

**TEST: 3716#02#Y15#01 500**

Test	3716#02#Y15#01 500
Fənn	3716 - Kommersiya işi
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	42
Bölmələri qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Köçürməyə qadağa	<input checked="" type="checkbox"/>
Ancaq irəli	<input type="checkbox"/>
Son variant	<input type="checkbox"/>

**BÖLMƏ: 01#01**

Ad	01#01
Suallardan	16
Maksimal faiz	16
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Задачи развития коммерческой работы на современном этапе (Çəki: 1)

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

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

- Индивидуальное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, акционерного общество 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, коммандитное 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: Какие из данных процессов являются технологическими (Љәкі: 1)

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

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 (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 1)

- Товар
  - Цена
  - Услуга
  - Покупатели
  - Продавцы
- 

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

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

Sual: Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина (Ўэкі: 1)

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

Sual: Предмет курса «Коммерческая деятельность» (Ўэкі: 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
- 

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О собственности» (Çəki: 1)

- 1991
- 1993
- 1995
- 1997
- 1999
- 

Sual: Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях» (Çəki: 1)

- 1994
- 1996
- 1998
- 2000
- 2004
- 

### **Bölmə: 01#02**

Ad	01#02
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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? (Ќәкі: 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 (Ќәкі: 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: Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской. (Ќәкі: 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 (Ќәкі: 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: Какие имеются методы планирования? (Ќәкі: 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. (Çəki: 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: 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 обстановки
  - 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
- 

### **Bölmə: 01#03**

Ad	01#03
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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

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

Sual: Для определения степени зависимости какой-либо переменной от прочих используется: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле: (Ќәкі: 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? (Ќәкі: 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: (Ќәкі: 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. (Ўэки: 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? (Ўэки: 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: (Ўэки: 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 (Ўэки: 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**



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

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

- Три
- Два
- Четыре
- Шесть
- Пять

Sual: Что такое рекламация? (Çəki: 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 (Çəki: 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? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (Ҷәкі: 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? (Ҷәкі: 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 предпроятим частное
- да ,можно
- зависит от вида деятельности

---

**Вöлмө: 03#01**

Ad	03#01
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое информация? (Çәki: 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» (Çәki: 1)

- Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование
- Преднамеренно скрывааемые 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? (Çәki: 1)

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

---

Sual: Торговый знак - это: (Çәki: 1)

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

Sual: Торговая (товарная) марка - это: (Ҷәкі: 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: Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом (Ҷәкі: 1)

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

### **Bölmə: 02#03**

Ad	02#03
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Для предпринимателя финансовый риск представляет: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

- Изменение уровней цен
- 

Sual: Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта (Џәкі: 1)

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

Sual: Как называется способ снижение риска? (Џәкі: 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: (Џәкі: 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? (Џәкі: 1)

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

Sual: Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала. (Џәкі: 1)

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

Sual: Сущность промышленного шпионажа? (Џәкі: 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

---

**Вöлмө: 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 (Çәki: 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? (Çәki: 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 (Çәki: 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: (Çәki: 1)

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

---

Sual: Когда аннулируется регистрация товарного знак (Çәki: 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
- 

### **Вöлмө: 04#01**

Ad	04#01
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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

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

Sual: Обязательные условия договора поставки (Çəki: 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 такое пролонгация? (Çəki: 1)

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

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

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

### **Bölmə: 03#02**

Ad	03#02
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

---



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

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

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

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

Sual: Что такое коллективный знак (Ҷаќи: 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
- 

**Völmə: 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 (Çəki: 1)

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

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

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

Sual: Договор контрактации (Çәki: 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
- 

### **Bölmә: 05#01**

Ad	05#01
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Виды расчета с векселями (Ўэкі: 1)

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

Sual: Открытие счетов в банке (Ўэкі: 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 покупателю отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
  - Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег
  - Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;
- 

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

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

Sual: Формы денежного обращения (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Где должны храниться свободные денежные средства предприятия? (Ўэкі: 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: (Ўэкі: 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.
- 

