



754C

754
C

نام

نام خانوادگی

محل امضاء



جمهوری اسلامی ایران
وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
سازمان سنجش آموزش کشور

اگر دانشگاه اصلاح شود مملکت اصلاح می‌شود.
امام خمینی (ره)

آزمون دانش‌پذیری دوره‌های فراگیر «کارشناسی ارشد» دانشگاه پیام نور

**رشته‌ی مدیریت اجرایی
استراتژیک (کد ۱۴۲)
بازاریابی و صادرات (کد ۱۴۳)**

مدت پاسخگویی: ۱۲۰ دقیقه

تعداد سؤال: ۹۰

عنوان مواد امتحانی، تعداد و شماره سؤالات

ردیف	مواد امتحانی	تعداد سؤال	از شماره	تا شماره
۱	سازمان‌های پیچیده دیدگاه استراتژیک	۲۰	۱	۲۰
۲	مدیریت مالی و اقتصاد مدیریت	۲۰	۲۱	۴۰
۳	حسابداری مدیریت	۲۰	۴۱	۶۰
۴	زبان تخصصی (مدیریت اجرایی)	۳۰	۶۱	۹۰

آذر ماه سال ۱۳۹۱

استفاده از ماشین حساب مجاز نمی‌باشد.

- ۱- کدام گزینه در مورد روش ارزیابی متوازن در مقایسه با روش MBO برای تعیین اهداف فردی و گروهی صحیح است؟
 (۱) اهداف فردی در ارتباط با اهداف واحد سازمانی برپا می‌شود.
 (۲) فهم وسیعتری از سازمان و استراتژی کسب و کار برای افراد فراهم می‌سازد.
 (۳) اهداف در درون ساختار واحد سازمانی فرد تعیین و تعریف می‌شود.
 (۴) بازتاب رویکرد سنتی شرح مشاغل است که طبق آن از افراد خواسته می‌شود تا شغل فعلی خود را بهتر انجام دهند.
- ۲- «توسعه مدل نیروی انسانی برای ایجاد پلیس مردمی» برای یک اداره پلیس جزو کدام منظر مدل ارزیابی متوازن است؟
 (۱) مالی (۲) مشتری (۳) یادگیری و رشد (۴) فرایندهای داخلی
- ۳- کدام یک از معیارهای ارزیابی زیر منعکس کننده عنصر مضامین استراتژیک در سطح شرکت می‌باشد؟
 (۱) ایمنی (۲) ارائه یک فرآیند کسب و کار مرکزی (۳) به اشتراک گذاشتن فناوری (۴) فروش ضربدری به مشتریان در سطح SBU
- ۴- کدام مورد جزو کانال‌های باریک و ضعیف در ارتباطات برای انتقال استراتژی محسوب می‌گردد؟
 (۱) پست صوتی (۲) ارتباطات راهرویی (۳) خبرنامه‌ها (۴) ارتباطات رو در رو و یک به یک
- ۵- کدام مورد جزو فرایندهای مجزای سازمان‌های استراتژی محور برای همسوسازی کارکنانشان با استراتژی نمی‌باشد؟
 (۱) سازماندهی (۲) آموزش و برقراری ارتباط (۳) توسعه اهداف فردی و گروهی (۴) سیستم‌های پاداش و بهره‌وری
- ۶- کدام مورد از اجزاء استراتژی رشد در آمد می‌باشد؟
 (۱) سرمایه‌گذاری جدید (۲) بهبود ساختار بهای تمام شده (۳) بهبود به کارگیری دارایی‌ها (۴) افزایش ارزش در رابطه با مشتری
- ۷- کدام مورد جزو انواع توازن در ارزیابی متوازن نیست؟
 (۱) توازن بین پرداخت و عملکرد (۲) توازن بین اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت (۳) توازن بین سنجش‌های مالی و غیرمالی (۴) توازن بین ذینفعان داخلی و خارجی سازمان
- ۸- در سازمان استراتژی محور کدام مورد جزو روش‌های اصل «استراتژی را یک فرآیند مستمر سازید» می‌باشد؟
 (۱) بسیج سازمان (۲) آگاهی استراتژیک (۳) نقشه‌های استراتژیک (۴) سیستم‌های اطلاعاتی تحلیلی
- ۹- کدام مورد جزو ویژگی‌های پارادایم تجویزی می‌باشد؟
 (۱) فرایند استراتژی تجزیه و تحلیل مدار (۲) برنامه‌ریزی از پایین به بالا (۳) عقلانیت محدود یا نبود عقلانیت (۴) روش تحقیق کیفیت‌گرا
- ۱۰- طبق مدل تحلیل SWOT در صورت وجود قوت‌های داخلی اساسی و تهدیدات محیطی عمده کدام استراتژی مناسب‌تر است؟
 (۱) تغییر جهت (۲) تهاجمی (۳) تنوع (۴) تدافعی
- ۱۱- طبق مدل PAEI در مرحله اشرافیت وضعیت چگونه است؟
 (۱) PAei (۲) PAEi (۳) pAei (۴) paEi
- ۱۲- تحت حاکمیت در آوردن لجستیک توزیع گزینه‌ای استراتژیک برای کدام نیرو در مدل پورتر است؟
 (۱) جایگزینی کالا (۲) قدرت فروشندگان (۳) قدرت خریداران (۴) رقبای جدید و تهدید تازه واردان
- ۱۳- کسب مالکیت یا افزایش کنترل بر عرضه‌کنندگان مواد اولیه بیانگر کدام استراتژی است؟
 (۱) توسعه افقی (۲) همکاری مشترک (۳) ادغام پسرو (۴) ادغام پیشرو

