có chính sách mở rộng giao lưu hàng hoá với nước ngoài trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền và bình đẳng, cùng có lợi theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá.

Câu hỏi 88. Hãy nêu những biện pháp cơ bản nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá ở nước ta?

- a. Tổ chức nguồn hàng và cải tiến nguồn hàng xuất khẩu (xây dựng mặt hàng xuất khẩu chủ lực, đầu tư cho xuất khẩu, gia công xuất khẩu, nâng cao khả năng cạnh tranh).
- b. Các biện pháp tài chính – tín dụng (tín dụng xuất khẩu, trợ cấp xuất khẩu, chính sách tỷ giá, chính sách thuế).

- c. Các biện pháp thể chế, tổ chức (cung cấp thông tin, đào tạo, ký kết các hiệp định thương mại).
- d. Cả ba biện pháp trên.

Câu hỏi 89. Hãy nêu những xu hướng cơ bản trong chính sách thương mại?

- a. Xu hướng tự do hoá thương mại.
- b. Xu hướng bảo hộ mậu dịch.
- c. Cả hai xu hướng trên.

Câu hỏi 90. Có những loại công cụ quản lý thương mại nào?

- a. Kinh tế, hành chính.
- b. Hành chính, kỹ thuật.
- c. Kỹ thuật, kinh tế.
- d. Kỹ thuật, hành chính và kinh tế.

Câu hỏi 91. Hãy nêu nội dung của cửa xu hướng tự do hoá thương mại?

- a. Việc điều chỉnh theo hướng nói lỏng dần với bước đi phù hợp trên cơ sở các thoả thuận song phương và đa phương giữa các quốc gia đối với các công cụ bảo hộ mậu dịch.
- b. Nhà nước áp dụng các biện pháp cần thiết để từng bước giảm thiểu những trở ngại trong hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan trong quan hệ mậu dịch nhằm tạo điều kiện ngày càng thuận lợi hơn cho việc phát triển các hoạt động thương mại cả bề rộng và bề sâu.

Câu hỏi 92. Công cụ nào sau đây thường được sử dụng phổ biến trong bảo hộ mậu dịch?

- a. Thuế quan.
- b. Hành chính.
- c. Kỹ thuật.

Câu hỏi 93. Hãy nêu những nguyên tắc cơ bản điều chỉnh quan hệ thương mại?

- a. “Tương hỗ”.
- b. “Tối huệ quốc”.
- c. “Ngang bằng dân tộc”.
- d. cả ba nguyên tắc trên.

Câu hỏi 94. Công cụ nào được sử dụng rộng rãi nhất trong chính sách thương mại của các nước?

- a. Hạn ngạch,
- b. Thuế quan.
- c. Phi thuế quan.
- d. Trợ cấp xuất khẩu.

Câu hỏi 95. Hiểu thế nào là hạn ngạch?

- a. Một giới hạn bắt buộc đặt ra đối với số lượng hàng hoá sản xuất hoặc mua.
- b. Là quy định của Nhà nước về số lượng (hay giá trị) của một mặt hàng hoặc một nhóm mặt hàng được phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu từ một thị trường nhất định trong một thời gian nhất định, thông qua hình thức cấp giấy phép (quota) xuất nhập khẩu.

Câu hỏi 96. Trong Pháp lệnh về Đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế, khái niệm “Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hoá” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hoá nhập khẩu có xuất xứ từ một nước so với hàng hoá tương tự nhập khẩu có xuất xứ từ một nước thứ ba hoặc hàng hoá xuất khẩu đến một nước so với hàng hoá tương tự xuất khẩu đến nước thứ ba.
- b. Là đối xử không kém thuận lợi hơn mà đối xử Việt Nam dành cho hàng hoá nhập khẩu so với hàng hoá trong nước.

Câu hỏi 97. Hiều thế nào là “Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ”?

- a. Là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.
- b. Là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của một nước so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của nước thứ ba.

Câu hỏi 98. Hiều thế nào là “Đối xử quốc gia trong thương mại hàng hoá”?

- a. Là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hoá nhập khẩu so với hàng hoá tương tự trong nước.
- b. Là chế độ mà các nước dành cho nhau trong quan hệ kinh tế và buôn bán về thuế quan mặt hàng trao đổi, vận tải ngoại thương, quyền lợi của các pháp nhân và thể nhân của nước này trên lãnh thổ của nước kia... theo nguyên tắc không phân biệt đối xử.

Câu hỏi 99. Hiều thế nào là “Đối xử quốc gia thương mại dịch vụ”?

- a. Là chế độ mà một nước dành cho công nhân và pháp nhân của nước ngoài trên lãnh thổ của nước mình được đối xử ngang bằng như đối xử với công nhân và pháp nhân của nước sở tại.
- b. Là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

Câu hỏi 100. Hiều thế nào là “Hạn chế xuất khẩu tự nguyện” (Voluntary Export Restraints- VER)

- a. Là biện pháp hạn chế mà theo đó, một quốc gia nhập khẩu đòi hỏi quốc gia xuất khẩu phải hạn chế bớt lượng hàng xuất khẩu sang nước mình một cách “tự nguyện”, nêu không họ sẽ áp dụng biện pháp trả đũa kiên quyết.
- b. Là một hình thức cầu hàng rào mậu dịch phi thuế quan (Non tariff Trade Barriers – NTBs), là những cuộc thương lượng mậu dịch giữa các bên để hạn chế bớt sự xâm nhập của hàng ngoại, tạo công ăn việc làm cho thị trường trong nước.

Câu hỏi 101. Khi thực hiện hạn chế xuất khẩu tự nguyện nó cũng có tác động kinh tế như hạn ngạch nhưng thường mang đặc tính gì?

- a. Chủ động.
- b. Miễn cưỡng.
- c. Gắn với điều kiện nhất định.
- d. Cả a,b và c.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 102. Khi mức thuế nhập khẩu được áp dụng thì giá cả nội địa của mặt hàng nhập khẩu sẽ tăng và gây ra những tác động gì?

- a. Về tiêu dùng và sản xuất.
- b. Về thương mại.

- c. Về thu nhập và phân phối lại thu nhập.
- d. Tất cả các tác động trên.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 103. Hiếu thế nào là mức bảo hộ thực tế?

- a. Là tỷ lệ phần trăm giữa thuế quan danh nghĩa với phần gia tăng nội địa.
- b. Là Nhà nước thu được thuế nhập khẩu, các nhà sản xuất nội địa thu được lợi nhuận cao, gánh nặng thuế quan lên người tiêu dùng.

Câu hỏi 104. Hãy cho biết sự khác biệt giữa tác động của hạn ngạch nhập khẩu so với tác động của thuế quan?

- a. Một hạn ngạch nhập khẩu thường đưa lại lợi nhuận có thể rất lớn cho những ai được cấp giấy phép nhập khẩu theo hạn ngạch.
- b. Biến một doanh nghiệp duy nhất trong nước thành một nhà độc quyền đặt mức giá bán cao để thu lợi nhuận tối đa.
- c. Mang lại thu nhập cho chính phủ.
- d. Tất cả các ý trên.
- e. Chỉ a và b đúng.

Câu hỏi 105. Hãy nêu những đặc điểm cơ bản của chiến lược?

- a. Định hướng cho một thời kỳ dài.
- b. Hệ thống các chương trình mục tiêu.
- c. Hệ thống các giải pháp chiến lược huy động có hiệu quả các nguồn lực.
- d. Cả ba đặc điểm trên.

Câu hỏi 106. Xây dựng chiến lược thương mại thường theo một quy trình nhất định, quy trình này bao gồm những giai đoạn nào?

- a. Phân tích môi trường và các thông tin.
- b. Xác định mục tiêu của chiến lược.
- c. Phân tích và lựa chọn dự án chiến lược.
- d. Tổ chức thực hiện dự án chiến lược.
- e. Kiểm tra, đánh giá.
- f. Tất cả các bước trên.

Câu hỏi 107. Định hướng chiến lược thương mại nước ta đến năm 2010 bao gồm các phương hướng mục tiêu cơ bản sau đây, ngoại trừ:

- a. Gia tăng tốc độ lưu chuyển hàng hoá và hoạt động thương mại trong nước và quốc tế.
- b. Chuyển dịch cơ cấu hàng hoá lưu thông nội địa và xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng hàng hoá chế biến, hàng hoá có hàm lượng công nghệ và chất xám cao.
- c. Đổi mới phương thức kinh doanh theo hướng văn minh, hiện đại.
- d. Củng cố thương mại Nhà nước, tăng cường vai trò điều tiết của Nhà nước.

Câu hỏi 108. Hãy nêu nội dung của kế hoạch phát triển thương mại 5 năm?

- a. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch.
- b. Dự báo tình hình phát triển.
- c. Đề xuất chủ trương phát triển.
- d. Các giải pháp, cơ chế thực hiện chính sách nhằm đảm bảo thực hiện.
- e. Cả bốn ý trên.

Câu hỏi 109. Trong cơ chế thị trường, phương pháp kế hoạch hoá chủ yếu được thực hiện là phương pháp nào?

- a. GIÁN TIẾP.

- b. Trực tiếp.
- c. Cân đối.

Câu hỏi 110. Hãy nêu những chỉ tiêu chủ yếu trong kế hoạch phát triển thương mại của địa phương (tỉnh, thành phố).

- a. Tổng thu nhập của dân cư trên địa bàn.
- b. Tổng mức bán lẻ hàng hoá và kinh doanh dịch vụ.
- c. Lưu chuyển hàng hoá trên các địa bàn.
- d. Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu trên địa bàn.
- e. Tất cả các chỉ tiêu trên.

Câu hỏi 111. Hãy nêu nội dung chủ yếu của kế hoạch thương mại hàng năm?