### **Bölmə: 05#02**

Ad	05#02
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Наличная форма расчетов . (Çəki: 1)

- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением ;
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с

населением; расчет с чеками;

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

Sual: Сущность расчета чеками (Ўэкі: 1)

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

Sual: Сущность расчета в порядке плановых платежей (Ўэкі: 1)

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

Sual: Укажите основные функции финансов торговли. (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие имеются формы кредита в рыночных условиях? (Ўэкі: 1)

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



Sual: На чем основывается анализ финансового положения фирмы? (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: На какие счета подразделяются расчеты между хозяйствующими предприятиями в зависимости характера проводимых операций? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что такое бартер (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что относится к денежным средствам предприятия? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какими документами оформляется поступление наличных денежных средств в кассу предприятия? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие документы относятся к банковским платежным документам (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу (Ҷәкі: 1)

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

### **ВөЛмә: 05#03**

Ad	05#03
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Сущность расчета платежными поручениями-требованиями (Ҷәкі: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 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 (Џәкі: 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	1 %

---

Sual: Виды оптовых ярмарок (Çəki: 1)

- Международные, общегосударственные, региональные;
- Международные, общегосударственные, товарное ;

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

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

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

Sual: Цель товародвижения заключается в : (Џәкі: 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 (Џәкі: 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 (Çәki: 1)

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

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

Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Ќәкі: 1)

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

Sual: Канал распределения - это: (Ќәкі: 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? (Ќәкі: 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? (Ќәкі: 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 (Ќәкі: 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 : (Ќәкі: 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: 07#01**

Ad	07#01
Suallardan	24
Maksimal faiz	24
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Что представляет собой складской оптовый товарооборот? (Çəki: 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: (Çəki: 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 (Çəki: 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: чётырехуровневому каналу распределения (Ўэкі: 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: (Ўэкі: 1)

- нулевому каналу распределения
  - одноуровневому каналу распределения
  - двухуровневому каналу распределения
  - трёхуровневому каналу распределения
  - чётырехуровневому каналу распределения
- 

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

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

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

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

Sual: Основные задачи оптовой торговли: (Ҷэки: 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: (Ҷэки: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 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: (Ўэки: 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: (Ўэки: 1)

- поставщики
  - клиенты
  - конкуренты
  - посредники
  - СМИ
- 

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

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

Sual: Уровень канала распределения определяется (Ўэки: 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 (Çәki: 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

### **Вөlmә: 07#02**

Ad	07#02
Suallardan	19
Maksimal faiz	19
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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”: (Џәкі: 1)

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

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: В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность (Џәкі: 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 товарообороте (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Как классифицируется содержание товарных ресурсов? (Ҷәкі: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 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: (Ўэки: 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 (Ўэки: 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" (Ўэки: 1)

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

Sual: При продаже какого товара целесообразно использование канала



“производитель-оптовый торговец-потребитель”: (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 1)

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

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

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

### **Вӧлмә: 07#03**

Ad	07#03
Suallardan	18
Maksimal faiz	18
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в: (Ҷаќи: 1)

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

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

- поставщики
- клиенты

- конкуренты
  - посредники
  - СМИ
- 

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

- чёрного металла
  - оборудования
  - товаров повседневного спроса
  - легковых автомобилей
  - продукции нефтяного машиностроения
- 

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

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

Sual: Сколько уровней канала распределения имеется в случае, если продажа товаров осуществляется агентом, работающим с предприятием по контракту: (Ҷаќи: 1)

- 0
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
- 

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

- чёрного металла
  - оборудования
  - товаров повседневного спроса
  - легковых автомобилей
  - продукции нефтяного машиностроения
- 

Sual: Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие имеются виды оптового товарооборота? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Функции оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям: (Ҷаќи: 1)

- Оценка потребностей и спроса, преобразование промышленного ассортимента в торговый, накопление и хранение товаров, доставка, кредитование, информирование
  - Организация движения товаров по каналам распространения, снабжения розничных предприятий планомерно, бесперебойно, равномерно
  - Максимально сориентирована на малое предпринимательство
  - Расширить среду пользователей услугами оптового звена
  - Увеличивать объем оптовых операций
- 