- ۱۴- کدام مکتب جزو پارادایم توصیفی در مدیریت استراتژیک است؟
 (۱) یادگیری (۲) پیکربندی (۳) برنامه‌ریزی (۴) موقعیتیابی
- ۱۵- کدام مدل برنامه‌ریزی استراتژیک مدیران را قادر می‌سازد مشکلات شرکت را به اجزا کوچک تبدیل کرده و سپس هر جزء را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهند؟
 (۱) مدل تحلیل شکاف (۲) ماتریس ارزیابی عوامل خارجی
 (۳) مدل برنامه‌ریزی اهم (۴) مدل تجزیه و تحلیل سؤالات بحرانی
- ۱۶- اگر شرکتی در ارکان مزیت رقابتی (CA) و ثبات شرایط محیطی (ES) نمره مناسبی به دست آورد باید چه نوع استراتژی اتخاذ کند؟
 (۱) تهاجمی (۲) تدافعی (۳) رقابتی (۴) محافظه‌کار
- ۱۷- کدام مورد جزو فرایندهای اصلی در زنجیره ارزش پورتر محسوب می‌گردد؟
 (۱) مدیریت منابع انسانی (۲) خدمات بعد از فروش (۳) خرید و تدارکات (۴) زیرساخت‌های سازمانی
- ۱۸- در کدام مکتب مدیریت استراتژیک، این که چه کسی به تنظیم استراتژی می‌پردازد مهم نیست بلکه مهم این است که آن‌ها چگونه این عمل مهم را انجام می‌دهند و استراتژیست‌ها را می‌توان در کلیه سطوح سازمانی یافت؟
 (۱) ادراکی (۲) یادگیری (۳) فرهنگی (۴) قدرت‌گرایی
- ۱۹- طبق ماتریس BCG وضعیت «خوب، احتیاط کنید» بیانگر کدام حالت است؟
 (۱) گاوشیرده (۲) سگ (۳) ستاره (۴) علامت سؤال
- ۲۰- طبق ماتریس قدمت - قدرت کدام شرکت‌ها استراتژی خود را از میان انتخاب‌های خود نه براساس حرکت‌های رقبا برمی‌گزینند؟
 (۱) مسلط (۲) ضعیف (۳) مساعد (۴) قوی

مدیریت مالی و اقتصاد مدیریت

- ۲۱- نظریه‌ی بنگاه بیانگر آن است که این واحد تولیدی، را به حداکثر می‌رساند.
 (۱) رشد (۲) سود کوتاه مدت (۳) فروش (۴) ارزش بازاری بنگاه
- ۲۲- نظریه سود، وجود سود اقتصادی بنگاه‌ها را با استفاده از عامل عدم تعادل بازارها توضیح می‌دهد.
 (۱) انحصاری (۲) اصطکاک‌ی (۳) جبرانی (۴) نوآوری
- ۲۳- اگر بنگاهی دارای تابع هزینه کل به شکل $TC = 3Q_1^2 + 6Q_2^2 - Q_1Q_2$ مشروط به قید $Q_1 + Q_2 = 20$ باشد، در صورتی که بنگاه تصمیم بگیرد به جای ۲۰ واحد به میزان ۲۱ واحد کالا تولید کند، هزینه کل به چه میزان افزایش می‌یابد؟
 (۱) ۲۰ (۲) ۷۱ (۳) ۲۱ (۴) ۸۰۰
- ۲۴- مفهوم دوگانگی در برنامه‌ریزی خطی نشان‌دهنده‌ی چیست؟
 (۱) قرینگی بین ارزش تولیدات یک بنگاه و ارزش منابع یا نهاده‌های به کار رفته در تولید
 (۲) برابری نتایج حاصله از لحاظ کردن قیمت‌های بازاری نهاده‌ها با قیمت‌های سایه آن‌ها
 (۳) برابری خصوصیات تابع درآمد کل و تابع هزینه کل در حداکثرسازی سود بنگاه
 (۴) قرینگی تفسیر نتایج محاسبات با استفاده از متغیر کمکی و بدون استفاده از متغیر کمکی