- a. Các bảng biểu kế hoạch về cân đối và phân phối.
- b. Phần đánh giá tình hình, phân tích nguyên nhân, có hội và thách thức.
- c. Phần biểu mẫu kế hoạch với các chỉ tiêu chủ yếu.
- d. Cả ba nội dung trên.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 112. Kế hoạch phát triển thương mại của tỉnh, thành phố là bộ phận của kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội địa phương do cơ quan nào xây dựng?

- a. UBND tỉnh, thành phố.
- b. Sở Thương mại.
- c. Sở Kế hoạch và Đầu tư.

Câu hỏi 113. Tất cả những điều kiện dưới đây đều đúng khi nói về căn cứ xây dựng kế hoạch phát triển thương mại của địa phương, ngoại trừ:

- a. Định hướng kế hoạch của Nhà nước, các chế độ chính sách, các tiêu chuẩn kinh tế - kỹ thuật hiện hành.
- b. Nhu cầu thị trường, khả năng nguồn lực của địa phương, những lợi thế và hạn chế của địa phương.
- c. Tình hình thực hiện kế hoạch thương mại và những dự báo của kỳ kế hoạch.
- d. Chức năng hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp trên địa bàn và vấn đề an sinh xã hội.

Câu hỏi 114. Hãy nêu cơ sở khoa học của các mối quan hệ kinh tế trong thương mại?

- a. Trao đổi hàng hoá.
- b. Phân công lao động xã hội.
- c. Tập trung sản xuất.

Câu hỏi 115. Tất cả những điều dưới đây đều đúng khi nói về nội dung của các mối quan hệ kinh tế trong thương mại, ngoại trừ:

- a. Quan hệ về vật chất.
- b. Quan hệ về tổ chức.
- c. Quan hệ về pháp lý.
- d. Quan hệ về giá cả.

Câu hỏi 116. Quan hệ kinh tế trong thương mại có những đặc trưng cơ bản dưới đây, ngoại trừ:

- a. Tính chất hàng hoá - tiền tệ.
- b. Thiết lập trên cơ sở định hướng kế hoạch Nhà nước.
- c. Hợp tác, tự nguyện, tôn trọng lẫn nhau và cùng có lợi.
- d. Được đảm bảo bằng hệ thống luật pháp của Nhà nước.

e. Cạnh tranh và phát triển ngày một sâu sắc.

Câu hỏi 117. Theo đặc điểm qua khâu trung gian, quan hệ kinh tế trong thương mại gồm những loại nào?

- Quan hệ kinh tế trực tiếp.
- Quan hệ kinh tế theo hình thức bán thẳng.
- Quan hệ kinh tế gián tiếp.
- Cả ba loại trên.
- Chỉ a và c đúng.

Câu hỏi 118. Những nhân tố nào sau đây làm cho các mối quan hệ kinh tế trở nên ít phức tạp hơn?

- Quy mô sản xuất – kinh doanh tăng.
- Tăng danh mục sản phẩm.
- Gia tăng các chủ thể tham gia mua bán.
- Chuyên môn hóa sản xuất phát triển.
- Tập trung hóa sản xuất.

Câu hỏi 119. Quan hệ kinh tế trực tiếp trong thương mại được thiết lập trong trường hợp nào?

- Nhu cầu tiêu dùng lớn, ổn định.
- Quan hệ với nhau về sản xuất sản phẩm cuối cùng.
- Sản xuất theo đơn hàng đặc biệt.
- Cả ba trường hợp trên.
- Chỉ a và d đúng.

Câu hỏi 120. Sự phát triển của quan hệ sản xuất trực tiếp được phản ánh bằng những chỉ tiêu nào?

- Doanh số bán.
- Số doanh nghiệp chuyển qua mua bán trực tiếp.
- Danh mục hàng hoá.
- Tỷ trọng hàng hoá mua bán trực tiếp.
- Cả bốn chỉ tiêu trên.
- Chỉ b, c và d đúng.

Câu hỏi 121. Quan hệ kinh tế trực tiếp giữa các doanh nghiệp có những ưu điểm sau đây, ngoại trừ:

- Đưa nhanh tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất.
- Giảm chi phí lưu thông.
- Nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.
- Đảm bảo đồng bộ hàng hoá cho tiêu dùng sản xuất.
- Cải tiến cơ cấu dự trữ.

Câu hỏi 122. Sau đây là những ưu điểm của hình thức quan hệ kinh tế gián tiếp trong thương mại, ngoại trừ:

- Doanh nghiệp sản xuất sử dụng có hiệu quả hơn vốn kinh doanh.
- Bảo đảm cung ứng đồng bộ vật tư cho sản xuất.
- Thực hiện tốt hơn các dịch vụ.
- Giảm dự trữ lưu thông.

Câu hỏi 123. Hãy nêu các phương pháp ghép trong tổ chức các mối quan hệ kinh tế?

- So sánh chênh lệch khoảng cách.
- Phân tích sơ đồ.

- c. Toán học.
- d. Cả ba phương pháp trên.

Câu hỏi 124: Hiểu thế nào là tổ chức các mối quan hệ kinh tế?

- a. Là khâu đầu tiên của việc thiết kế các mối quan hệ kinh tế nhằm thực hiện các kế hoạch thương mại trong nền kinh tế quốc dân.
- b. Là quá trình ghép nối các doanh nghiệp với nhau trong mua bán hàng hoá, dịch vụ.

Câu hỏi 125: Hãy nêu nhiệm vụ chủ yếu của quá trình ghép nối trong tổ chức các mối quan hệ kinh tế?

- a. Phổ hợp có hiệu quả các loại phương tiện vận tải.
- b. Đảm bảo chức năng đường vận chuyển ngắn nhất.
- c. Giá thành vận chuyển và chi phí liên quan nhỏ nhất.
- d. Cả ba nhiệm vụ trên.
- e. Chỉ a và c đúng.

Câu hỏi 126: Hãy nêu cơ sở pháp lý của các mối quan hệ kinh tế trong thương mại?

- a. Hợp đồng.
- b. Chính sách pháp luật Nhà nước.
- c. Hệ thống định mức kinh tế- kỹ thuật.

Câu hỏi 127: Tất cả những điều kiện dưới đây đều đúng khi nói về các hành vi bị cấm trong quá cảnh hàng hoá ở nước ta, ngoại trừ:

- a. Thanh toán thù lao quá cảnh bằng hàng hoá quá cảnh.
- b. Việc tiêu thụ hàng hoá quá cảnh tại Việt Nam phải tuân thủ quy định của pháp luật.
- c. Tiêu thụ trái phép hàng hoá, phương tiện vận tải quá cảnh.

Câu hỏi 128: Đối với hàng hoá, dịch vụ mà thời hạn giao hàng, cung ứng dịch vụ được thoả thuận không quá 12 tháng kể từ khi giao kết hợp đồng thì thời gian kéo dài thời hạn, từ chối thực hiện hợp đồng trong trường hợp bất khả kháng (nếu các bên không có thoả thuận hoặc không thoả thuận được) là bao nhiêu?

- a. 5 tháng.
- b. 8 tháng.
- c. 10 tháng.

Câu hỏi 129: Ngoại trừ kết quả giám định sai, mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm do các bên thoả thuận trong hợp đồng là bao nhiêu % giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng vi phạm?

- a. $\leq 5\%$.
- b. $\leq 8\%$.
- c. $\leq 12\%$.

Câu hỏi 130: Thời hạn khiếu nại là thời hạn mà bên bị vi phạm có quyền khiếu nại đối với bên vi phạm. Trường hợp không có thoả thuận thì giới hạn khiếu nại được quy định như thế nào?

- a. Ba tháng kể từ ngày giao hàng đối với khiếu nại về số lượng.
- b. Sáu tháng kể từ ngày giao hàng đối với khiếu nại về chất lượng hàng hoá; trường hợp có bảo hành thì ba tháng kể từ ngày hết thời hạn bảo hành.
- c. Chín tháng đối với khiếu nại về các vi phạm khác.
- d. Cả ba trường hợp trên.

Câu hỏi 131: Khái niệm “kinh doanh hàng hoá” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là quá trình mua bán hàng hoá để kiếm lợi nhuận.
- b. Là sự đầu tư tiền của, công sức của một cá nhân hay tổ chức kinh tế vào một lĩnh vực mua bán hàng hoá để kiếm lợi nhuận.

Câu hỏi 132: Hãy nêu mục tiêu của kinh doanh hàng hoá?

- a. Lợi nhuận.
- b. An toàn.
- c. Thế lực.
- d. Cả ba mục tiêu trên.

Câu hỏi 133: Đối với ngành hàng truyền thống khi định giá người ta thường sử dụng chính sách nào?

- a. Tối đa hoá lợi nhuận.
- b. Hướng vào khách hàng.
- c. Tăng thị phần của doanh nghiệp.

Câu hỏi 134: Cạnh tranh có vai trò rất lớn sau đây trong việc thúc đẩy kinh doanh hàng hoá, trừ ra:

- a. Làm giá thị trường giảm.
- b. Tối ưu hoá yếu tố đầu vào.
- c. Phải giữ chữ tín với khách hàng.
- d. Công cụ tước quyền thống trị về mặt kinh tế.
- e. Thiết lập trật tự kinh doanh trên thị trường.

Câu hỏi 135: Hiểu như thế nào là “Quy tắc thị trường”?

- a. Mở rộng thị trường và tăng doanh thu bán hàng cho doanh nghiệp.
- b. Hiểu rõ chi phí và tìm biện pháp giảm, cắt bỏ những chi phí không cần thiết.
- c. Cả hai ý trên.

Câu hỏi 136: Kinh doanh hàng công nghiệp tiêu dùng có những đặc điểm sau đây khác với kinh doanh hàng tư liệu sản xuất, trừ ra:

- a. Nhiều người mua.
- b. Sự khác biệt giữa người tiêu dùng lớn.
- c. Mua không nhiều, phân tán.
- d. Người tiêu dùng hiểu biết hàng hoá có hệ thống.
- e. Sức mua biến đổi lớn.