Sual: Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Важнейший элемент оптовой инфраструктуры: (Ҷаќи: 1)

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

предприятий

- Оптовые структуры крупных розничных предприятий
- 

Sual: Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам (Ўэки: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Уровневое прогнозирование (Ўэки: 1)

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

Sual: С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования): (Ўэки: 1)

- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
- для анализа программ по экономическому развитию государства и их учета в маркетинговой деятельности предприятия
- для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
- для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации

для подготовки методологии исследования

- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями

---

Sual: Потребителем продукции А в регионе является только предприятие “Азинфо”. При этом использование какого канала является целесообразным: (Ҷәкі: 1)

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

---

### **Вөлмә: 08#01**

Ad	08#01
Suallardan	28
Maksimal faiz	28
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

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: Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров (Ҷәкі: 1)

- Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный, гужевой

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

Sual: Что относится к таможенным документам (Љәкі: 1)

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

Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Љәкі: 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: (Љәкі: 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: (Љәкі: 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: Товар продаётся через специализированный (фирменный) магазин предприятия. Сколько уровней канала распределения имеется в данном случае: (Љәкі: 1)

- 0
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
- 

Sual: К розничным торговым предприятиям относятся: А) промышленные агенты (Љәкі: 1)

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

Sual: Что такое розничная торговля (Џәкі: 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 (Џәкі: 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 (Џәкі: 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? (Џәкі: 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 середине звена 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: (Џәкі: 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: (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 1)

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

Sual: Приемка товаров по количеству (Ўэкі: 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#02**

Ad	08#02
Suallardan	34
Maksimal faiz	34
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Продажа товаров по методу самообслуживания (Çəki: 1)

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

Sual: Продажа товаров по образцам (Çəki: 1)

- Выкладка образцов в торговом зале;
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Встреча покупателя и выявление его намерения;

- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
  - Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.
- 

Sual: Продаже товаров с открытой выкладкой (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что такое дочерние общества (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки (Ўэкі: 1)

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

Sual: Что относится к транспортным документам (Ўэкі: 1)

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

авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая накладная, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

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

---

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): (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: Что означает формула Д-Т (Ҷәкі: 1)

Переход товаров из производственных предприятий к торговым предприятиям

Доведение товаров от торговых предприятий к потребителям

Доведение товаров от производителя к потребителю

Обмен и потребление распределяет

Отражает потребление, обмен и распределение

---

Sual: Классификация розничной торговли по принадлежности магазина (Ҷәкі: 1)

Кооперативный, сетевой, добровольный союз розничных продавцов, потребительские кооперативы, объединение льготников, конгломераты розничной продажи

Специализированные магазины, универсамы, повседневные товары, конгломераты розничной продажи

Специализированные магазины, сеть кооперативов, торги

Объединение льготников, холдинги

Холдинги, кооперативная сеть, потребительские объединения

---

Sual: Основная цель склад - магазинов (Ҷәкі: 1)

Продажа большого количества товара по низким ценам

Продажа большого количества товара по высоким ценам

По возможности продажа большого количества товара

Привлечение еще большего числа покупателей

Полное удовлетворение всех потребностей

---

Sual: Когда и где был использован торговый автомат (Ҷәкі: 1)

1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»

1980 – США, фирма «Wrigley»

1950 – США, фирма Рейнолдс

1940 – Италия, фирма Жевистранс

1990 – Франция, фирма Жоко- Сщанел

---

Sual: Что такое минимум ассортимента (Ўэкі: 1)

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

Sual: По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется: (Ўэкі: 1)

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

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

- Самообслуживание
  - продажа по образцам
  - за прилавком
  - Посредством витрин
  - специализированной формой
- 

Sual: Что входит в общий товарооборот предприятий массового питания? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Какие функции выполняет массовое питание? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Как группируются фонды торговли по своему экономическому содержанию и назначению? (Ўэкі: 1)

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

- Производительность труда и эффективность
- 

Sual: Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения? (Џәкі: 1)

