

**TEST: 3701#02#Y15#01#500**

Test	3701#02#Y15#01#500
Fənn	3701 - Kommersiya fəaliyyətinin əsasları
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Administrator P.V.
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	170 (34 %)
Suallardan	500
Bölmələr	41
Bölmələri qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Köçürməyə qadağa	<input checked="" type="checkbox"/>
Ancaq irəli	<input type="checkbox"/>
Son variant	<input checked="" type="checkbox"/>

**BÖLMƏ: 01#01**

Ad	01#01
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Организационно-правовые формы предприятий (Çəki: 1)

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

---

Sual: Что составляет теоретическую основу коммерции: (Љәкі: 1)

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

Sual: Конъюнктура рынка - это: (Љәкі: 1)

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

Sual: Коммерческие процессы - это (Љәкі: 1)

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

Sual: Торговля это: (Љәкі: 1)

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

Sual: В чем заключается основная цель торговой деятельности (Љәкі: 1)

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

Sual: Что является предметом торговли (Љәкі: 1)

- Товар
- Цена
- Услуга

- Покупатели
  - Продавцы
- 

Sual: Что является предметом торговли в современных условиях (Çəki: 1)

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

Sual: Значение научно-технического прогресса в торговле (Çəki: 1)

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

Sual: Предмет курса «Коммерческая деятельность» (Çəki: 1)

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

Sual: Объект изучения курса «Коммерческая деятельность» (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 01#02**

Ad	01#02
Suallardan	13
Maksimal faiz	13
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане (Çəki: 1)

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

Sual: Какие процессы выполняются в торговле? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как учреждается полное товарищество (Ҷаќи: 1)

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

Sual: С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской. (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что представляет собой рыночная инфраструктура (Ҷаќи: 1)

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

Sual: В зависимости от объектов купли-продажи и по территории их охвата выделяют следующие товарные рынки: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие имеются методы планирования? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Принципы организации оплаты труда в торговле. (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что входит в деятельность торговых услуг (Çəki: 1)

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

Sual: Перечислить основные группы рынков (Çəki: 1)

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «Об Акционерных Обществах» (Çəki: 1)

- 1994
  - 1996
  - 1998
  - 2000
  - 2002
- 

### **Bölmə: 01#03**

Ad	01#03
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Как учреждается акционерное общество (Çəki: 1)

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

Sual: Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса? (Ўэкі: 1)

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

Sual: С точки зрения экономической сущности торговля определяется как: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Формы оплаты труда в торговле и массовом питании. (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какими методами пользуются при планировании розничного товарооборота? (Ўэкі: 1)

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

- Оперативный, сравнительный, опытный
- Математический, бухгалтерский, коммерческий
- Нормативный, метод группировки

Sual: Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются: (Çәki: 1)

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

Sual: Как создаются объединенные предприятия (Çәki: 1)

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

### **Вөlmә: 02#01**

Ad	02#01
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику? (Çәki: 1)

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

Sual: Требования к речи в деловом контакте (Çәki: 1)

- Грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи



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

Sual: Сколько видов коммерческой переписки? (Ќәкі: 1)

- Три
  - Два
  - Четыре
  - Шесть
  - Пять
- 

Sual: Что такое рекламация? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Коммерческий риск (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие методы используются для определения степени риска? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое риск? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое деловой протокол? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельностьпредприятием (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Можно ли конгуренцию рассширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий (Ҷәкі: 1)

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

### **Вöлмә: 02#02**

Ad	02#02
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют: (Ҷәкі: 1)

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

---

Sual: Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Понятие этика (Ўэкі: 1)

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

Sual: Понятие «Этикет» (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что такое оферта? (Ўэкі: 1)

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

Sual: С чем связано возникновение финансового риска? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что такое коммерческие письма? (Љәкі: 1)

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

Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Љәкі: 1)

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

Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Љәкі: 1)

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

Sual: Рынок средств потребления состоит из (Љәкі: 1)

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

Sual: Рынок институциональных организаций состоит из: (Љәкі: 1)

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

**Вөкмә: 02#03**

---

Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Возникновение финансового риска порождают: (Çəki: 1)

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

Sual: Как называется способ снижения риска? (Çəki: 1)

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

Sual: Инвайроментализм - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Что из перечисленного не относится к риску? (Çəki: 1)

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

Sual: Сущность промышленного шпионажа? (Çəki: 1)

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

**Вölmə: 03#01**

Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Что такое информация? (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое «Коммерческая информация» (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое коммерческая тайне? (Çəki: 1)

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

Sual: Торговый знак - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Çəki: 1)

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

---

**Bölmə: 03#02**

Ad	03#02
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое коммерческий секрет? (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в техническую информацию? (Çəki: 1)

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

Sual: Как учреждается командитное товарищество (Çəki: 1)

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

Sual: Марочное название - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Çəki: 1)

- символы, используемые в торговой марке
- произносимая часть торговой марки
- опознаваемая, но неприносимая часть торговой марки