Câu hỏi 137: Những điều dưới đây đều đúng khi nói về những đặc điểm của kinh doanh hàng nông sản, ngoại trừ:

- a. Tính thời vụ.
- b. Tính quy mô.
- c. Tính khu vực.
- d. Tính tươi sống.
- e. Không ổn định.
- f. Tính phân tán.

Câu hỏi 138: Kinh doanh mặt hàng vật liệu xây dựng trên thị trường hiện nay thuộc loại hình kinh doanh nào?

- a. Kinh doanh hàng công nghiệp tiêu dùng.
- b. Kinh doanh hàng tư liệu sản xuất.
- c. Kinh doanh tổng hợp.

Câu hỏi 139: Trong số các loại hình kinh doanh sau đây, loại hình kinh doanh nào không thể cung ứng đồng bộ hàng hoá cho khách hàng?

- a. Kinh doanh hàng tư liệu sản xuất.
- b. Kinh doanh chuyên môn hoá.
- c. Kinh doanh tổng hợp.

Câu hỏi 140: Loại hình kinh doanh nào dưới đây thường chuyển đổi kinh doanh chậm và rủi ro cao?

- a. Tổng hợp.
- b. Chuyên doanh.
- c. Đa dạng hoá.

Câu hỏi 141: Loại hình kinh doanh nào dưới đây thường khó đào tạo được các chuyên gia giỏi cho các ngành hàng kinh doanh?

- a. Tổng hợp.
- b. Chuyên doanh.
- c. Đa dạng hoá.

Câu hỏi 142: Hãy nêu phương pháp kế hoạch kinh doanh hàng hoá?

- a. Kinh tế- kỹ thuật.
- b. Thống kê- kinh nghiệm.
- c. Cả hai phương pháp trên.

Câu hỏi 143: Hãy nêu phương pháp xác định chỉ tiêu doanh số bán theo giá vốn trong thương mại?

a. $D/S = \sum_{i=1}^n Q_r \times G_i$

b. $D/S = N + O_{dk} - O_{ck}$

Câu hỏi 144. Hãy nêu phương pháp “cộng dồn” để xác định chỉ tiêu doanh số bán?

a. $D/S = \sum_{i=1}^n N_{dhi} - G_i$

b. $D/S = \sum_{i=1}^n Q_i \times G_i$

Câu hỏi 145: Để xác định nhu cầu khách hàng trong thương mại thường phải sử dụng phương pháp nào?

- a. Đơn hàng.
- b. Trưng cầu ý kiến khách hàng.
- c. Phương pháp thống kê kinh nghiệm.
- d. Không có phương pháp nào trong số trên.
- e. Cả ba phương pháp trên.

Câu hỏi 146: Tốc độ chu chuyển vốn lưu động trong thương mại được đánh giá bằng những chỉ tiêu nào?

a. $K = \frac{DS}{C_{bq}}$

b. $V = \frac{T}{K}$

c. $B - (V_{bc} - V_{kh}).DS_{kh} / T$

d. Cả K, V và B đúng.

Câu hỏi 147: Tất cả những điều dưới đây đều đúng khi nói về các nhân tố làm gia tăng khu vực kinh tế dịch vụ ở các nước hiện nay, ngoại trừ:

- a. Xuất hiện nhiều sản phẩm mới.
- b. Yếu tố cạnh tranh gay gắt.
- c. Tiến bộ khoa học công nghệ.
- d. Quy mô sản xuất- kinh doanh tăng.
- e. Chính sách mở cửa.

Câu hỏi 148: Là sản phẩm vô hình, dịch vụ rất khó đánh giá chất lượng. Vậy, yếu tố nào tác động đến chất lượng dịch vụ?

- a. Người bán.
- b. Người mua.
- c. Thời điểm mua bán.
- d. Cả a, b và c.
- e. Chỉ b và c đúng.

Câu hỏi 149: Khái niệm “Cung ứng dịch vụ” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó một bên (bên cung ứng dịch vụ) có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho một bên khác và nhận thanh toán; bên sử dụng dịch vụ (khách hàng) có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và sử dụng dịch vụ theo thỏa thuận.
- b. Là những hoạt động hỗ trợ cho quá trình kinh doanh, bao gồm các dịch vụ hỗ trợ trước, trong và sau khi bán hàng.

Câu hỏi 150: Câu nào sau đây không chính xác khi nói về đặc điểm của sản phẩm dịch vụ?

- a. Dịch vụ là sản phẩm khó đánh giá chất lượng.
- b. Dịch vụ có sự khác biệt về chi phí so với sản phẩm vật chất.
- c. Sản xuất và tiêu dùng diễn ra đồng thời.
- d. Dịch vụ là phần mềm của sản phẩm cung ứng cho khách hàng.
- e. Không thể cất giữ, làm phần đệm điều tiết nhu cầu thị trường.

Câu hỏi 151: Yếu tố nào dưới đây có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ?

- a. Vốn kinh doanh.
- b. Lao động và quản lý lao động.
- c. Mạng lưới kinh doanh.
- d. Định giá dịch vụ.

Câu hỏi 152: Hãy nêu điều kiện để thực hiện có hiệu quả hình thức dịch vụ “Mua hàng không phải mang vác”?

- a. Nhu cầu lớn và tiêu dùng ổn định.
- b. Hệ thống giao thông vận tải thuận lợi.
- c. Hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Câu hỏi 153: Dịch vụ cho thuê được áp dụng cho những đối tượng khách hàng nào?

- a. Cơ quan nghiên cứu khoa học.
- b. Sử dụng thiết bị có giá trị cao, thời gian sử dụng ít.
- c. Nhu cầu sử dụng không thường xuyên.
- d. Cả a, b và c, d.
- e. Chỉ có a và c đúng.

Câu hỏi 154. Dịch vụ logistics được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao khách hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thỏa thuận với khách hàng để được hưởng thù lao.
- b. Nghệ thuật và khoa học của quản lý, bố trí và các hoạt động kỹ thuật liên quan đến yêu cầu, thiết kế, cung cấp và duy trì các nguồn lực để hỗ trợ thực hiện mục tiêu kế hoạch.

Câu hỏi 155. Trong Luật Thương mại, khái niệm “Môi giới thương mại” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân làm trung gian (bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ (bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.
- b. Là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân làm trung gian (bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hoá (bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.

Câu hỏi 156. Thế nào là “Ủy thác mua bán hàng hoá”?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên uỷ thác và được hưởng thù lao uỷ thác.
- b. Là dịch vụ, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện thỏa thuận và được hưởng thù lao uỷ thác.

Câu hỏi 157. Hiểu thế nào là “Khuyến mại”?

- a. Là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân nhằm xúc tiến việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ bằng cách dành cho khách hàng những lợi ích nhất định.
- b. Là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân thực hiện khuyến mại cho hàng hoá, dịch vụ cho thương nhân khác trên cơ sở hợp đồng.

Câu hỏi 158. Trong hoạt động kinh doanh, các hình thức khuyến mại chủ yếu sau đây được dùng, ngoại trừ:

- a. Đưa hàng mẫu, cung ứng dịch vụ mẫu để khách hàng dùng thử không phải trả tiền.
- b. Tặng hàng hoá cho khách, cung ứng dịch vụ không cần thu tiền.
- c. Bán hàng, cung ứng dịch vụ với giá thấp hơn giá bán hàng, giá cung ứng dịch vụ trước đó, được áp dụng trong thời gian khuyến mại đã đăng ký thông báo.
- d. Sử dụng hàng hoá, dịch vụ hạn chế kinh doanh để khuyến mại.
- e. Bán hàng, cung ứng dịch vụ có kèm theo phiếu mua hàng, dự thi cho khách hàng.

Câu hỏi 159. Hiểu thế nào là hình thức “Kinh doanh dịch vụ khuyến mại”?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân thực hiện khuyến mại cho hàng hoá, dịch vụ của thương nhân khác trên cơ sở hợp đồng.
- b. Là hoạt động dịch vụ, theo đó thương nhân đầu tư các nguồn lực của mình vào hoạt động khuyến mại để thu lợi nhuận.

Câu hỏi 160. Trong Luật Thương mại, khái niệm “Quảng cáo thương mại” được hiểu thế nào là đúng?

- a. Là tuyên truyền, giới thiệu và hàng hoá bằng cách sử dụng các phương tiện khác nhau trong khoảng thời gian và không gian nhất định.
- b. Là hoạt động xúc tiến thương mại của thương nhân để giới thiệu với khách hàng về hoạt động sản xuất, kinh doanh, hàng hoá, dịch vụ của mình.

Câu hỏi 161. Hãy nêu các yêu cầu của việc sử dụng các phương tiện quảng cáo thương mại?

- a. Tuân thủ các quy định của pháp luật về báo chí, xuất bản, về quản lý mạng thông tin, chương trình hoạt động văn hoá, thể thao, hội chợ, triển lãm.
- b. Tuân thủ về địa điểm quảng cáo, không gây ảnh hưởng xấu đến cảnh quan, môi trường, trật tự an toàn giao thông, an toàn xã hội.
- c. Đúng với mức độ, thời lượng, thời điểm, quy định đối với từng loại phương tiện thông tin đại chúng.
- d. Cả ba yêu cầu trên.

Câu hỏi 162. Thế nào là “Sản phẩm quảng cáo thương mại”?

- a. Gồm những thôn tin bằng hình ảnh, hành động, âm thanh, tiếng nói, chữ viết, biểu tượng, màu sắc, ánh sáng chứa đựng nội dung quảng cáo thương mại.
- b. Gồm những thông tin bằng hình ảnh, hành động, âm thanh, chữ viết, biểu tượng, màu sắc chứa đựng nội dung quảng cáo thương mại.

Câu hỏi 163. Hiểu thế nào là “Hội chợ triển lãm, thương mại”?