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

Sual: Признаки специализации розничной торговой сети (Џәкі: 1)

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

Sual: Какие элементы торгово-технологического процесса составляют операции непосредственного обслуживания покупателей? (Џәкі: 1)

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

Sual: Формы продажи товаров по образцам: (Џәкі: 1)

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

Sual: Общая характеристика торгово-технологического процесса: (Џәкі: 1)

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

Sual: Чем характеризуется рыночная ситуация (Џәкі: 1)

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

Sual: Функции розничной торговой сети (Ўэки: 1)

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

Sual: Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю (Ўэки: 1)

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

Sual: Приемка товаров по качеству (Ўэки: 1)

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

Sual: Что относится к транспортно-экспедиторским документам (Ўэки: 1)

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

Sual: Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов (Ўэки: 1)

- Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов
- Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения
- Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств

- Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платы, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование
  - Все вышеуказанные варианты верны
- 

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: Потребительская цена 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: Консьюмеризм - это: (Љәкі: 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: Инвайроментализм - это: (Љәкі: 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: Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара (Љәкі: 1)

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



---

Suallardan	13
Maksimal faiz	13
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 (Çəki: 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: Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы (Çəki: 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: (Çəki: 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: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентирован ным на спрос: (Çəki: 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: Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли (Ўэки: 1)

- 8
  - 16
  - 24
  - 32
  - 40
- 

Sual: На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия? (Ўэки: 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: Что входит в состав оборотных средств торговли? (Ўэки: 1)

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

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 (Çәki: 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: Показатели качества розничной торговой сети (Çәki: 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
- 

### **Вөlmә: 09#02**

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

---

Sual: Групповой ассортимент (Çәki: 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 (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 1)

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

Sual: Широта товарной номенклатуры - это: (Ўэкі: 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: (Ўэкі: 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: (Ҷәкі: 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: (Ҷәкі: 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: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Широта товарного ассортимента означает: (Ҷәкі: 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: (Ҷәкі: 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? (Ҷәкі: 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? (Ҙәкі: 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 (Ҙәкі: 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: (Ҙәкі: 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 (Ҙәкі: 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: (Ҙәкі: 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 (Џәкі: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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 (Џәкі: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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: (Çәki: 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 (Çәki: 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 (Çәki: 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 (Çәki: 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 (Ќәкі: 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 (Ќәкі: 1)

- Три
  - Два
  - Четыре
  - Пять
  - Шесть
- 

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Ќәкі: 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: (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: Рынок, соответствующий положению, при котором объем спроса превышает предложение, - это: (Ќәкі: 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: (Љәкі: 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: (Љәкі: 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: (Љәкі: 1)

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

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

(Ҷаќи: 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? (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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 ассортимент товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры: (Џәкі: 1)

- 3
  - 5
  - 6
  - 7
  - 4
- 

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

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

---

Sual: Прямое инвестирование - это: (Çəki: 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? (Çəki: 1)

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

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

- 1995
  - 1997
  - 2000
  - 2002
  - 2004
- 

Sual: Что такое биржи (Çəki: 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: (Çəki: 1)

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

### **Вöлмө: 10#02**

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

---

Sual: Что такое аукцион (Çəki: 1)

- Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;
- Вид рыночной торговли;

- Аукционы с целью продажи конфискованных, не востребовавшихся 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 (Ќәкі: 1)

- Вид рыночной торговли;
  - Аукционы с целью продажи конфискованных , не востребовавшихся и неоплаченных товаров;
  - 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: Понятие тендер (Ќәкі: 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 , не востребовавшихся 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 (Џәкі: 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: Диверсификация по одинаковым признакам - это: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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 (Çəki: 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 (Çəki: 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 (Çəki: 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: (Çəki: 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 (Ҷаќи: 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? (Ҷаќи: 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? (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Какие признаки относится к торговому рекламу ? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Реклама - это: (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: На рынке производителей (Ҷаќи: 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 (Ўэкі: 1)

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

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

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

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

- видовая конкуренция
- конкуренция схожих товаров

- функциональная конкуренция
- межотраслевая конкуренция
- конкуренция желаемых товаров

Sual: Средства воздействия коммуникативной политики состоят из: (Çәki: 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)

### **Вөlmә: 11#02**

Ad	11#02
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что представляет собой коммерческая пропаганда (Çәki: 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 покупателями с целью продажи;
- Создание и сохранение имиджа фирмы.