- торговая марка
  - ассортимент производимых товаров
- 

Sual: Что такое коллективный знак (Çəki: 1)

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

Sual: Основные типы товарного знака (Çəki: 1)

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

### **ВӨЛМƏ: 03#03**

Ad	03#03
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Различия коммерческой информации коммерческой тайны (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в деловую информацию? (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое хеджирование (Çəki: 1)

- Операции на фьючерсных биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен;
- продажа реального товара, фьючерские сделки;



- Купля продажа реального товара, торговые операции
  - Фьючерские сделки, торговые операции;
  - Фьючерские сделки.
- 

Sual: Термин капитал марки означает: (Çəki: 1)

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

Sual: Когда аннулируется регистрация товарного знак (Çəki: 1)

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

Sual: Услуги - это: (Çəki: 1)

- любое благо, покупаемое и используемое потребителем
  - неосязаемые блага, покупаемые потребиелями, но без перехода права собственности на них
  - любой товар, покупаемый и используемый потребителем
  - блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесённые природой
  - товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него
- 

Sual: Неосязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие (Çəki: 1)

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

### **Вöлмә: 04#01**

Ad	04#01
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

---

Sual: Что такое хозяйственные связи? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Обязательные условия договора поставки (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что представляет собой торговая конъюнктура? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое пролонгация? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Договор купли-продажи товаров (Ќәкі: 1)

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

Sual: Договор поставки товаров (Çәki: 1)

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

Sual: Договор поставки заключается на (Çәki: 1)

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

**Bölmә: 04#02**

Ad	04#02
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Çәki: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг: (Çәki: 1)

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

Sual: Что представляет собой свободный рынок? (Çәki: 1)

- На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по

различным товарам

- На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства
  - На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому
  - На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени
- 

Sual: Что входит в систему хозяйственных связей (Çəki: 1)

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

Sual: Предмет договора купли-продажи (Çəki: 1)

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

Sual: Предмет договора поставки товаров (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 04#03**

Ad	04#03
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам –покупателям. (Çəki: 1)

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

Sual: Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам (Џәкі: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию: (Џәкі: 1)

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

Sual: Что понимается под закрытым рынком? (Џәкі: 1)

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

Sual: Договор контрактации (Џәкі: 1)

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

**Вөlmә: 05#01**

Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Виды расчета с векселями (Çəki: 1)

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

Sual: Открытие счетов в банке (Çəki: 1)

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

Sual: Какие формы имеет коммерческий расчет? (Çəki: 1)

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

Sual: Формы денежного обращения (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое финансовое положение предприятия? (Çəki: 1)

- Показывает ликвидность активов, непрерывность денежных средств в обращении и платежеспособность
- Показывает движение денежных средств, оптимальность товарных запасов и уровень расходов

- Показывает платежеспособность предприятия, возникновение средств, объем и структуру товарооборота
  - Показывает платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли
  - Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств
- 

Sual: Какими средствами осуществляется товарно-денежные расчеты торговых предприятий? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое расчетный счет? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Безналичная форма расчетов (Ќәкі: 1)

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

Sual: В каких учетных регистрах ведется учет кассовых операций? (Ќәкі: 1)

- В карточках
  - В журнале;
  - В приходном ордере
  - В кассовой книге
  - В банковской выписке
- 

Sual: Где должны храниться свободные денежные средства предприятия? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на: (Çəki: 1)

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

Sual: Как определяется лимит денежных средств в кассе? (Çəki: 1)

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

Sual: Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк (Çəki: 1)

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

Sual: Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк? (Çəki: 1)

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

Sual: Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать (Çəki: 1)

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

### **Вöлмө: 05#03**

Ad	05#03
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

---



Sual: Сущность расчета платежными поручениями-требованиями (Çəki: 1)

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

Sual: Сущность аккредитивной формы расчетов (Çəki: 1)

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

Sual: Сущность расчета платежными поручениями (Çəki: 1)

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

Sual: Что называется дисконтом (Çəki: 1)

- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка

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

Sual: Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота? (Џәкі: 1)

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

Sual: За счет каких источников финансируются капитальные вложения? (Џәкі: 1)

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

Sual: Что такое клиринг (Џәкі: 1)

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

Sual: Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях (Џәкі: 1)

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

Sual: Что называется готовой продукцией (Çəki: 1)

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

Sual: По какому документу готовая продукция сдается на склад: (Çəki: 1)

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

Sual: На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях (Çəki: 1)

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

Sual: Какова цель финансового отчета (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 06#01**

Ad	06#01
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Виды оптовых ярмарок (Ўэкі: 1)

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

Sual: По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки. (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие методы применяются при оптовом складском обороте (Ўэкі: 1)

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

Sual: Товародвижение - это: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Цель товародвижения заключается в : (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что означает формула Т-Д (Çәki: 1)