- ۲۵- اگر تابع مطلوبیت فردی نشان دهنده افزایش مطلوبیت کل ناشی از افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری با نرخ نزولی باشد، آنگاه این فرد با چنین تابع مطلوبیتی یک فرد نامیده می‌شود.
- (۱) غیر عقلایی
(۲) خطرپذیر
(۳) خطرگریز
(۴) بی‌طرف نسبت به خطر
- ۲۶- اگر هزینه نهایی تولید کالای X برابر با ۲۰۰۰ تومان و کشش قیمتی تقاضای آن ۵ باشد، آنگاه قیمت بهینه این کالا چند تومان است؟
- (۱) ۴۰۰
(۲) ۲۰۰۰
(۳) ۱۰۰۰۰
(۴) ۲۵۰۰
- ۲۷- معمولاً وقتی متغیری که تأثیر سیستماتیک بر متغیر وابسته دارد را در معادله رگرسیون وارد نکنیم و بار آن را بر دوش جملات اختلال بگذاریم شاهد وقوع چه پدیده‌ای خواهیم بود؟
- (۱) همخطی
(۲) همبستگی بیایی
(۳) واریانس ناهمسانی
(۴) بی‌معنی بودن علامت ضرایب
- ۲۸- اگر شکل تابع تولید با دو نهاده L و K به صورت $Q = S + AL^\alpha K^\beta$ باشد و $\alpha + \beta < 1$ باشند، آنگاه بازده نسبت به مقیاس در این تابع تولید چگونه است؟
- (۱) ثابت
(۲) فزاینده
(۳) متغیر
(۴) کاهنده
- ۲۹- هزینه‌هایی که یک بنگاه برای ورود به یک مناقصه یا مزایده متحمل می‌شود مثالی از کدام هزینه‌ها می‌باشند؟
- (۱) اضافی
(۲) متغیر
(۳) مقتضی
(۴) نابرگشتی
- ۳۰- اگر تابع هزینه کل یک بنگاه رقابتی در کوتاه مدت به صورت $TC = 20 + 2Q - Q^2 + 2Q^3$ باشد، آن گاه این بنگاه حداکثر چه مقدار ضرر را در کوتاه مدت تحمل می‌کند و به تولید ادامه می‌دهد؟
- (۱) ۲
(۲) ۲۰
(۳) ۱۰
(۴) اطلاعات کامل نمی‌باشد.
- ۳۱- اطلاعات یک بنگاه تولیدی به صورت: $TR = 15Q$ ، $TFC = 100$ ، $TVC = 10Q$ و سود مورد انتظار = ۲۵ می‌باشد. در سطح تولید $Q = 40$ به ازای یک درصد تغییر در تولید، چند درصد به سود شرکت اضافه می‌شود؟
- (۱) ۱
(۲) ۲
(۳) ۴
(۴) ۱۰
- ۳۲- اگر هزینه‌های ثابت بنگاهی افزایش یابد، در این صورت ارزش آن بنگاه چگونه خواهد بود؟
- (۱) ثابت می‌ماند
(۲) کاهش می‌یابد
(۳) افزایش می‌یابد
(۴) با اطلاعات موجود نمی‌توان اظهار نظر کرد
- ۳۳- در کدام ساختار بازار، رقابت غیرقیمتی وجود ندارد؟
- (۱) رقابت کامل
(۲) رقابت انحصاری
(۳) انحصار کامل
(۴) انحصار چند جانبه
- ۳۴- اگر قیمت فروش یک کالا برابر با $P = 500$ و تابع هزینه تولید آن به صورت $TC = 5625 + 5Q + 0.1Q^2$ باشد، آنگاه حداکثر سود تولیدکننده در نقطه تولید بهینه چه مقدار است؟
- (۱) ۴۸۲۷۱۳/۷
(۲) ۹۲۶۱۱۱/۱
(۳) ۶۰۶۹۳۷/۵
(۴) ۱۰۹۵۲۱۷/۳
- ۳۵- اگر صنعتی که دارای ساختار رقابت کامل می‌باشد به ساختار انحصار کامل تبدیل گردد، آنگاه کدام حالت اتفاق می‌افتد؟
- (۱) قیمت کالا افزایش و مقدار کاهش می‌یابد.
(۲) قیمت کالا کاهش و مقدار افزایش می‌یابد.
(۳) قیمت و مقدار کالا افزایش می‌یابد.
(۴) قیمت و مقدار کالا تغییری نخواهند کرد.
- ۳۶- در یک بازار رقابت انحصاری، یک تولیدکننده به منظور حداکثر کردن سود، مخارج تبلیغاتش را باید در حدی قرار دهد که درآمد نهایی حاصل از یک تومان تبلیغات اضافی برابر گردد با:
- (۱) صفر
(۲) هزینه نهایی تولید
(۳) یک
(۴) کشش قیمتی تقاضا