- a. Là hình thức tổ chức để các nhà kinh doanh dịch vụ, các nhà sản xuất – kinh doanh quảng cáo hàng hoá, bán hàng, nắm lấy nhu cầu và ký kết hợp đồng kinh tế.
- b. Là hoạt động xúc tiến thương mại được thực hiện tập trung trong một thời gian và tại một địa điểm nhất định để thương nhân trưng bày, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ nhằm mục đích thúc đẩy tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, hợp đồng dịch vụ.

Câu hỏi 164. Hãy nêu những hàng hoá, dịch vụ không được phép tham gia hội chợ, triển lãm thương mại?

- a. Hàng hoá, dịch vụ thuộc diện cấm kinh doanh, hạn chế kinh doanh, chưa được phép lưu thông theo quy định của pháp luật.
- b. Hàng hoá, dịch vụ do thương nhân ở nước ngoài cung ứng thuộc diện cấm nhập khẩu theo quy định của pháp luật.
- c. Hàng giả, hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trừ trường hợp trưng bày giới thiệu để so sánh với hàng thật.
- d. Cả ba loại trên.

Câu hỏi 165. Hiểu thế nào là dịch vụ “Cho thuê hàng hoá”?

- a. Là hoạt động thương mại, theo đó một bên chuyển quyền chiếm hữu và sử dụng hàng hoá (gọi là bên cho thuê) cho bên khác (gọi là bên thuê) trong một thời hạn nhất định để nhận tiền cho thuê.
- b. Là hình thức dịch vụ thích dụng với các cơ quan nghiên cứu khoa học, thiết kế, xây dựng... khi sử dụng máy móc thiết bị có giá trị cao nhưng thời gian sử dụng ít hoặc không thường xuyên.

Câu hỏi 166. Trong luật thương mại, khái niệm “Nhượng quyền thương mại” được biểu hiện như thế nào là đúng?

- a. Là quyền được nhượng liên quan đến quyền sử dụng các bí quyết nghề nghiệp; cách thức tổ chức địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ; tên thương mại, nhãn hiệu hàng hoá, dịch vụ; khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng của bên nhượng quyền và quyền sử dụng các trợ giúp khác để bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ.
- b. Là hoạt động thương mại theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện dưới đây:
 - (a) Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền
 - (b) Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.

Câu hỏi 167. Tất cả những tên gọi dưới đây đều đúng khi nói về thương mại điện tử, ngoại trừ:

- a. Thương mại trực tuyến.
- b. Thương mại điều khiển học.
- c. Kinh doanh điện tử,
- d. Thương mại không có giấy tờ.
- e. Thương mại tiến bộ

Câu hỏi 168. Thương mại điện tử thường sử dụng những phương tiện cơ bản nào?

- a. Máy điện thoại, máy fax.
- b. Truyền hình
- c. Các thiết bị công nghệ thanh toán điện tử.
- d. Các mạng nội bộ, mạng ngoại bộ và mạng toàn cầu.
- e. Tất cả các phương tiện trên.

Câu hỏi 169. Những điều dưới đây đều đúng khi nói về những lợi ích cơ bản của thương mại điện tử, ngoại trừ:

- a. Thông tin phong phú.
- b. Giảm chi phí sản xuất.
- c. Giảm chi phí bán hàng và tiếp thị
- d. Giảm chi phí giao dịch
- e. Giảm dự trữ hàng hoá.

Câu hỏi 170. Tất cả những cơ sở sau đây là cần thiết bảo đảm hoạt động thương mại điện tử, ngoại trừ:

- a. Cơ sở hạ tầng công nghệ.
- b. Hệ thống kinh doanh đa dạng
- c. Cơ sở nguồn nhân lực.
- d. Môi trường, kinh tế và pháp lý.
- e. Yêu cầu bảo vệ sở hữu trí tuệ và người tiêu dùng
- f. Yêu cầu bảo mật và an toàn.

Câu hỏi 171. Để triển khai thương mại điện tử ở nước ta, cần phải tiến hành những biện pháp cơ bản nào?

- Nâng cao nhận thức và sự hiểu biết đầy đủ về thương mại điện tử cho mọi người.
- Thiết lập trật tự kỷ cương trên lĩnh vực thương mại, dịch vụ để tạo tập quán, nề nếp quản lý và kinh doanh trên máy điện tử.
- Cần có những thay đổi cơ bản trong hệ thống giáo dục và đào tạo.
- Xây dựng hệ thống quan điểm, mục tiêu, chương trình và kế hoạch phát triển thương mại điện tử có hiệu quả và phù hợp với điều kiện nước ta.
- Cả bốn biện pháp trên.

Câu hỏi 172. Chế độ “Hạch toán kinh tế” được áp dụng ở các doanh nghiệp trước năm 1986 trở nên hình thức vì nó được áp dụng trong những điều kiện sau đây, ngoại trừ:

- Chế độ bao cấp.
- Hệ thống chỉ tiêu pháp lệnh.
- Phân phối bình quân.
- Quy luật tiết kiệm.

Câu hỏi 173. Hạch toán kinh doanh trong thương mại có đặc điểm khác với hạch toán kinh doanh trong doanh nghiệp sản xuất do:

- Áp dụng trong lĩnh vực phân phối, lưu thông.
- Thực hiện chức năng xã hội là lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ.

Câu hỏi 174. Những đặc điểm sau đây đều đúng khi nói về hạch toán kinh doanh trong thương mại, ngoại trừ:

- Cơ cấu vốn kinh doanh.
- Thu nhập và nguồn hình thành.
- Chi phí và biện pháp giảm phí.
- Lao động và năng suất lao động.
- Bộ máy quản lý kinh doanh.

Câu hỏi 175. Chế độ “Hoạch toán kinh doanh” thường được hiểu theo những phương diện nào?

- Là phạm trù kinh tế.
- Là phương pháp tính toán kết quả và hiệu quả kinh doanh.
- Cả hai phương diện trên.

Câu hỏi 176. Thế nào gọi là “Doanh thu từ hoạt động kinh doanh”?

- Là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường sau khi đã trừ các khoản chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ); thu từ phần trợ giá của Nhà nước khi thực hiện việc cung cấp các giá trị hàng hoá và dịch vụ theo yêu cầu của nhà nước.
- Là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hoá, cung ứng dịch vụ sau khi trừ các khoản giảm giá hàng hoá, hàng bị trả lại và được xác định bằng cách nhân giá bán với số lượng hàng hoá, khối lượng dịch vụ thực hiện.

Câu hỏi 177. Thu nhập từ hoạt động đầu tư tài chính bao gồm những khoản thu sau đây, ngoại trừ:

- Hoạt động liên doanh, liên kết, góp vốn cổ phần.
- Lãi tiền gửi, lãi tiền cho vay.
- Tiền lãi trả chậm của việc bán hàng trả góp.
- Thu từ hoạt động mua bán chứng khoán như công trái, trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, tiền cho thuê tài sản.

- e. Các khoản thu thêm ngoài giá bán, trợ giá, phụ thu theo quy định của Nhà nước mà doanh nghiệp được hưởng.

Câu hỏi 178. Thu từ hoạt động bất thường bao gồm những khoản thu sau đây, ngoại trừ:

- Từ bán vật tư, hàng hoá, tài sản dôi thừa, bán công cụ phân bổ đã hết giá trị.
- Từ chuyển nhượng, thanh lý tài sản, nợ khó đòi đã xoá sổ nay thu hồi được.
- Thu do sử dụng hoặc chuyển quyền sử dụng sở hữu trí tuệ, thu về phạt vi phạm hợp đồng kinh tế.

Câu hỏi 179. Để đánh giá quy mô và khối lượng hoạt động của các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại người ta sử dụng chỉ tiêu nào dưới đây?

- Tổng chi phí kinh doanh.
- Doanh số bán.
- Tổng số lao động.
- Tổng lợi nhuận.

Câu hỏi 180. Quỹ phát triển kinh doanh trong thương mại được sử dụng cho mục đích cơ bản dưới đây, ngoại trừ:

- Xây dựng và mở rộng mạng lưới kinh doanh.
- Cơ giới hoá các công việc bốc xếp hàng hoá, công tác kho.
- Bổ sung vốn kinh doanh.

Câu hỏi 181. Phần lợi nhuận sau khi phân phối theo quy định được trích tối thiểu bao nhiêu % vào Quỹ phát triển kinh doanh?

- 30%.
- 40%.
- 50%.

Câu hỏi 182. Hãy nêu phương pháp xác định thu nhập (TN) từ hoạt động bán hàng trong thương mại?

- $TN = D/S^{\text{bán}} - D/S^{\text{mua}}$
- $TN = \text{Chiết khấu} \times D/S^{\text{bán}}$.
- $TN = Q_{\text{SF}} \times G_{\text{SF}}$.
- Cả ba cách tính trên.
- Chỉ a và b đúng.

Câu hỏi 183. Hãy nêu lý do làm cho vốn lưu động trong thương mại chiếm tỷ trọng chủ yếu?

- Hoạt động kinh doanh thương mại đòi hỏi đầu tư mạng lưới bán hàng, thực hiện các công việc tiếp tục sản xuất trong lưu thông.
- Thực hiện lưu chuyển hàng hoá trong nền kinh tế quốc dân, qua đó để đáp ứng nhu cầu về hàng hoá, dịch vụ và nâng cao mức hưởng thụ của giới tiêu dùng.

Câu hỏi 184. Hãy nêu biện pháp chủ yếu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong thương mại?

- Đẩy mạnh bán hàng.
- Hoàn thiện mạng lưới.
- Tăng năng suất lao động.

Câu hỏi 185. Theo quy định hiện hành, tài sản cố định gồm những tiêu chuẩn nào?

- Chắc chắn thu được lợi ích về kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó.
- Nguyên giá tài sản phải được xác định tin cậy.

- c. Có thời hạn sử dụng từ 1 năm trở lên.
- d. Có giá trị từ 10 triệu đồng trở lên.
- e. Cả bốn tiêu chuẩn trên.
- f. Chỉ c và d đúng.