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

Sual: Емкость рынка – это: (Çәki: 1)

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

Sual: Объясните сущность издержек обращения. (Çәki: 1)

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

### **Вөlmә: 06#02**

Ad	06#02
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам (Çәki: 1)

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

Sual: По каким признакам классифицируются поставщики (Ўэки: 1)

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

Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Ўэки: 1)

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

Sual: Канал распределения - это: (Ўэки: 1)

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

Sual: Из чего состоит полная себестоимость продукции? (Ўэки: 1)

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

Sual: Что такое цена покупателя? (Ўэки: 1)

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

Sual: Что такое мелкооптовые магазины-склады (Ўэки: 1)

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

- Все вышеуказанные варианты верны
- 

Sual: Цель товародвижения заключается в : (Çəki: 1)

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

**Bölmə: 06#03**

Ad	06#03
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Какие функции выполняет ярмарочный комитет. (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое оптовые продовольственные рынки. (Çəki: 1)

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

Sual: Время товарного обращения – это: (Çəki: 1)

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

Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала

---

Sual: В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как определяется фабрично-заводская себестоимость? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие имеются плановые показатели? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности? (Ҷаќи: 1)

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

### **ВЉлмэ: 07#01**

Ad	07#01
Suallardan	24
Maksimal faiz	24
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---



Sual: Что представляет собой складской оптовый товарооборот? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Транзитный оптовый товарооборот- это: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям. (Ўэкі: 1)

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

Sual: четырёхуровневому каналу распределения (Ќәкі: 1)

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

Sual: Прямой канал маркетинга соответствует: (Ќәкі: 1)

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

Sual: К оптовым торговым предприятиям относятся: (Ќәкі: 1)

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

Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ќәкі: 1)

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

Sual: Каковы основные формы товародвижения? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что подразумевается под товарными фондами? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Основные задачи оптовой торговли: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Виды оптовых предприятий: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок (Ўэкі: 1)

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

Sual: Конъюнктура рынка - это: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Контактной аудиторией для производителя являются: (Ўэкі: 1)

- поставщики
  - клиенты
  - конкуренты
  - посредники
  - СМИ
- 

Sual: К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Уровень канала распределения определяется (Ўэкі: 1)

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

Sual: Система распределения "производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель" соответствует (Ўэкі: 1)

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

---

Sual: Прямой канал маркетинга соответствует (Çәki: 1)

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

Sual: Товародвижение - это: (Çәki: 1)

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

**Bölmә: 07#02**

Ad	07#02
Suallardan	19
Maksimal faiz	19
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на: (Çәki: 1)

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

Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует: (Çәki: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки: (Çәki: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-потребитель”: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском обороте (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как классифицируется содержание товарных ресурсов? (Ҷаќи: 1)

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

- Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция
- 

Sual: Что такое складской оборот? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое оптовый транзитный оборот? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Основные цели развития оптовой торговли: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия (Ҷәкі: 1)

- Технологические; коммерческие; организационно-консультативные;

информационные; финансовые

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

Sual: Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на: (Џәкі: 1)

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

Sual: Виды сбыта товаров (Џәкі: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала "производитель-оптовый торговец-потребитель" (Џәкі: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала "производитель-оптовый торговец-потребитель": (Џәкі: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала "производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель" (Џәкі: 1)

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



Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала “производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель”: (Ҷәкі: 1)

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

---

**Bölmə: 08#01**

Ad	08#01
Suallardan	24
Maksimal faiz	24
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Имеющиеся методы розничной продажи товаров. (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Продажа товаров через прилавок обслуживания (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Повышение цены на товар: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Розничная торговля - это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое розничная торговля (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое ассортимент (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании (Ќәкі: 1)

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

Sual: Где и когда был открыт первый универмаг? (Ќәкі: 1)

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

В США – 1915

---

Sual: Что предлагается в универсаме? (Џәкі: 1)

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

Sual: Где и когда был открыт первый универсам? (Џәкі: 1)

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

Sual: Дайте определение розничному товарообороту. (Џәкі: 1)

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

Sual: Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли? (Џәкі: 1)

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

Sual: От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций? (Џәкі: 1)

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

Sual: Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия: (Џәкі: 1)

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

- Автотранспортом общего пользования
- 

Sual: Виды услуг, оказываемые покупателю: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Внемагазинные формы продажи товаров: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Кто такой маклер (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Кто такой брокер? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Приемка товаров по количеству (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «Об электронной торговле» (Çəki: 1)

- 2000
  - 2002
  - 2004
  - 2006
  - 2007
- 

Sual: Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе? (Çəki: 1)

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

Sual: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 08#03**

Ad	08#03
Suallardan	25
Maksimal faiz	25
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги (Çəki: 1)

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

Sual: Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами (Џәкі: 1)

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

Sual: Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем (Џәкі: 1)

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

Sual: Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы (Џәкі: 1)