- ۳۷- رهبری قیمت بیشتر در کدام یک از ساختار بازارها برای تعیین قیمت مورد استفاده قرار می‌گیرد؟
 (۱) رقابت کامل (۲) انحصار کامل (۳) رقابت انحصاری (۴) انحصار چند جانبه
- ۳۸- سیاست تبعیض قیمت از درجه اول بیشتر برای کدام یک از موارد زیر قابل اعمال است؟
 (۱) مشاوره‌های مالی (۲) تسهیلات عمومی شهری
 (۳) فروش لوازم خانگی (۴) فروش کالا در طبقات مختلف یک پاساژ
- ۳۹- اگر کشش متقابل دو کالا برابر با ۲ باشد، این دو کالا نسبت به هم چه رابطه‌ای دارند؟
 (۱) لوکس (۲) جانشین (۳) مکمل (۴) باکشش
- ۴۰- وقتی که بازار خارجی برای محصول واسطه وجود نداشته باشد، قیمت انتقالی آن به وسیله تعیین می‌شود.
 (۱) قیمت محصول نهایی (۲) درآمد نهایی قسمت بازاریابی
 (۳) هزینه نهایی قسمت تولید (۴) هزینه نهایی قسمت بازاریابی
- حسابداری مدیریت
-
- ۴۱- در یک شرکت سودآور امکان افزایش بازدهی حقوق صاحبان سهام (ROE) تحت چه شرایطی میسر است؟ (سایر موارد را ثابت فرض کنید).
 (۱) افزایش اهرم مالی
 (۲) افزایش دوره وصول مطالبات
 (۳) کاهش گردش دارایی
 (۴) کاهش نسبت سود قبل از مالیات به سود قبل از بهره و مالیات
- ۴۲- اطلاعات زیر در رابطه با شرکت سازه پویش در دست است:
 جریان نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری چند میلیون ریال و چگونه است؟
 فروش ۴۰ میلیون ریال
 پرداخت بهره ۶ میلیون ریال
 خرید نرم‌افزار کامپیوتری ۷۰ میلیون ریال
 فروش خط تولید ۳۴/۴ میلیون ریال
 پرداخت سود سهام ۵/۲ میلیون ریال
- (۱) ۲۹/۶ ورودی (۲) ۴۶/۸ ورودی (۳) ۳۵/۶ خروجی (۴) ۴۰/۸ خروجی
- ۴۳- بر مبنای اصول بودجه‌بندی سرمایه‌ای یک پروژه تحت چه شرایطی قابل قبول است؟
 (۱) ارزش فعلی خالص صفر باشد. (۲) شاخص سودآوری بیش از یک باشد.
 (۳) شاخص سودآوری بیش از ارزش فعلی خالص باشد. (۴) نرخ بازدهی قابل قبول بیش از نرخ بازدهی داخلی باشد.
- ۴۴- کدام عبارت در شمار مراحل متداول بودجه‌بندی سرمایه‌ای است؟
 (۱) تحلیل طرح پیشنهادی پروژه، افزایش سرمایه
 (۲) شناسایی سرمایه‌گذار، تهیه بودجه خرید
 (۳) تدوین بودجه سرمایه‌ای، افزایش سرمایه
 (۴) تحلیل طرح پیشنهادی پروژه، تدوین بودجه سرمایه‌ای

۴۵- اطلاعات زیر در رابطه با شرکت چابهار در دست است:

ارزش بازار محصول ۶/۵ هزار ریال

تولید و فروش پیش‌بینی شده ۱,۸۰۰,۰۰۰ واحد

هزینه متغیر هر واحد ۷/۵ هزار ریال

هزینه‌های ثابت عملیاتی ۸۰۰,۰۰۰ هزار ریال

در رابطه با وضعیت شرکت در ۳ ماه آینده کدام نتیجه‌گیری صحیح است؟

(۱) حاشیه سود این مدت یک هزار ریال در هر واحد است.

(۲) نقطه سر به سر بر مبنای تعداد فروش ۱,۲۰۰,۰۰۰ واحد است.

(۳) زبان عملیاتی ۸۰۰,۰۰۰ هزار ریال است.

(۴) سود عملیاتی این مدت ۱,۷۰۰,۰۰۰ هزار ریال است.

۴۶- اطلاعات زیر در رابطه با دو پروژه سرمایه‌ای الف و ب در دست است:

الف ب

سرمایه‌گذاری اولیه ۴۰۰,۰۰۰ ریال ۴۶۰,۰۰۰ ریال

عمر مورد انتظار پروژه (سال) ۵ ۵

ارزش باقیمانده در پایان عمر مفید ۲۰,۰۰۰ ریال ۳۰,۰۰۰ ریال

همچنین خالص جریان ورودی وجه نقد پروژه الف برای پایان ۳ سال اول به ترتیب ۱۶۰, ۱۴۰ و ۱۳۰ هزار ریال و برای پروژه

ب به ترتیب ۲۰۰, ۱۴۰ و ۱۰۰ هزار ریال است. کدام عبارت صحیح است؟ (جریان نقد در طول سال یکنواخت حاصل

می‌شود).