Câu hỏi 186. Trong thương mại, vốn lưu động tồn tại chủ yếu dưới hình thức nào?

- a. Vốn dự trữ hàng hoá.
- b. Vốn vật tư (nguyên vật liệu).
- c. Vốn bằng tiền.
- d. Tất cả các hình thức trên.

Câu hỏi 187. Đối với các doanh nghiệp thương mại muốn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh cần phải coi trọng biện pháp nào nhất?

- a. Giảm giá hàng hoá.
- b. Hệ thống phân phối.
- c. Đẩy mạnh hoạt động bán hàng.
- d. Giảm chi phí lưu thông.

Câu hỏi 188. Phí lưu thông trong thương mại được kế hoạch hoá theo những chỉ tiêu chủ yếu nào?

- a. Tổng chi phí lưu thông.
- b. Hoạt động bán hàng
- c. Mức giảm phí.
- d. Nhịp độ giảm phí.
- e. Tất cả các chỉ tiêu trên.

Câu hỏi 189. Thu nhập trong thương mại được hình thành chủ yếu từ nguồn nào?

- a. Hoạt động sản xuất.
- b. Hoạt động bán hàng.
- c. Hoạt động đầu tư tài chính.
- d. Hoạt động dịch vụ bổ sung.

Câu hỏi 190. Sau khi đã tích đủ Quỹ khen thưởng và Quỹ phúc lợi theo mức quy định thì toàn bộ số lợi nhuận còn lại của doanh nghiệp được bổ sung vào quỹ nào?

- a. Quỹ dự phòng tài chính.
- b. Quỹ phát triển kinh doanh.
- c. Quỹ trợ cấp mất việc làm.
- d. Bổ sung cho cả ba quỹ trên.

Câu hỏi 191. Tính tất yếu của việc hình thành dự trữ hàng hoá bắt nguồn từ những cơ sở nào sau đây?

- a. Phân công lao động xã hội.
- b. Bảo đảm sản xuất liên tục.
- c. Sự tách biệt thời gian giữa sản xuất và tiêu dùng hàng hoá.
- d. Chỉ a và c.

Câu hỏi 192. Là sự ngưng đọng tạm thời của một bộ phận hàng hoá xã hội, dự trữ thường phát sinh những vấn đề gì?

- a. Nhu cầu quản lý dự trữ.
- b. Chi phí bảo quản, đổi mới dự trữ.
- c. Hao hụt hàng hoá trong bảo quản.
- d. Cả ba vấn đề trên.
- e. Chỉ b và c.

Câu hỏi 193. Dự trữ vật tư bảo đảm cho sản xuất liên tục, không bị gián đoạn nên loại dự trữ này thường nằm ở khâu nào sau đây?

- a. Các hộ kinh doanh.
- b. Các hộ tiêu dùng sản xuất.
- c. Các hộ gia đình.
- d. Trên đường đi.

Câu hỏi 194. Dự trữ hàng hoá (Dự trữ lưu thông) bảo đảm cho quá trình kinh doanh diễn ra liên tục và có hiệu quả nên loại dự trữ này thường có những đặc điểm gì?

- a. Đang trong quá trình vận động.
- b. Tính cơ động cao.
- c. Sự ngưng đọng tạm thời.
- d. Tất cả những điều trên.

Câu hỏi 195. Các nhân tố sau đây làm cho dự trữ tăng lên một cách tuyệt đối trong nền kinh tế quốc dân, ngoại trừ:

- a. Tăng quy mô sản xuất – kinh doanh.
- b. Chuyên môn hoá ngày càng sâu sắc, xuất hiện nhiều doanh nghiệp mới.
- c. Gia tăng doanh mục hàng hoá.
- d. Sự tiến bộ khoa học kỹ thuật, sử dụng vật liệu mới.

Câu hỏi 196. Trong quản lý dự trữ, người ta thường sử dụng những chỉ tiêu tương đối nào sau đây?

- a. Tỷ trọng giữa các loại dự trữ.
- b. Mức độ hoàn thành kế hoạch dự trữ.
- c. Lượng hàng hoá dự trữ sử dụng được bao nhiêu ngày.
- d. Tất cả các chỉ tiêu trên.

Câu hỏi 197. Nhân tố nào sau đây làm giảm lượng dự trữ sản xuất một cách tương đối?

- a. Tiến bộ khoa học – công nghệ trong các ngành.
- b. Sử dụng hợp lý các nguồn lực.
- c. Hoàn thiện hậu cần vật tư.
- d. Tất cả ba nhân tố trên.
- e. Chỉ có a và c đúng.

Câu hỏi 198. Dự trữ quốc gia có các chức năng quan trọng trong việc đáp ứng các nhu cầu của nền kinh tế quốc dân sau đây, ngoại trừ:

- a. Khi có thiên tai, dịch bệnh.
- b. Khi có chiến tranh.
- c. Bảo đảm cho sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục.
- d. Công cụ điều tiết thị trường và thực hiện nghĩa vụ quốc tế.

Câu hỏi 199. Trong điều kiện sản xuất – kinh doanh diễn ra bình thường theo đúng kế hoạch hợp đồng kinh tế không bị vi phạm, loại dự trữ sau đây thường là một lượng cố định?

- a. Dự trữ thường xuyên.
- b. Dự trữ thời vụ.
- c. Dự trữ bảo hiểm.
- d. Dự trữ chuẩn bị.

Câu hỏi 200. Dự trữ nào sau đây thường có đặc điểm biến động từ tối đa đến tối thiểu?

- a. Dự trữ bảo hiểm.
- b. Dự trữ thường xuyên.
- c. Dự trữ thành phẩm.
- d. Dự trữ trên đường đi.

Câu hỏi 201. Hàng hoá được coi là ứ đọng, chậm luân chuyển trong trường hợp nào sau đây ở doanh nghiệp?

- a. Hàng tồn kho chưa sử dụng.
- b. Tồn kho thực tế lớn hơn dự trữ tối đa.
- c. Hàng không đạt tiêu chuẩn và kém chất lượng.

Câu hỏi 202. Hãy nêu các phương pháp kiểm tra và điều chỉnh dự trữ sản xuất ở doanh nghiệp?

- a. Thống kê – kinh nghiệm.
- b. “Tối đa - tối thiểu”.
- c. ABC
- d. Cả ba phương pháp trên.
- e. Chỉ có b và c đúng.

Câu hỏi 203. Hiểu thế nào là dự trữ sản xuất tối đa ở doanh nghiệp?

- a. Là tổng cộng các loại dự trữ hàng hoá bảo đảm cho sản xuất kinh doanh liên tục.
- b. Là tổng cộng các loại dự trữ thường xuyên, dự trữ bảo hiểm và dự trữ chuẩn bị.

Câu hỏi 204. Hãy nêu những biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư dự trữ ở doanh nghiệp?

- a. Đẩy nhanh lưu chuyển hàng hoá.
- b. Giảm chi phí lưu thông.
- c. cả hai biện pháp trên.

Câu hỏi 205. Trong cơ chế thị trường, dự trữ hàng hoá thường tập trung chủ yếu ở khâu nào?

- a. Sản xuất.
- b. Lưu thông.
- c. Kho hàng doanh nghiệp.
- d. Hộ tiêu dùng cá nhân.

Câu hỏi 206. Dự trữ sản xuất do nhiều nhân tố sau đây trực tiếp tác động, ngoại trừ:

- a. Mức tiêu dùng bình quân ngày đêm.
- b. Trọng tải, tốc độ của phương tiện vận tải.
- c. Mức xuất tối thiểu của doanh nghiệp thương mại.
- d. Công tác nghiệp vụ mua sắm.
- e. Đặc điểm vật tư, tính thời vụ sản xuất.

Câu hỏi 207. Những điều sau đây đều đúng khi nói về nội dung hoạt động thương mại của doanh nghiệp, ngoại trừ:

- a. Hậu cần vật tư.
- b. Hoạt động tài chính.
- c. Pháp luật doanh nghiệp.
- d. Tiêu thụ sản phẩm.
- e. Tổ chức sản xuất.
- f. Kho vận doanh nghiệp.

Câu hỏi 208. Đối với nhóm nguyên vật liệu, công tác hậu cần vật tư ở doanh nghiệp có đặc điểm gì?

- a. Chất lượng bảo đảm.
- b. Thường xuyên liên tục.
- c. Theo giá cả thị trường.
- d. Theo định kỳ.

Câu hỏi 209. Đối với nhóm thiết bị máy móc, công tác hậu cần vật tư ở doanh nghiệp có đặc điểm gì?

- a. Chất lượng bảo đảm.
- b. Thường xuyên, liên tục.
- c. Theo định kỳ.
- d. Theo giá cả thị trường.

Câu hỏi 210. Những điều sau đây đều đúng khi nói về các yêu cầu của công tác hậu cần doanh nghiệp, ngoại trừ:

- a. Đúng sản phẩm.
- b. Đúng khách hàng.
- c. Đúng số lượng.
- d. Đúng điều kiện.
- e. Đúng địa điểm.
- f. Đúng thời gian.
- g. Đúng chi phí.
- h. Đúng giá cả.

Câu hỏi 211. Công tác hậu cần vật tư cho sản xuất ở doanh nghiệp đòi hỏi phải đảm bảo các yêu cầu cơ bản sau đây, ngoại trừ:

- a. Đầy đủ.
- b. Kịp thời.
- c. Đồng bộ.
- d. Chất lượng.
- e. Đúng giá cả.

Câu hỏi 212. Trong trường hợp kỳ kế hoạch doanh nghiệp dự định sản xuất những sản phẩm mới nhưng loại sản phẩm này chưa có mức tiêu dùng vật tư thì phải sử dụng phương pháp nào để tính nhu cầu vật tư?

- a. Sản phẩm đại diện.
- b. Sản phẩm tương tự.
- c. Theo sản phẩm.
- d. Hệ số biến động.