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

Sual: “Франко” цена товара позволяет: (Џәкі: 1)

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

Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены включается стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до порта назначения и страхование: (Џәкі: 1)

- франко-завод (EXW)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли (Ҷәкі: 1)

- 8
  - 16
  - 24
  - 32
  - 40
-

Sual: Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными (Ўэкі: 1)

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

Sual: На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия? (Ўэкі: 1)

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

Sual: По каким показателям определяется розничный товарооборот? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что входит в состав оборотных средств торговли? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий: (Ўэкі: 1)

- Плановость, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
- С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
- В соответствии со спросом населения



- Типом и мощностью предприятия
  - Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием
- 

Sual: Управление покупательскими потоками: (Ўэки: 1)

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

Sual: Что такое варрант? (Ўэки: 1)

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

Sual: Перечислить важнейшие функции торговли (Ўэки: 1)

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

Sual: Показатели конъюнктуры рынка (Ўэки: 1)

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

Sual: Что такое типизация торговых предприятий (Ўэки: 1)

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

площадь, форма продажа товаров

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

---

Sual: Показатели качества розничной торговой сети (Çəki: 1)

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

Sual: Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров (Çəki: 1)

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

Sual: Что относится к документам по платежно -банковским операциям (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 09#01**

Ad	09#01
Suallardan	22
Maksimal faiz	22
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое ассортимент товаров (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Что такое производственный ассортимент (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Что такое импульсный спрос (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Реальный товар - это: (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Глубина товарной номенклатуры - это: (Ҷэкі: 1)

- количество новых видо-типо-размерных товаров
- разнообразие товарного ассортимента
- присвоение товарам нового марочного названия
- разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов

среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент

---

Sual: Номенклатура товаров (Ўэкі: 1)

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

Sual: Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Как классифицируются товары в зависимости от назначения? (Ўэкі: 1)

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

Sual: В каких формах бывают товарные запасы (Ўэкі: 1)

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

Sual: В каких единицах измеряются товарные запасы (Ўэкі: 1)

- В стоимостном и натуральном выражении
- В тоннах, метрах

- В стоимостном и качественном выражении
  - В А количественном и качественном выражении
  - В натуральной форме
- 

Sual: Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое эластичность спроса? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие имеются формы товарных запасов? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие операции выполняются на складах при хранении товаров (Ќәкі: 1)

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О рекламе» (Çәki: 1)

- 1995
  - 1997
  - 1999
  - 2002
  - 2004
- 

Sual: Разработка нового товара начинается с: (Çәki: 1)

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

Sual: Более низкая цена на товар наблюдается на этапе: (Çәki: 1)

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

Sual: Широта товарного ассортимента означает: (Çәki: 1)

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

Sual: Марочное название - это: (Çәki: 1)

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

Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Çәki: 1)

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

Sual: Торговый знак - это: (Çәki: 1)

- юридически защищённая марка или её часть

- запатентованное марочное название
- торговая марка
- марочное название
- символы, используемые в торговой марке

---

**Bölmə: 09#02**

Ad	09#02
Suallardan	26
Maksimal faiz	26
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Групповой ассортимент (Çəki: 1)

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

---

Sual: Внутригрупповой ассортимент (Çəki: 1)

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

---

Sual: Понятие широты ассортимента (Çəki: 1)

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

---

Sual: Понятие глубины ассортимента] (Çəki: 1)

- Количество разновидностей товара рамках каждой товарной группы;
- Количество товарных групп;
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
  - Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.
- 

Sual: На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Глубина товарного ассортимента означает: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Потребители, не воспринимающие новинку, относящиеся к ней с опасением - это что: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ќәкі: 1)

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

Sual: К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг: (Ќәкі: 1)

- товар по замыслу



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

Sual: Широта товарного ассортимента означает: (Џәкі: 1)

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

Sual: Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы: (Џәкі: 1)

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

Sual: Как классифицируются товары в зависимости от способа производства? (Џәкі: 1)

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

Sual: Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению? (Џәкі: 1)

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

Sual: Эффективность складского хозяйства (Џәкі: 1)

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

Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций

---

Sual: Какой товар не относится к новому товару: (Ўэки: 1)

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

Sual: Разработку нового товара целесообразнее осуществлять (Ўэки: 1)

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

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Ўэки: 1)

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

Sual: Глубина товарного ассортимента означает (Ўэки: 1)

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

Sual: Номенклатура товаров: (Ўэки: 1)

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

Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Ўэки: 1)

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

- совокупность производимых товарных ассортиментов
- 

Sual: Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент (Ҷаќи: 1)

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

---

**Bölmə: 09#03**

Ad	09#03
Suallardan	23
Maksimal faiz	23
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: По каким признакам классифицируются товары (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое устойчивый спрос (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое альтернативный спрос (Çəki: 1)

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

Sual: Сколько этапов формирования товаров в магазинах (Çəki: 1)