(۱) دوره بازگشت سرمایه پروژه ب، ۳ سال و ۳ ماه است.

(۲) دوره بازگشت سرمایه پروژه ب، ۲ سال و ۸ ماه است.

(۳) دوره بازگشت سرمایه پروژه الف، ۲ سال و ۸ ماه است.

(۴) دوره بازگشت سرمایه پروژه الف، ۳ سال و ۱۰ ماه است.

۴۷- نتیجه انتخاب استراتژی جسورانه در مدیریت سرمایه در گردش و استراتژی محافظه‌کارانه در مدیریت دارایی‌های جاری به

ترتیب کدام است؟

(۱) به حداقل رساندن موجودی کالا، افزایش ریسک از دست دادن مشتری

(۲) افزایش ریسک عدم پرداخت به موقع بدهی‌ها، افزایش ریسک از دست دادن مشتری

(۳) افزایش نرخ بازدهی وجوه نقد و اوراق بهادار، افزایش قدرت نقدینگی

(۴) به حداقل رساندن موجودی کالا، افزایش قدرت نقدینگی

۴۸- شرکتی دو راهکار تأمین مالی پیش‌رو دارد: انتشار ۵۰۰ میلیون ریال اوراق قرضه ۱۲ درصدی یا ۱,۰۰۰,۰۰۰ میلیون سهم

ممتاز ۵۰۰ ریالی. سود سالیانه هر سهم ممتاز ۶۷/۵ ریال و سود قبل از بهره و مالیات ۶۰۰ میلیون ریال است. نسبت

پوشش هزینه ثابت در صورت انتشار اوراق قرضه و مقدار درجه اهرم مالی در صورت انتشار سهام ممتاز به ترتیب کدام است؟

(نرخ مالیات ۲۵ درصد)

(۱) ۱/۳۳ ، ۱۰

(۲) ۱/۱۷ ، ۱۰

(۳) ۱/۳۳ ، ۴

(۴) ۱/۱۷ ، ۴

۴۹- قیمت خرید یک سهم عادی با استفاده از اختیار خرید ۱۵,۰۰۰ ریال است و دارنده این برگه می‌تواند ۳ سهم عادی با

استفاده از آن خریداری کند. در صورتی که قیمت سهام در دو تاریخ مختلف به ۱۰,۰۰۰ و ۲۰,۰۰۰ ریال برسد، ارزش

محاسباتی اختیار به ترتیب چند ریال است؟

(۱) ۱۵,۰۰۰ ، صفر

(۲) صفر ، ۱۵,۰۰۰

(۳) صفر ، ۲۰,۰۰۰

(۴) ۲۰,۰۰۰ ، صفر

۵۰- ارزش اسمی هر سهم ممتاز یک شرکت سهامی ۱۰۰ ریال و نرخ سود آن ۷ درصد است. اگر نرخ بازدهی مورد انتظار سهامداران ۱۱ درصد باشد و شرکت انتظار داشته باشد که سود خالص سالیانه با نرخ ثابت ۳ درصد در سال رشد کند و ارزش بازار هر سهم عادی ۷۵ ریال باشد، کدام تفسیر از ارزش سهام ممتاز صحیح است؟

- (۱) به میزان ۱۱/۳۶ ریال بیش از واقع است.
 (۲) به میزان ۱۵/۱۳ ریال کمتر از واقع است.
 (۳) به میزان ۱۷/۱۳ ریال بیش از واقع است.
 (۴) به میزان ۳۶/۳۶ ریال کمتر از واقع است.
- ۵۱- اطلاعات زیر در رابطه با دو شرکت در دست است:

شرکت الف	شرکت ب
نسبت پرداخت سود تقسیمی ۳۷/۵ درصد	۴۰ درصد
بازده دارایی‌ها ۱۲ درصد	۱۰ درصد
درجه اهرم مالی ۱/۶	۲

نرخ رشد مورد انتظار شرکت الف با شرکت ب کدام است؟

- (۱) مشابه (۲) کمتر
 (۳) بیش تر (۴) اطلاعات کافی نیست.
- ۵۲- طبق اظهارنظر یک تحلیل‌گر با فرض ثابت بودن سایر شرایط، افزایش در مدت سررسید اوراق قرضه، ریسک نرخ بهره را افزایش و کاهش در نرخ کوپن اوراق قرضه ریسک نرخ بهره را کاهش می‌دهد. کدام عبارت صحیح است؟
- (۱) هر دو اظهارنظر صحیح است.
 (۲) نیاز به اطلاعات بیش‌تری برای تحلیل است.
 (۳) فقط یکی از دو اظهارنظر مذکور صحیح است.
 (۴) هیچ یک از دو اظهارنظر مذکور صحیح نیست.