Câu hỏi 213. Trong trường hợp sản xuất cơ nhiều cỡ loại nhưng khi lập kế hoạch vật tư chưa có kế hoạch sản xuất theo từng cỡ loại mà chỉ có tổng số chung thì phải sử dụng phương pháp nào để tính nhu cầu?

- a. Theo sản phẩm.
- b. Sản phẩm đại diện.
- c. Sản phẩm tương tự.
- d. Theo thời hạn sử dụng.

Câu hỏi 214. Đối với vật tư là phụ tùng, sắm lớp ô tô, dụng cụ bảo hộ lao động, bóng đèn các loại, người ta thường sử dụng phương pháp nào để xác định nhu cầu?

- a. Trực tiếp.

- b. Sản phẩm đại diện.
- c. Thời hạn sử dụng.
- d. Sản phẩm tương tự.

Câu hỏi 215. Nếu doanh nghiệp muốn xác định nhu cầu thiết bị cho các công trình xây dựng mới thì phải sử dụng phương pháp nào để tính nhu cầu?

- a. Định mức sử dụng thiết bị.
- b. Tài liệu thiết kế công trình.
- c. Theo nhu cầu của doanh nghiệp.
- d. Không có cách nào ở trên.

Câu hỏi 216. Tồn kho hàng hoá đầu kỳ kế hoạch ở doanh nghiệp được tính theo phương pháp nào?

- a. Định mức.
- b. Ước tính.
- c. Thống kê.
- d. Cả ba phương pháp.

Câu hỏi 217. Hãy nêu phương pháp xác định nhu cầu đặt mua vật tư ở doanh nghiệp cho kỳ kế hoạch?

- a. Định mức.
- b. Trực tiếp.
- c. Cân đối.
- d. Thống kê.

Câu hỏi 218. Trong cơ chế thị trường, nhu cầu đặt hàng vật tư ở doanh nghiệp có xu hướng vận động như thế nào?

- a. Tối thiểu.
- b. Tối đa.
- c. Phù hợp nhu cầu.
- d. Không có trường hợp nào ở trên.

Câu hỏi 219. Những điều sau đây đều đúng khi nói về các biện pháp giảm thiểu lượng đặt hàng ở doanh nghiệp, ngoại trừ:

- a. Xác định đúng nhu cầu.
- b. Huy động nguồn tồn kho.
- c. Khai thác nguồn tại chỗ.
- d. Tiết kiệm trong tiêu dùng.
- e. Mức tiêu dùng tiên tiến.

Câu hỏi 220. Hãy nêu phương pháp xác định hàng tồn kho cuối kỳ kế hoạch ở doanh nghiệp?

- a. Trực tiếp.
- b. Cân đối.
- c. Ước tính.
- d. Định mức.

Câu hỏi 221. Tiếp nhận (kiểm tra) hàng hoá về số lượng và chất lượng ở doanh nghiệp thường áp dụng phương pháp nào?

- a. Cân đong.
- b. Toàn bộ.
- c. Xác suất.
- d. Chỉ b và c đúng.

e. Cả ba phương pháp trên.

Câu hỏi 222. Hãy nêu hình thức tiếp nhận hàng hoá về số lượng ở các doanh nghiệp?

- Cân đồng.
- Theo kẹp chì.
- Đếm số đầu bao, kiện.
- Món nước.
- Cả bốn hình thức trên.
- Chỉ có a, b và c đúng.

Câu hỏi 223. Đối với tiếp nhận về hàng hoá về chất lượng thì hình thức tiếp nhận phụ thuộc vào những yếu tố nào?

- Khối lượng, mặt hàng nhập về.
- Đặc điểm của hàng hoá (tính chất lý, hoá học).
- Yêu cầu của công tác hậu cần.
- Cả ba yêu cầu trên.

Câu hỏi 224. Hiểu như thế nào là “Hạn mức cấp phát vật tư” ở doanh nghiệp?

- Là định mức nhu cầu vật tư cho phép các đơn vị trong doanh nghiệp sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất.
- Là lượng vật tư tối đa quy định cấp cho phân xưởng (tổ, đội sản xuất) trong một thời hạn nhất định (tháng, tuần) để thực hiện nhiệm vụ sản xuất được giao.

Câu hỏi 225. Nhằm bảo đảm vật tư cho sản xuất trong nội bộ doanh nghiệp người ta, thường phải áp dụng những hình thức giao vật tư nào?

- Tại kho doanh nghiệp.
- Tại nơi làm việc.
- Cả hai hình thức trên.

Câu hỏi 226. Sản xuất của doanh nghiệp được coi là tiêu thụ và tính vào doanh thu khi nào?

- Thu được tiền.
- Khách hàng chấp nhận thanh toán.
- Ký kết hợp đồng tiêu thụ.
- Cả ba trường hợp trên.

Câu hỏi 227. Các công việc liên quan đến việc tiếp nhận thành phẩm, phân loại, ghép đồng bộ, bao gói thành phẩm loại nghiệp vụ tiêu thụ nào của doanh nghiệp?

- Kỹ thuật sản xuất trong tiêu thụ.
- Tổ chức quản lý quá trình tiêu thụ.
- Cả hai loại nghiệp vụ trên.

Câu hỏi 228. Quảng cáo sản phẩm cho doanh nghiệp thuộc loại nghiệp vụ tiêu thụ nào?

- Kỹ thuật sản xuất trong tiêu thụ.
- Tổ chức quản lý quá trình tiêu thụ.
- Cả hai loại nghiệp vụ trên.

Câu hỏi 229. Khi nói đến “Lựa chọn kênh tiêu thụ sản phẩm” thực chất là nói đến việc lựa chọn:

- Hình thức bán sản phẩm.
- Hình thức vận động của sản phẩm.
- Các kênh phân phối.

- d. Cả ba hình thức trên.
- e. Chỉ có a và b đúng.

Câu hỏi 230. Những điều kiện đề cập sau đây đều đúng khi nói các hình thức dịch vụ trong tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp, ngoại trừ:

- a. Quảng cáo và khuyến khích bán hàng.
- b. Chào hàng.
- c. Hội chợ và triển lãm thương mại.
- d. Giao hàng tận nơi và lắp đặt sản phẩm.
- e. Dịch vụ kỹ thuật khách hàng.
- f. Dịch vụ chuẩn bị hàng trước khi sử dụng.

Câu hỏi 231. Hãy nêu những khả năng nhằm bảo đảm và mở rộng tiêu thụ sản phẩm cho doanh nghiệp?

- a. Quảng cáo và khuyến khích khách hàng.
- b. Chất lượng và mẫu mã sản phẩm.
- c. Mức giá bán.
- d. Tổ chức bán hàng.
- e. Tất cả các điều kiện trên.

Câu hỏi 232. Khái niệm “Hiệu quả kinh tế thương mại” được hiểu như thế nào là đúng?

- a. Là mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra.
- b. Là lợi nhuận thu được trong hoạt động kinh doanh thương mại.

Câu hỏi 233. Hãy chỉ rõ biểu hiện chung của hiệu quả kinh tế cá biệt mà mỗi doanh nghiệp thương mại đạt được?

- a. Doanh lợi.
- b. Năng suất lao động.
- c. Tích lũy ngoại tệ.

Câu hỏi 234. Hiệu quả kinh tế- xã hội mà thương mại mang lại cho nền kinh tế quốc dân là sự đóng góp của thương mại vào:

- a. Phát triển sản xuất.
- b. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế.
- c. Nâng cao mức hưởng thụ của người tiêu dùng.
- d. Tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách.
- e. Tất cả bốn điều nêu trên.

Câu hỏi 235. Hãy nêu những chức năng chủ yếu của lợi nhuận trong thương mại?

- a. Là chỉ tiêu kinh tế, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- b. Vừa là động lực vừa là nguồn kích thích vật chất cho phát triển.
- c. Là nguồn thu của ngân sách Nhà nước.
- d. Cả ba chức năng trên.

Câu hỏi 236. Hiện nay các khoản thu không mang tính chất thường xuyên như khoản thu vật tư, tài sản thừa sau khi đã bù trừ hao hụt mất mát; lợi nhuận từ quyền sở hữu; lợi nhuận các năm trước phát hiện năm nay... được coi là khoản lợi nhuận thuộc vào nguồn nào?

- a. Từ hoạt động kinh doanh.
- b. Từ hoạt động tài chính.
- c. Lợi nhuận bất thường.

Câu hỏi 237. Nói đến thu nhập trong thương mại thực chất là nói đến:

- a. Phần giá trị gia tăng.
- b. Phần lợi nhuận.
- c. Phần lãi gộp.
- d. Cả ba ý trên.
- e. Chỉ a và c đúng.

Câu hỏi 238. Hãy nêu các phương pháp tính mức doanh lợi trong thương mại?

- a. Tính lợi nhuận trên doanh số bán.
- b. Tính lợi nhuận trên vốn kinh doanh.
- c. Tính lợi nhuận trên chi phí kinh doanh.
- d. Cả ba cách tính trên.

Câu hỏi 239. Để nâng cao mức doanh lợi trong thương mại người ta thường phải áp dụng biện pháp cơ bản nào?

- a. Tăng lợi nhuận.
- b. Giảm chi phí.
- c. Tốc độ tăng lợi nhuận > Tốc độ tăng chi phí.
- d. Chỉ a và b đúng.

Câu hỏi 240. Hãy nêu phương pháp xác định lợi nhuận hoạt động kinh doanh?

- a. Lợi nhuận HĐKD = Doanh thu thuần - Trị giá vốn hàng bán - Chi phí bán hàng - Chi phí quản lý doanh nghiệp.
- b. Lợi nhuận HĐKD = Doanh thu - Chi phí.

Câu hỏi 241. Doanh thu thuần trong hoạt động kinh doanh được xác định bằng phương pháp nào?