- Три
- Два

- Четыре
  - Пять
  - Шесть
- 

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Љәкі: 1)

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

Sual: Цена продажи товара - это: (Љәкі: 1)

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

Sual: Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает предложение, - это: (Љәкі: 1)

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

Sual: Более низкая цена на товар наблюдается на этапе (Љәкі: 1)

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

Sual: Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объём продаж, высокий уровень расходов на маркетинг: (Љәкі: 1)

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

Sual: На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная

реклама: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры: (Ҷәкі: 1)

- 3
  - 5
  - 6
  - 7
  - 4
- 

Sual: Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какая классификация спроса в зависимости от степени его удовлетворения верна? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров (Ҷәкі: 1)

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

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

Sual: Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов (Ўэки: 1)

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

Sual: Рациональная организация технологического процесса на складах (Ўэки: 1)

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

Sual: Создание модификации товара за счёт повышения его качества целесообразно в случае: (Ўэки: 1)

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

Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ўэки: 1)

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

- разнообразие товарного ассортимента
- 

Sual: Глубина товарной номенклатуры - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В –6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры: (Çəki: 1)

- 3
  - 5
  - 6
  - 7
  - 4
- 

Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в: (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 10#01**

Ad	10#01
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---



Sual: Международные торги (Çәki: 1)

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

Sual: К совместной предпринимательской деятельности не относится: (Çәki: 1)

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

Sual: Прямое инвестирование - это: (Çәki: 1)

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

Sual: По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи? (Çәki: 1)

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О тендере» (Çәki: 1)

- 1995
  - 1997
  - 2000
  - 2002
  - 2004
- 

Sual: Что такое биржи (Çәki: 1)

- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг
- Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством

- Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи
- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии

Sual: Причинами выхода компаний на международные рынки является: (Çәki: 1)

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

### **Bölmә: 10#02**

Ad	10#02
Suallardan	16
Maksimal faiz	16
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что такое аукцион (Çәki: 1)

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

Sual: Что такое аукционные торги (Çәki: 1)

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

Sual: Понятие тендер (Çәki: 1)

- Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих

торгов;

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

Sual: Какие виды сделок могут заключаться на биржах? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Виды биржевых сделок (Ќәкі: 1)

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

Sual: Особенности открытых торгов (Ќәкі: 1)

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

Sual: Франко” цена товара позволяет (Ќәкі: 1)

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

Sual: Предприятие, в первую очередь, выведет с рынка товар, находящийся в следующем квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка”: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Товар, находящийся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка” приносит предприятию максимальную прибыль: (Ѕәкі: 1)

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

Sual: Как называется продажа товаров на внешних рынках по цене ниже себестоимости (нормальной рыночной стоимости): (Ѕәкі: 1)

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

Sual: Товары, находящиеся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка” обеспечивают предприятию стабильную прибыль: (Ѕәкі: 1)

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

Sual: Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения своих поставщиков и посредников или контрольного пакета их акций пользуется стратегией: (Ѕәкі: 1)

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

Sual: Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения других предприятий-производителей или их контрольного пакета акций пользуется стратегией: (Ѕәкі: 1)

- выхода на новые рынки
- проникновения на рынок
- разработки нового товара

- горизонтальной интеграции
  - вертикальной интеграции
- 

Sual: Диверсификация по одинаковым признакам - это: (Çəki: 1)

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

Sual: Преимуществом единого корпоративного наименования марки является: (Çəki: 1)

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

Sual: Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является: (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 10#03**

Ad	10#03
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Органы управления биржей (Çəki: 1)

- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; правление биржи;
- Общее собрание учредителей и членов биржи;

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

Sual: Что такое принудительные аукционы (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что такое добровольные аукционы (Ўэкі: 1)

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

Sual: Согласно аукцион (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна: (Ўэкі: 1)

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

Sual: Сколько этапов проведение аукционов? (Çəki: 1)

- 8
- 7
- 3
- 4
- 2

Sual: Особенности закрытых торгов (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 11#01**

Ad	11#01
Suallardan	25
Maksimal faiz	25
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое реклама (Çəki: 1)

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

Sual: Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?  
(Џәкі: 1)

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

Sual: В рекламе какого типа, рассказывается о способе использования товара?  
(Џәкі: 1)

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

Sual: Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе? (Џәкі: 1)

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

Sual: Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?  
(Џәкі: 1)

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

Sual: Как называется средство паблик рилейшиз, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке? (Џәкі: 1)

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

Sual: Какие признаки относятся к торговому рекламу ? (Џәкі: 1)

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



---

Sual: Реклама - это: (Ўэки: 1)

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

Sual: Цель связей с общественностью заключается в: (Ўэки: 1)

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

Sual: Преимуществом распространения рекламы по телевидению является: (Ўэки: 1)

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

Sual: Какая из указанных ниже форм маркетинга относится к некоммерческому маркетингу: (Ўэки: 1)

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

Sual: Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия: (Ўэки: 1)