۵۳- اطلاعات زیر در رابطه با شرکت سهامی بهنوش در دست است:

پرداخت سود تقسیمی هر سهم ۱/۹ هزار ریال در سال گذشته:	
انتظار رشد سود تقسیمی به نرخ ثابت ۶ درصد:	
نرخ بازدهی بدون ریسک ۵ درصد:	
صرف ریسک بازار ۷ درصد:	
بنای سهام عادی ۱/۳	

ارزش سهام عادی شرکت بهنوش به کدام مقدار نزدیک تر است؟ (ارقام به هزار ریال)

- (۱) ۱۴/۲۸
 (۲) ۲۳/۴۶
 (۳) ۲۴/۸۶
 (۴) ۳۳/۵۷

۵۴- تحلیل‌گری در حال بررسی وضعیت یک شرکت برای سرمایه‌گذاری می‌باشد و اطلاعات زیر را در اختیار دارد:

سود هر سهم در سال جاری ۱۰ ریال	
سود تقسیمی هر سهم ۳ ریال	
پیش‌بینی سود هر سهم در سال آینده ۹/۴ ریال	
نرخ رشد ۱۰ درصد	
نرخ بازدهی مورد انتظار ۱۲ درصد	

نسبت برآوردی قیمت به سود این شرکت در سال آینده کدام است؟

- (۱) ۱۵
 (۲) ۱۷
 (۳) ۱۵/۹
 (۴) ۱۷/۶

۵۵- پیش‌بینی یک تحلیل‌گر از بازدهی سهام شرکت البرز دارو ۱۵ درصد است. سایر اطلاعات به شرح زیر است:

بنای سهام شرکت ۱/۵

نرخ بازدهی بدون ریسک ۵ درصد

بازده انتظاری بازار ۱۱ درصد

در رابطه با ارزش سهام شرکت البرز دارو کدام نتیجه‌گیری توسط تحلیل‌گر صحیح است؟

(۱) کم‌تر از واقع ارزش‌گذاری شده است.

(۲) ارزش سهام با ارزش ذاتی آن برابر است.

(۳) بیش‌تر از واقع ارزش‌گذاری شده است.

(۴) اطلاعات کافی نیست.

۵۶- یک پروژه پرمخاطره ویژگی‌ها و شرایطی به شرح زیر دارد:

- ۶۰ درصد احتمال شکست در مرحله رشد

- ۲۵ درصد احتمال شکست در مرحله بلوغ

- ۱۰ درصد احتمال شکست در سایر مراحل

- سرمایه‌گذاری اولیه ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال

- هزینه سرمایه ۱۰ درصد

- ارزش انتظاری قابل دریافت با در نظر گرفتن احتمالات شکست، پس از ۵ سال ۲,۷۰۰,۰۰۰ ریال

ارزش فعلی خالص پروژه به کدام مقدار (ریال) نزدیک‌تر است؟

(۱) -۳۷۵,۰۰۰

(۲) -۵۵۰,۰۰۰

(۳) +۴۵۰,۰۰۰

(۴) +۶۷۵,۰۰۰

۵۷- ساختار سرمایه شرکتی به صورت زیر است:

اوراق قرضه با نرخ بهره ۱۰ درصد ۶/۸ میلیون ریال

سهان عادی ۱,۰۰۰ ریالی ۳ میلیون ریال

سهام ممتاز ۵۰۰ ریالی ۱۰ درصد ۲ میلیون ریال

سود قبل از بهره و مالیات ۳/۴ میلیون ریال

نرخ مالیات ۲۰ درصد

مقدار درجه اهرم مالی قبل و بعد از انتشار سهام ممتاز به ترتیب کدام است؟

(۱) ۱/۲۵ ، ۱/۳۷

(۲) ۱/۷ ، ۳/۷

(۳) ۱/۲۳ ، ۱/۲۵

(۴) ۱/۷ ، ۲/۷۳

۵۸- اطلاعات زیر در رابطه با سرمایه‌گذاری در اوراق قرضه در درست است:

- مبلغ سرمایه‌گذاری ۸۰۰,۰۰۰ ریال (۸۰۰ برگ ۱,۰۰۰ ریالی)