- a. Doanh thu thuần = Khối lượng hàng bán × Đơn giá hàng hoá.
- b. Doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng - Khoản giảm giá bán hàng - Trị giá hàng bán bị trả lại - Thuế gián thu.

Câu hỏi 242. Hãy nêu phương pháp xác định lợi nhuận hoạt động tài chính?

- a. Lợi nhuận hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí hoạt động tài chính - Thuế gián thu (nếu có).
- b. Lợi nhuận hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí hoạt động tài chính.

Câu hỏi 243. Nêu phương pháp xác định lợi nhuận bất thường?

- a. Lợi nhuận bất thường = Doanh thu bất thường - Chi phí bất thường.
- b. Lợi nhuận bất thường = Doanh thu bất thường - Chi phí bất thường - Thuế gián thu (nếu có).

Câu hỏi 244. Phương pháp xác định lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp.

- a. Lợi nhuận sau thuế thu nhập = Lợi nhuận trước thuế thu nhập - Thuế thu nhập phải nộp trong kỳ.
- b. Lợi nhuận sau thuế thu nhập = Lợi nhuận trước thuế thu nhập (1 - Thuế suất thuế thu nhập).
- c. Cả hai phương pháp trên.

Câu hỏi 245. Hãy nêu phương pháp xác định lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp?

- a. Lợi nhuận trước thuế thu nhập DN = Lợi nhuận hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận hoạt động tài chính + Lợi nhuận bất thường.
- b. Lợi nhuận trước thuế thu nhập DN = Lợi nhuận hoạt động kinh doanh cơ bản + Lợi nhuận hoạt động kinh doanh không cơ bản.

Câu hỏi 246. Hãy nêu biện pháp phấn đấu tăng lợi nhuận và hơn nữa làm tăng mức doanh lợi của doanh nghiệp?

- a. Tiết kiệm chi phí hoạt động kinh doanh, giảm phí lưu thông.
- b. Mở rộng thị trường và tăng doanh thu hoạt động kinh doanh.
- c. Cả hai biện pháp trên.

CÂU HỎI ĐÚNG- SAI, VÌ SAO?

- 1. Trong nền kinh tế thị trường, dự trữ tương đối có xu hướng ngày càng tăng ở các doanh nghiệp sản xuất-kinh doanh.
-2. Nhờ chuyển qua mua bán các hàng hoá, dịch vụ theo giá cả thị trường mà tạo ra động lực để phát triển sản xuất kinh doanh và mọi người vươn lên làm giàu.
-3. Trong điều kiện hiện nay, dự trữ hàng hoá thường tập trung ở lĩnh vực sản xuất là chủ yếu.
-4. Chỉ tiêu lưu chuyển hàng hoá (bán ra) không phải là chỉ tiêu cơ bản đánh giá về mặt quy mô, khối lượng hoạt động của doanh nghiệp thương mại .
-5. Quỹ phát triển kinh doanh trong thương mại được sử dụng chủ yếu để bổ sung vốn kinh doanh cho doanh nghiệp.
-6. Ở doanh nghiệp sản xuất, nhu cầu vật tư cho sản xuất đúng bằng nhu cầu đặt hàng của doanh nghiệp.
-7. Tiêu thụ sản phẩm và bán hàng là hai thuật ngữ hoàn toàn đồng nghĩa với nhau.
-8. Lượng hàng hoá tồn kho đầu kỳ kế hoạch cũng chính là lượng dự trữ của doanh nghiệp đó.
-9. Nhu cầu đặt hàng của doanh nghiệp thường được xác định bằng phương pháp định mức.
-10. Cơ sở khoa học của quy luật cầu là chi phí cơ hội.
-11. Cơ sở khoa học của quy luật cung là quy luật thu hoạch giảm dần trong sản xuất – kinh doanh.
-12. Các doanh nghiệp sản xuất tiêu dùng với khối lượng lớn và ổn định nên tự thực hiện việc vận chuyển hàng hoá về doanh nghiệp cho tiêu dùng sản xuất là việc làm hiệu quả.
-13. Những hộ tiêu dùng có nhu cầu nhỏ lẻ không ổn định được chuyển qua quan hệ kinh tế trực tiếp trong mua bán hàng hoá là phù hợp, giảm được chi phí.
-14. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bao giờ cũng làm cho giá thị trường giảm xuống.
-15. Quan hệ kinh tế giữa các doanh nghiệp có xu hướng ngày càng trở nên phức tạp.
-16. Kỹ thuật hệ thống thị trường cho phép giải quyết tốt các vấn đề năng suất, chất lượng và hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.
-17. Quảng cáo, công tác kế toán, thống kê thành phẩm ở doanh nghiệp là những nghiệp vụ thuộc về khâu kỹ thuật- sản xuất trong tiêu thụ sản phẩm.
-18. Phương pháp “Tối đa - Tối thiểu” là phương pháp cơ bản được sử dụng để kiểm tra và dự trữ sản xuất.
-19. Áp dụng kỹ thuật chỉ huy trong việc giải quyết các vấn đề cơ bản của kinh doanh là góp phần nâng cao tính năng động sáng tạo trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
-20. Kinh doanh theo đúng quy tắc thị trường là sự đảm bảo cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh ổn định và bền vững.
-21. Ở doanh nghiệp sản xuất, lượng tồn kho hàng hoá thực tế bao giờ cũng đúng bằng lượng hàng dự trữ cho sản xuất.
-22. Sản phẩm dịch vụ thường được định giá theo giờ.

-23. Hậu cần vật tư doanh nghiệp và hậu cần doanh nghiệp thường là hai khái niệm đồng nghĩa với nhau.
-24. Trong nền kinh tế thị trường, các mối quan hệ kinh tế bao giờ cũng được tiền tệ hoá.
-25. Thù lao đại lý thường được trả cho bên đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.
-26. Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của thương mại quốc tế và được coi là một hình thức mua bán hàng hoá quốc tế.
-27. Tất cả hàng hoá lưu thông trong nước và hàng hoá xuất khẩu phải được ghi nhãn, trừ một số trường hợp theo quy định của pháp luật.
-28. Hàng hoá được vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu, không qua cửa khẩu Việt Nam không phụ thuộc hình thức chuyển khẩu hàng hoá.
-29. Tạm xuất tái nhập và chuyển khẩu đều là những hình thức mua bán hàng hoá quốc tế.
-30. Thị trường xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ của Việt Nam trong tương lai chủ yếu vẫn là Châu Á – Thái Bình Dương.
-31. Hiện nay ở nước ta (tính đến đầu năm 2005) số mặt hàng xuất khẩu có kim ngạch trên 1 tỷ USD là 09 mặt hàng.
-32. Hạch toán kinh doanh áp dụng hiện nay ở các doanh nghiệp chính là chế độ hạch toán kinh tế trước đây nhưng thực hiện đúng với nghĩa của nó.
-33. Chế độ hạch toán kinh doanh thường chỉ được xem xét trên phương diện như một phạm trù kinh tế.
-34. Thực hiện hạch toán kinh doanh cho phép giảm chi phí lưu thông hàng hoá và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh thương mại.
-35. Hoạch toán kinh doanh trong thương mại cơ đặc điểm giống như hạch toán kinh doanh áp dụng ở các ngành sản xuất, xây dựng.
-36. Thu nhập trong hoạt động kinh doanh trong thương mại chủ yếu do bộ phận lao động ở khâu lưu thông thuần túy tạo ra.
-37. Chiết khấu thương mại thực chất là giá dịch vụ thương mại.
-38. Tiền thu về bán tài sản cố định thải loại hoặc tiền thu do nhượng bán tài sản cố định lớn hơn giá trị còn lại của tài sản đó được đưa vào vốn trích lập quỹ phát triển kinh doanh.
-39. Quỹ phát triển kinh doanh trong thương mại chủ yếu sử dụng để mua sắm máy móc thiết bị cho các dây chuyền sản xuất.
-40. Biện pháp chủ yếu giảm chi phí kinh doanh trong thương mại là tiết kiệm chi phí quản lý và các hao hụt trong quá trình kinh doanh.
-41. Nguồn hình thành thu nhập trong thương mại một phần được chuyển từ các ngành sản xuất vật chất dưới hình thức chiết khấu.
-42. Tiền khấu hao máy móc thiết bị bốc xếp hàng và chi phí quản lý là những khoản chi phí biến đổi.
-43. Chi phí mua hàng, vận chuyển, bảo quản, phân loại và bao gói hàng hoá là những chi phí cố định.
-44. Phần giá trị gia tăng trong thương mại chính là phần thu nhập của các doanh nghiệp thương mại.
-45. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động người ta thường sử dụng chỉ tiêu chủ yếu là số vòng quay của vốn trong kinh doanh.