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

Sual: Для какой из концепций маркетинга характерно снижение себестоимости и цены товара (Ўэки: 1)

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

- совершенствование производства
  - совершенствование товаров
- 

Sual: Для какой из перечисленных концепций характерно предпочтительное отношение потребителя к более качественной продукции (Ўэки: 1)

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

Sual: Контактные аудитории - это: (Ўэки: 1)

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

Sual: На рынке потребителей: (Ўэки: 1)

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

Sual: На рынке производителей (Ўэки: 1)

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

Sual: Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей (Ўэки: 1)

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

Sual: Потенциальная ёмкость рынка - это: (Ўэки: 1)

- объём потребностей потребителей
- совокупность потребительских нужд
- объём потребительского спроса

- максимальное количество (стоимость) произведённой продукции
  - максимальное количество (стоимость) продукции, которое может быть реализовано на рынке
- 

Sual: Товар как категория маркетинга - это (Џәкі: 1)

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

Sual: Реальный товар - это: (Џәкі: 1)

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

Sual: Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности (Џәкі: 1)

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

Sual: Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это: (Џәкі: 1)

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

Sual: Средства воздействия коммуникативной политики состоят из: (Џәкі: 1)

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

---

## **Bölmə: 11#02**

Ad	11#02
Suallardan	25
Maksimal faiz	25
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что представляет собой коммерческая пропаганда (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое стимулирование сбыта (Çəki: 1)

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

Sual: Что представляет собой личная персональная продажа (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое товарный знак (Çəki: 1)

- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке

изобразительные , словесные, объемные , и звуковые обозначения

- Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
  - Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
  - Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
  - Набор цветовых, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- 

Sual: Классификация рекламных средств (Ўэки: 1)

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

Sual: Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия? (Ўэки: 1)

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

Sual: Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг? (Ўэки: 1)

- шесть
  - четыре
  - семь
  - три
  - пять
- 

Sual: Что объединяет всех участников процесса коммуникации и носителей рекламной информации с момента кодирования посылаемого сигнала до момента получения его адресатом? (Ўэки: 1)

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

Sual: Как называется движение в защиту интересов потребителей? (Ўэки: 1)

- консьюмеризм
- коллаж
- дискламацию
- биеннале
- анперифиле

---

Sual: Какая из перечисленных ниже средств распространения рекламы обладает более широкой аудиторией (Ќәкі: 1)

- радио
  - газеты
  - специальные издания
  - телевидение
  - брошюры
- 

Sual: Потенциальная ёмкость рынка - это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Консьюмеризм - это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Потребительская цена товара - это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Цель рекламной кампании заключается в: (Ќәкі: 1)

- увеличении объема производства товара
- осуществлении прямой продажи товара
- увеличении объема продаж товара
- осуществлении позиционирования товара

- ускорении доведения товара до потребителей
- 

Sual: Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу (Џәкі: 1)

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

Sual: В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя и производителя (Џәкі: 1)

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

Sual: В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя, производителя и общества: (Џәкі: 1)

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

Sual: Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя (Џәкі: 1)

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

Sual: При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным: (Џәкі: 1)

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

Sual: Цель рекламной кампании заключается в: (Џәкі: 1)

- увеличении объема производства товара

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

Sual: Преимуществом распространения рекламы по телевидению является (Çәki: 1)

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

Sual: Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования (Çәki: 1)

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

Sual: Цель связей с общественностью заключается в. (Çәki: 1)

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

Sual: Реклама в отличие от стимулирования сбыта (Çәki: 1)

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

### **Bölmə: 11#03**

Ad	11#03
Suallardan	23
Maksimal faiz	23
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---



Sual: Что такое фирменный стиль (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие элементы включает система фирменного стиля (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое шрифтовая надпись (логотип) (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое фирменный блок (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое фирменный лозунг (слоган) (Ҷәкі: 1)

- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения;
- Начертание, наименования фирмы, товарной группы производимой данной

фирмой;

- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля,
  - Набор цветовых , графических, словесных и дизайнерских элементов
- 

Sual: Какие бывают виды рекламы в зависимости от характера используемых технических средств (Ќәкі: 1)

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

Sual: С какого года существует реклама в желтых страницах? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Как называются в рекламных исследованиях сегменты населения, призванные олицетворять собой население в целом? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Как называется элемент фирменного стиля, представляющее собой оригинальное начертание наименования? (Ќәкі: 1)

- логотип
  - клише
  - жалон
  - вывеска
  - бокс
- 

Sual: Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать

при рекламно-продвижении оборудования: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Основные черты системы стимулирования сбыта (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Перечислить организационные формы персональных продаж (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Основные черты присущие торговой рекламе (Ҷәкі: 1)

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

- Правдивость, гуманность, компетентность
- 

Sual: Согласно концепции “интенсификации коммерческих усилий” предприятие намеревается увеличить объем продаж за счёт: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Предприятие предлагает рынку товар по одинаковой цене только одного вида, и его реклама направлена на все сегменты рынка. Какую форму маркетинга предпочтительнее использовать предприятию для завоевания рынка: (Ҷәкі: 1)