- نرخ بهره اسمی ۱۰ درصد، به سررسید ۱۰ سال بعد، پرداخت بهره به صورت سالیانه

- نرخ بازدهی موردانتظار سرمایه‌گذار ۱۵ درصد

- ارزش فعلی ۱۰ قسط مساوی با بهره ۱۰ درصد ۴۹۱,۶۰۰ ریال

- ارزش فعلی ۱۰ قسط مساوی با بهره ۱۵ درصد ۴۰۱,۵۲۰ ریال

- ارزش فعلی ۸۰۰,۰۰۰ ریال با بهره ۱۰ درصد ۳۰۸,۸۰۰ ریال

- ارزش فعلی ۸۰۰,۰۰۰ ریال با بهره ۱۵ درصد ۱۹۷,۶۰۰ ریال

ارزش ذاتی سرمایه‌گذاری در اوراق قرضه مذکور چند ریال است؟

(۱) ۵۹۹,۱۲۰

(۲) ۷۱۰,۳۲۰

(۳) ۶۸۹,۲۰۰

(۴) ۸۰۰,۴۰۰

۵۹- شرکت سهامی نوش دارو قیمت پذیرهنویسی هر سهم جدید را ۶,۸۰۰ ریال تعیین کرده است و با هر ۵ سهم می‌توان یک سهم جدید خریداری کرد. اگر ارزش بازار سهام ۷,۷۰۰ ریال باشد و با خرید سهام به این قیمت حق تقدم آن نیز دریافت شود، ارزش حق تقدم چند ریال است؟

۱) ۱۲۸ (۱)

۲) ۱۳۰ (۲)

۳) ۱۵۰ (۳)

۴) ۱۶۷ (۴)

۶۰- کدام عبارت در رابطه با محاسن انتشار سهام عادی صحیح نیست؟

۱) فقدان سررسید

۲) امکان حفظ درصد مالکیت در صورت انتشار سهام جدید

۳) صرفه‌جویی مالیاتی در صورت پرداخت سود سهام

۴) فقدان الزام قانونی به پرداخت سود به سهامداران عادی

زبان تخصصی

PART A: Vocabulary

Directions: Choose the word or phrase (1), (2), (3), or (4) that best completes each sentence. Then mark the answer on your answer sheet.

- 61- Deceptive pricing practices include illegal 'bait and -----' pricing, loss leader pricing, and superficial discounting.
1) effect 2) rent 3) switch 4) due
- 62- A measure of the sensitivity of customers to change in price is technically called 'the price ----- of demand'.
1) revenue 2) variable 3) desire 4) elasticity
- 63- The catalogue customer is more likely to be an affluent ----- woman who has access to more than enough stores.
1) career 2) entity 3) policy 4) medium
- 64- Cause marketing is a marketing strategy in which an organization seeks to serve its community by promoting a worthy cause by ----- itself with non-profit organizations.
1) tackling 2) stemming 3) allying 4) salvaging
- 65- Information on local consumer preferences and values can ----- widely in different parts of the world.
1) recruit 2) vary 3) underlay 4) gather
- 66- Exterior store design, store layout, store -----, and other elements of the store environment can affect shopper's moods and behavior.
1) fixtures 2) arousal 3) cues 4) extent
- 67- Efforts by each member of the buying centre lead to detailed product specifications that may be formally ----- up and agreed to by the members of the buying centre.
1) dispensed 2) qualified 3) solved 4) drawn
- 68- The ----- product includes both the actual product and any supplementary services such as warranty, credit, delivery, installation, etc.
1) durable 2) mature 3) augmented 4) diffused
- 69- Many firms try to ----- their customers to pay their bills quickly by offering cash discounts.
1) assort 2) eliminate 3) entice 4) accumulate
- 70- Full-function wholesalers who regularly call on retailers are called '----- jobbers'.
1) rack 2) broker 3) shipper 4) flow

PART B: Cloze Test

Directions: Read the following passage and decide which choice (1), (2), (3), or (4) best fits each space. Then mark the correct choice on your answer sheet.

The purpose of this chapter was to gain a better understanding of what factors influence (71) ----- . Specifically, we considered a number of internal factors (72) ----- consumer behavior including the perception process, and the theories (73) ----- motivation. In addition, a consumer's attitude is (74) ----- evaluation of a person, object, or issue. Consumers seek products that are (75) ----- with their attitudes, while marketers often attempt to (76) ----- these attitudes. Next, we reviewed how consumer (77) ----- decisions and buying behavior are influenced (78) ----- many external factors that include personal, social, and (79) ----- issues. The personal influences on consumers are important (80) ----- of their needs and wants.

- 71- 1) behaviour of consumer 2) behaviour consumer
3) consumer's behaviour 4) consumer behaviour
- 72- 1) that they influence 2) that influence 3) influence 4) influenced
- 73- 1) to 2) of 3) from 4) until
- 74- 1) a lasting 2) lasted 3) lasts 4) a last
- 75- 1) consisted 2) consisting 3) to consist 4) consistent
- 76- 1) changed 2) changes 3) changing 4) change
- 77- 1) that purchased 2) purchasing 3) purchased 4) that purchasing
- 78- 1) by 2) from 3) of 4) to
- 79- 1) situation 2) situational 3) situation's 4) situationally
- 80- 1) in determining 2) to determining 3) determinants 4) determiners

PART C: Reading Comprehension

Directions: Read the following passage and answer the questions by choosing the best choice (1), (2), (3), or (4). Then mark the correct choice on your answer sheet.