-46. Lãi gộp trong kinh doanh thương mại chính là phần giá trị gia tăng mà các doanh nghiệp thương mại thu được từ hoạt động kinh doanh.
-47. Thuế nhập khẩu là công cụ quan trọng nhất của chính sách ngoại thương được chính phủ sử dụng để bảo vệ sản xuất trong nước.
-48. Trợ cấp cho sản xuất là một công cụ can thiệp thích hợp vì nó không tạo ra những biến dạng về giá cả trên thị trường.
-49. Xuất nhập khẩu là lĩnh vực chịu sự tác động trực tiếp và nhạy cảm nhất trước những biến động của tỷ giá hối đoái.
-50. Sự tăng hay giảm của tỷ giá hối đoái không chịu ảnh hưởng của mức chênh lệch lạm phát giữa các quốc gia.
-51. Sự tăng hay giảm của tỷ giá hối đoái không chịu ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý, đầu cơ.
-52. Thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế khi đồng ngoại tệ đi ra lớn hơn đồng ngoại tệ đi vào.
-53. Cán cân thương mại là hệ số thanh toán giữa xuất khẩu và nhập khẩu hay sự chênh lệch xuất nhập khẩu.
-54. Mức lưu chuyển hàng hoá là chỉ tiêu đánh giá về quy mô và khối lượng hoạt động của doanh nghiệp thương mại.
-55. Kế hoạch lưu chuyển hàng hoá là bộ phận chủ yếu của kế hoạch kinh doanh tổng hợp trong thương mại.
-56. Chỉ tiêu hàng tồn kho đầu kỳ kế hoạch ở các doanh nghiệp thương mại thường được xác định bằng những phương pháp xác định.
-57. Chỉ tiêu kinh doanh số bán hàng là cơ sở xác định chỉ tiêu kế hoạch tác nghiệp như thu nhập, chi phí, năng suất lao động, vận chuyển, nhập và bảo quản hàng hoá.
-58. Chỉ tiêu tồn kho cuối kỳ kế hoạch của doanh nghiệp thương mại được xác định bằng phương pháp “ước tính”.
-59. Việc mở rộng các doanh mục hàng hoá và xuất hiện nhiều sản phẩm mới trên thị trường làm cho các mối quan hệ kinh tế ngày càng trở nên phức tạp hơn, sâu sắc hơn.
-60. Với những doanh nghiệp có quan hệ mật thiết với nhau về công nghệ sản xuất sản phẩm cuối cùng thì việc chuyển qua quan hệ kinh tế gián tiếp trong mua bán hàng hoá là hợp lý và có hiệu quả.
-61. Quan hệ trực tiếp giữa các doanh nghiệp cơ ưu điểm đảm bảo đồng bộ vật tư, hàng hoá cho sản xuất, kinh doanh.
-62. Một đặc điểm của loại hình kinh doanh hàng công nghiệp tiêu dùng là người mua ít hiểu biết về hàng hoá một cách có hệ thống.
-63. Đối với các nhóm nguyên liệu, công tác hậu cần vật tư bao giờ cũng đòi hỏi phải bảo đảm định kỳ cho sản xuất.
-64. Đồng bộ, kịp thời và đầy đủ là những yêu cầu quan trọng của công tác hậu cần vật tư cho sản xuất.
-65. Khi hợp đồng mua bán vật tư không bị vi phạm và mức tiêu dùng ngày đêm theo đúng kế hoạch thì dự trữ bảo hiểm là một lượng biến đổi.
-66. Dự trữ sản xuất ở doanh nghiệp bao giờ cũng có tính cơ động cao hơn so với dự trữ tiêu thụ.

.....67. Tiếp nhận thành phẩm, phân loại và bao gói thành phẩm là những nghiệp vụ gắn liền với quá trình sản xuất trong khâu lưu thông ngay tại các doanh nghiệp sản xuất.

.....68. Thương mại là một ngành không tạo ra giá trị mới và giá trị sử dụng mới mà chỉ duy trì và làm tăng thêm giá trị của hàng hoá mà thôi.

.....69. Nhờ phát triển thương mại mà nâng cao được mức hưởng thụ của giới tiêu dùng.

.....70. Từ nền kinh tế hiện vật chuyển sang nền kinh tế hàng hoá thực chất là sự thay đổi triết lý kinh doanh của các ngành, các doanh nghiệp và của các nhà kinh doanh trên thị trường.

.....71. Chuyển việc mua bán hàng hoá từ cơ chế tập trung sang mua bán theo cơ chế thị trường, giá cả được hình thành trên cơ sở giá trị và quan hệ cung cầu là sự đánh giá là sự đánh giá về thành tựu của thương mại thời mở cửa tại Đại hội IX của Đảng.

.....72. Đến đầu năm 2005, mức xuất khẩu bình quân đầu người của Việt Nam mới đuổi kịp mức xuất khẩu bình quân của ASEAN.

.....73. Trong thương mại, sức hấp dẫn của bộ mặt cửa hàng là yếu tố bảo đảm vật chất cho kinh doanh và cho sự thành bại của kinh doanh.

.....74. Dự trữ quốc gia thường được sử dụng cho việc phòng chống bão lụt là chủ yếu.

.....75. Dự trữ thường xuyên và dự trữ bảo hiểm ở doanh nghiệp thường biến động từ tối đa đến tối thiểu, tối đa khi nhập lô hàng về và giảm dần đến tối thiểu khi chuẩn bị nhập lô hàng mới.

.....76. Nhu cầu cho lắp máy sản phẩm ở doanh nghiệp thường được xác định bằng phương pháp thống kê.

.....77. Nhu cầu để thay thế máy móc thiết bị thải loại ở doanh nghiệp thường được xác định bằng phương pháp định mức.

.....78. Ở nước ta, đến năm 2005 mức bán lẻ hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng xã hộ bình quân đầu người đạt 4,3 triệu đồng.

.....79. Dịch vụ chuẩn bị hàng hoá trước khi bán và đưa vào sử dụng cho phép tiết kiệm trong tiêu dùng, nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm.

.....80. Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị thường áp dụng cho những hộ có nhu cầu sử dụng thường xuyên.

.....81. Lập quy hoạch, kế hoạch, các chương trình và đề án phát triển thương mại trên địa bàn tỉnh, thành phố là nhiệm vụ quan trọng của Sở Thương mại hiện nay.

.....82. Trong cơ chế thị trường phương pháp kế hoạch hoá gián tiếp được sử dụng chủ yếu trong việc xây dựng kế hoạch phát triển thương mại của nền kinh tế quốc dân.

.....83. Khả năng về các nguồn lực của địa phương, những lợi thế và hạn chế trong phát triển thương mại là những căn cứ quan trọng để xây dựng kế hoạch thương mại.

.....84. Việc tính toán nhu cầu diện tích kho hàng để bảo quản số lượng và chất lượng hàng hoá phải dựa trên cơ sở mức sản xuất tối đa và tối thiểu.

.....85. Dự trữ sản xuất ở doanh nghiệp thường bao gồm dự trữ vật tư và dự trữ các bán thành phẩm, chi tiết sản phẩm đang nằm ở các giai đoạn khác nhau của quá trình gia công và hoàn chỉnh sản phẩm.

-86. Thời gian dự trữ thường xuyên tương đối chính là chu kỳ (khoảng cách) cung ứng bình quân tính theo ngày.
-87. Ở những nước có nền kinh tế phát triển, dịch vụ bán và vận chuyển hàng theo yêu cầu của khách (mua hàng không phải mang vác) là hình thức dịch vụ tiến bộ, rất phát triển trong thương mại.
-88. Dịch vụ bán và vận chuyển hàng theo yêu cầu của khách thường được áp dụng cho những hộ tiêu dùng có nhu cầu nhỏ lẻ tiêu dùng không ổn định.
-89. Với những doanh nghiệp có nhu cầu tiêu dùng nhỏ lẻ, không ổn định thì việc thiết lập quan hệ kinh tế gián tiếp trong mua bán hàng hoá sẽ cho phép giảm được dự trữ sản xuất và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.
-90. Hình thành và phát triển các mô hình thương mại phù hợp với đặc điểm, điều kiện, nhu cầu về khả năng của từng cấp độ thị trường là một trong những định hướng tổ chức lại thị trường trong nước đến năm 2010.
-91. Gắn kết việc tiêu thụ nông sản với cung ứng vật tư, hàng tiêu dùng thông qua ký kết và thực hiện các hợp đồng là giải pháp phát triển thương mại nông thôn ở nước ta đến năm 2010.
-92. Hiện nay các mối quan hệ kinh tế trong thương mại có xu hướng ngày càng trở nên phức tạp hơn và sâu sắc hơn.
-93. Quan hệ kinh tế trong thương mại có xu hướng ngày càng phức tạp và sâu sắc theo bình phương tăng của sản xuất.
-94. Quan hệ kinh tế trực tiếp giữa các doanh nghiệp có ưu điểm đảm bảo cung ứng đồng bộ hàng hoá cho các nhu cầu của sản xuất.
-95. Hợp đồng mua bán hàng hoá được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.
-96. Trong hoạt động thương mại, các bên hoàn toàn tự nguyện, không bên nào được thực hiện hành vi áp đặt, cưỡng ép, đe dọa, ngăn cản bên nào.
-97. Thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế bình đẳng trước pháp luật trong hoạt động thương mại.
-98. Hàng hoá gồm: tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai, những vật liệu gắn liền với đất đai.
-99. Xúc tiến thương mại bao gồm: Hoạt động khuyến mại, quảng cáo thương mại, trưng bày giới thiệu hàng hoá, dịch vụ và hội chợ, triển lãm thương mại.
-100. Tất cả hàng hoá lưu thông đều được uỷ thác mua bán.
-101. Phương thức trả giá lên là phương thức bán đấu giá, theo đó người trả giá cao nhất so với giá khởi điểm là người có quyền mua hàng.
-102. Trong đấu thầu hàng hoá, dịch vụ, việc chọn hình thức đấu thầu rộng rãi hoặc đấu thầu hạn chế do bên mời thầu quyết định.
-103. Trong cơ chế thị trường, cạnh tranh bao giờ cũng đòi hỏi các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh phải gần gũi với khách hàng.
-104. Trong kinh doanh dịch vụ, chi phí trực tiếp là chi phí quản lý và tiền thuê địa điểm kinh doanh.
-105. Chi phí bảo quản, phân loại và bao gói hàng hoá là những khoản chi phí thuộc về khâu lưu thông thuần túy trong thương mại.
-106. Đối với những loại vật tư như trang thiết bị, dụng cụ tài sản và các loại dụng cụ bảo hộ lao động khi xác định nhu cầu thường phải áp dụng phương pháp định mức.

.....107. Thực hiện việc sử dụng các nguyên, nhiên, vật liệu theo định mức là biện pháp tiết kiệm vật tư thuộc về nguồn tiết kiệm liên quan đến kỹ thuật và công nghệ sản xuất ở doanh nghiệp.

.....108. Chỉ tiêu kinh doanh theo giá vốn trong các doanh nghiệp thương mại thường được xác định theo phương pháp cân đối.