- маркетинг товаров
  - пробный маркетинг
  - концентрированный маркетинг
  - недифференцированный маркетинг
  - недифференцированный маркетинг
- 

Sual: Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Предприятие производит товар и реализует его на мелких сегментах рынка, так называемых субсегментах. Какой форме маркетинга соответствует маркетинговая деятельность предприятия в данном случае (Ҷәкі: 1)

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

Sual: В каком из ниже приведённых случаев целесообразно использование дифференцированной формы маркетинга: (Ҷәкі: 1)

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

сегментам

- предприятие не проводит модификацию товара
- 

Sual: За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при дифференцированной стратегии: (Çәki: 1)

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

Sual: За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при концентрированной стратегии: (Çәki: 1)

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

### **Bölmə: 12#01**

Ad	12#01
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Основные понятия экспортно-импортных операций (Çәki: 1)

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

Sual: Что такое импорт (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое экспорт (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Ќәкі: 1)

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

Sual: С каким экономическим показателем страны связана финансовая деятельность торговой фирмы? (Ќәкі: 1)

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

Sual: На каких принципах строится таможенное право (Ќәкі: 1)

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

Sual: Косвенный экспорт - это: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Прямой экспорт - это: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: К совместной предпринимательской деятельности не относится: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Прямое инвестирование - это: (Ҷәкі: 1)

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

### **ВӖЛМӖ: 12#02**

Ad	12#02
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое таможенных тариф (Ҷәкі: 1)

- Перечень таможенных пошлин , которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
- Взимаемые при торговли одной страны с другими странами
- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который

оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота

- Порядок вывоза и ввоза
  - Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
- 

Sual: Что такое таможенная пошлина (Џәкі: 1)

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

Sual: Какие из ниже перечисленных действий не относятся к технике оформления внешнеторговых операций (Џәкі: 1)

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

Sual: Транснациональная корпорация – это: (Џәкі: 1)

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

Sual: Мировая цена – это: (Џәкі: 1)

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

Sual: Конкурентоспособность товара - это: (Џәкі: 1)

- наличие товара наивысшего качества в конкретном месте и в конкретный отрезок времени
- способность товара самореализовываться в конкретном отрезке времени и в



конкретном регионе

- способность товара продавать себя в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе более эффективно по сравнению с однотипными товарами
  - увеличение объёмов сбыта и доли рынка в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
  - способность товара обладать более высоким качеством
- 

Sual: Диверсификация по схожим признакам - это: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Диверсификация по различным признакам - это: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Ҷәкі: 1)

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

### **Вөlmә: 12#03**

Ad 12#03

---

Suallardan 13

---

Maksimal faiz 13

---

Sualları qarışdırmaq

---

Suallar təqdim etmək 1 %

---

Sual: Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне (Љәкі: 1)

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

Sual: Что представляет собой квота? (Љәкі: 1)

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

Sual: В каких случаях применяются специальные пошлины (Љәкі: 1)

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

Sual: Когда возникла внешняя торговля? (Љәкі: 1)

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

Sual: Протекционизм – это: (Љәкі: 1)

- Политика защиты отечественной экономики от внешнего конкурентного воздействия

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

Sual: Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики? (Љәкі: 1)

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

Sual: По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит: (Љәкі: 1)

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

Sual: По условиям поставки “поставка до границы (DAF)” в контрактную цену входят: (Љәкі: 1)

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

Sual: По условиям поставки “Франко-завод” в контрактную цену входит (Љәкі: 1)

- стоимость товара и все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта

отправления и его погрузкой на судно

- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
  - стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
  - стоимость товара, расходы по доставке товара до порта отправления и страхование
- 

Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены включается стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до порта назначения и страхование: (Çәкі: 1)

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

Sual: В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор: (Çәкі: 1)

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

Sual: В каком из базисных условия поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до указанного в контракте пограничного участка и страхование (если это предусмотрено в контракте): (Çәкі: 1)

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

Sual: За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при стратегии лидерства в издержках: (Çәкі: 1)

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

## **Bölmə: 13#01**

Ad	13#01
Suallardan	13
Maksimal faiz	13
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Стороны, участвующие в лизинговой сделке (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в состав основных форм лизинга? (Çəki: 1)

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О лизинге» (Çəki: 1)

- 1994
- 1996
- 1998
- 2000
- 2002

Sual: Термин «оффшорные зоны» означает: (Çəki: 1)

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

Sual: Существует несколько видов «оффшорных зон», основными из которых являются: (Çəki: 1)

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

---

Sual: Правовой статус оффшорной компании определяется: (Џәкі: 1)

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

Sual: Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции: (Џәкі: 1)

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

Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Џәкі: 1)

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

Sual: Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в: (Џәкі: 1)