Sual: Что такое стимулирование сбыта (Çәki: 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 (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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 (Ўэкі: 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? (Ўэкі: 1)

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

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

- шесть
  - четыре
  - семь
  - три
  - пять
- 

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

- консьюмеризм



- коллаж
  - дискламацию
  - биеннале
  - анперифиле
- 

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

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

### **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 (Çəki: 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 (Çəki: 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) (Çəki: 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 (Ўэки: 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) (Ўэки: 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 цветowych , графических, словесных и дизайнерских элементов
- 

Sual: Какие бывают виды рекламы в зависимости от характера используемых технических средств (Ўэки: 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? (Ўэки: 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? (Ўэки: 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-торговании оборудования: (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- предприятие в состоянии удовлетворить потребности всех типов потребителей
  - потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей существенным образом 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: (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 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: (Çәкі: 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	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Основные понятия экспортно-импортных операций (Çəki: 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 (Çəki: 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 (Çəki: 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: На каких принципах строится таможенное право (Çəki: 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: (Ҷаќи: 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: (Ҷаќи: 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: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

### **Бۆлмә: 12#02**

Ad	12#02
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---



Sual: Что такое таможенных тариф (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 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: Транснациональная корпорация – это: (Ҷаќи: 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: (Ҷаќи: 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: (Ҷаќи: 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: (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: Диверсификация по различным 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
  - процесс привлечения инвестиций для расширения товарной номенклатуры предприятия
- 

### **Bölmə: 12#03**

Ad	12#03
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что представляет собой квота? (Çəki: 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 (Çəki: 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? (Çəki: 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: (Çəki: 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 к целям внешнеполитической политики? (Çəki: 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: (Çəki: 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: (Çəki: 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)
- 

**Völmə: 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: (Џәкі: 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: (Џәкі: 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 (Çəki: 1)

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

Sual: Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются: (Çəki: 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 (Ўэки: 1)

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

Sual: Основные положения договора лизинга (Ўэки: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 1)

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

### **Волма: 13#03**

Ad	13#03
Suallardan	6
Maksimal faiz	6

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 (Çəki: 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 (Çəki: 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 (Çəki: 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:  
(Çəki: 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 операции
  - Все вышеуказанные варианты верны
- 

Sual: В международной практике используется виды аренды оборудования: хайринг, рентинг и лизинг. Что соответственно они представляют? (Çəki: 1)

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

### **Вölmə: 14#01**

Ad	14#01
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
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

---

**Вölmə: 14#02**

Ad	14#02
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
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 внос; 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? (Çәki: 1)

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

---

**Вөlmә: 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 (Çәki: 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”: (Çәki: 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”: (Çәki: 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: (Çәki: 1)

- системный анализ
- построение графиков
- регрессионный анализ

- вариационный анализ
  - группировка
- 

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

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

### **БӨЛМӨ: 15#02**

Ad	15#02
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб (Ҷәкі: 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 (Çәкі: 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: Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления: (Çәкі: 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 (Çәкі: 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 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: (Çәкі: 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 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 (Çәкі: 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

### **Вөlmә: 15#03**

Ad	15#03
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб (Çәki: 1)

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

Sual: В точке безубыточности: (Çәki: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию: (Çәki: 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: Какие предприятия используют стратегию “роста” бизнес-портфеля: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Какие предприятия используют стратегию “развития” бизнес-портфеля: (Ҷәкі: 1)

- Какие предприятия используют стратегию “развития” бизнес-портфеля:
  - предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
  - предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
  - предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
  - предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны
- 

Sual: Какие предприятия используют стратегию “жатвы” бизнес-портфеля: (Ҷәкі: 1)

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