Any person or organization that offers something for sale to a consumer is a retailer. The wheel of retailing hypothesis suggests that new retailers compete on price and then move upscale leaving room for other new low-price entrants. The retail life cycle theory suggests retailing institutions are introduced, grow, reach maturity, and then decline. Retailers are classified by SIC codes based on the product lines sold or according to whether they carry items which have high or low gross margins and/or high or low turnover rates. Types of retailers classified by the merchandise assortment carried are convenience stores, supermarkets, specialty stores, discount stores, department stores, mass merchandisers, and hypermarkets. In developing a retailing strategy, marketers seek to develop a desirable store image which includes atmospherics, store personnel, pricing policy, and store location. Nonstore retailing includes traditional mail-order shopping, direct selling operations, and vending machines as well as newer forms of direct marketing such as television shopping, telemarketing, and

computer on-line services including the World Wide Web. Finally, we learned about some of the environmental changes which will have an impact on the future of retailing as represented in demographic changes, time poverty, technological developments, environmentally conscious consumers, and market globalization.

81- It is stated in the passage that -----

- 1) a retailer is often an organisation offering for sale to a consumer
- 2) low-price entrants usually move upscale to compete better
- 3) new retailers compete on price to develop the wheel of retailing
- 4) pricing policy is a factor leading to a desirable store image

82- The passage mentions that -----

- 1) the high turnover rate of an item does not affect the way it is classified
- 2) discount stores are classified by the merchandise assortments carried
- 3) product lines are normally sold based on SIC classification codes
- 4) the retail cycle theory can start when a retailing institution starts to decline

83- The passage points to the fact that -----

- 1) mail-order and direct selling are the same operation
- 2) store personnel are part of its overall atmospherics
- 3) direct marketing is a kind of non-store retailing
- 4) department stores consist of several specialty stores

84- The term 'demographic changes' in the passage (underlined) refers to changes in the -----

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| 1) retailing strategies | 2) quality of the items |
| 3) number of people | 4) purchasing power |

85- The 'vending-machines' mentioned in the passage (underlined) -----

- 1) may also run on electronic payment cards
- 2) is for cold drinks and (sometimes snacks)
- 3) cannot be used on items with a discount
- 4) produces larger than normal profits for a business

Personal selling refers to the person-to-person communications with customers by professional salespeople and other employees. Within the promotion mix, personal selling has an interdependent relationship with the other promotion elements and is more important with a push strategy. The importance of personal selling within the promotion mix is related to the position and experience of the buyer and the complexity and cost of the products. The job of the salesperson may be proactive; order getters are creative salespeople or account managers who creatively develop relationships with customers. Reactive selling means that a salesperson facilitates transactions initiated by the customer. The first step in the sales process, prospecting, involves identifying new customers from a variety of sources. Actual contact with the customer begins with the approach, where the salesperson learns more about the customer's needs and builds a rapport. The sales presentation is the part of the process in which the salesperson seeks to persuade the customer. In the closing phase of the sales presentation, the salesperson asks the customer to buy the product. The final step, follow-up after the sale, involves arranging for delivery, payments and later making sure that the order was received and that the customer is satisfied. Sales management means planning, implementing and controlling the selling function. Ethically, socially responsible sales behavior always benefits the firm. Sales managers encourage ethical behavior by having realistic goals for salespeople.

- 86- **The passage mentions that -----**
- 1) in reactive selling a salesperson makes easy the transactions customers start
 - 2) communications with customers are performed by professional salespeople
 - 3) most promotion elements involved in personal selling lead to the push strategy
 - 4) the push strategy makes personal selling have an independent quality
- 87- **The passage points to the fact that -----**
- 1) the promotion mix is mostly related to the cost of products
 - 2) experienced buyers may distinguish the complexity of products
 - 3) salespeople should develop a relationship with their customers
 - 4) in prospecting new customers are not identified from only once source
- 88- **According to the passage, the payments part in the sales process -----**
- 1) can be made before the sale itself
 - 2) comes in the follow-up after the sale
 - 3) is, in fact, part of the sales presentation
 - 4) forms the closing phase of the sales presentation
- 89- **We may understand from the passage that having unrealistic goals for salespeople -----**
- 1) does not happen in sales management
 - 2) may end up in their unethical behaviour
 - 3) is not in most cases to be implemented
 - 4) actually leads to lower profits for a firm
- 90- **The word 'rapport' in the passage (underlined) is best related to the word-----**
- 1) 'relationship'
 - 2) 'background'
 - 3) 'profit'
 - 4) 'sale'