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

Sual: Сфера международных товарно-денежных отношений между продавцами и покупателями определяется как (Џәкі: 1)

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

Sual: Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются: (Џәкі: 1)

- дистрибьюторскими фирмами

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

Sual: Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется: (Çəki: 1)

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

Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 13#02**

Ad	13#02
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Основные формы лизинга (Çəki: 1)

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

Sual: Типы лизинга в зависимости от срока (Çəki: 1)

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

Sual: Основные положение договора лизинга (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое факторинг-фирма (Çəki: 1)

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

Sual: Основные подгруппы франшизинга (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 13#03**

Ad	13#03
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое финансовый лизинг (Çəki: 1)

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



- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- 

Sual: Что такое возвратный лизинг (Ўэки: 1)

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

Sual: Что такое оперативный лизинг (Ўэки: 1)

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

Sual: Сущность факторинга (Ўэки: 1)

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

Sual: Факторинг как форма комиссионных сделок и операций включает в себе: (Ўэки: 1)

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

### **Вольме: 14#01**

Ad	14#01
Suallardan	3
Maksimal faiz	3

---

Sualları qarışdırmaq



Suallar təqdim etmək

1 %

Sual: Что означает «Франчайзинг» (Çəki: 1)

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

Sual: Перечислить основные виды франчайзинга (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое производственный франчайзинг (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 14#02**

Ad

14#02

Suallardan

4

Maksimal faiz

4

Sualları qarışdırmaq



Suallar təqdim etmək

1 %

Sual: Что означает термин «франшиза» (Çəki: 1)

- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных

условиях

- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
  - Изготовителем товара является сам франчайзер
  - Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
  - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- 

Sual: Что такое деловой франчайзинг (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия (Çəki: 1)

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

Sual: Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 14#03**

Ad	14#03
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что является источником дохода франчайзинга (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в расходы франчайзинга (Çəki: 1)

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

Sual: Что входит в состав франчайзинга? (Çəki: 1)

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

### **Bölmə: 15#01**

Ad	15#01
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Основные разделы бизнес-плана (Çəki: 1)

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

- Все варианты верны
  - Все варианты не верны
- 

Sual: Банки, как контактные аудитории, входящие в “финансовые круги”: (Љәкі: 1)

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

Sual: Банки как “финансовые посредники”: (Љәкі: 1)

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

Sual: Для определения степени зависимости какой-либо переменной от прочих используется: (Љәкі: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос: (Љәкі: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос (Љәкі: 1)

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

Sual: На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Групп (Љәкі: 1)

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

Sual: В квадранте “Звёзды” матрицы Бостон Консалтинг Групп “темп роста-доля рынка”: (Ќәкі: 1)

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

Sual: В квадранте “Проблемные (трудные) дети” матрицы Бостон Консалтинг Групп “темп роста-доля рынка (Ќәкі: 1)

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

Sual: В квадранте “Дойные коровы” матрицы Бостон Консалтинг Групп “темп роста-доля рынка”: (Ќәкі: 1)

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

Sual: В квадранте “Собаки” (“Дикие кошки”) матрицы Бостон Консалтинг Групп “темп роста-доля рынка”: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Сумма прямых издержек, затраченных на производство товара А составила 2000 ман., а постоянные (накладные) издержки составили 20% от прямых издержек. Предприятие планировало получить прибыль от продажи единицы товара в размере 30 % от суммы совокупных издержек. Чему будет равна цена товара: (Ќәкі: 1)

- 2910 ман.
- 3120 ман.
- 3330 ман.

- 3500 ман.
- 3740 ман.

---

**Bölmə: 15#02**

Ad	15#02
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб (Çəki: 1)

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

---

Sual: Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт (Çəki: 1)

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

---

Sual: Согласно маркетинговой концепции с чего начинается планирование производственно-сбытовой деятельности предприятия (Çəki: 1)

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

---

Sual: Предприятие вложило в организацию производства товара А 500000 тысяч манат и планирует ежегодно получать прибыль в размере 10% от суммы инвестиций. За планируемый год предприятие планирует реализовать 100000

единиц товара себестоимостью единицы товара (полные расходы) 1,95 тыс. манат. Какова будет цена единицы продукции: (Џәкі: 1)

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

Sual: Себестоимость (совокупные издержки, т.е. сумма прямых и накладных издержек) единицы товара А составляет 1500 манат. Предприятие планирует достичь уровня рентабельности в размере 20% от себестоимости. Какова будет в этом случае цена товара: (Џәкі: 1)

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

Sual: Прямые расходы на производство единицы товара А составляют 2000 манат. Предприятие планирует получить от прямых расходов, затраченных на производство единицы товара А 30% прибыли. Какой в этом случае должна быть цена единицы товар (Џәкі: 1)

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

Sual: Какие подходы используются при организации управления маркетингом: (Џәкі: 1)

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

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления: (Џәкі: 1)

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



Sual: Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления (Ҷаќи: 1)

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

