

TEST: 3732#02#Y15#01#500

Test	3732#02#Y15#01#500
Fənn	3732 - Münaqişələr xidməti
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Telli ..
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	170 (34 %)
Suallardan	500
Bölmələr	57
Bölmələri qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Köçürməyə qadağa	<input checked="" type="checkbox"/>
Ancaq irəli	<input type="checkbox"/>
Son variant	<input type="checkbox"/>

BÖLMƏ: 0101

Ad	0101
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Первые попытки создать социологическую теорию совершенствования социальной системы, где бы обосновывалась роль конфликта, относятся: (Çəki: 1)

- ко второй половине XIX в
- к началу 17 в
- к первой половине XIX в
- ко второй половине XX в
- к началу XX в

Sual: Как называется работа английского социолога Герберта Спенсера (1820—1903), в которой развивался тезис о всеобщности и универсальности конфликта (Çəki: 1)

- «Основы социологии»
 - «Основы психологии»
 - «Основы философии»
 - «Основы политологии»
 - «Основы управления»
-

Sual: Г. Спенсер был сторонником (Ҷәкі: 1)

- социал-дарвинизма
 - функциональной теории конфликта
 - западной социологии конфликта
 - марксистской теории
 - теории «Конфликтная модель общества»
-

Sual: К представителям учения социал-дарвинизма не относится: (Ҷәкі: 1)

- И.Кант
 - У. Бэджгот
 - У. Самнер
 - Л. Гумплович
 - Г. Ратценгофер
-

Sual: Кого по праву считают основоположником функциональной теории конфликта: (Ҷәкі: 1)

- Георга Зиммеля
 - Толкоттома Парсонсома
 - Льюиса Козерома
 - Ральфа Дарендорфа
 - Кеннета Боулдинга
-

Sual: Теория социального конфликта в работе «Структура социального действия» была обоснована: (Ҷәкі: 1)

- Толкоттом Парсонсом
- Георгом Зиммелем
- Льюисом Козером

- Ральфом Дарендорфом
 - Кеннет Боулдингом
-

Sual: Основы современной западной социологии конфликта были заложены (Çәki: 1)

- Льюисом Козером
 - Толкоттом Парсонсом
 - Георгом Зиммелем
 - Ральфом Дарендорфом
 - Кеннет Боулдингом
-

Sual: Конфликты как социальное явление являются: (Çәki: 1)

- объектом конфликтологии
 - предметом конфликтологии
 - методом конфликтологии
 - ядром конфликтологии
 - теорией конфликтологии
-

Sual: Классическим исследованиям конфликта обычно относят работы: (Çәki: 1)

- все ответы верны
 - М.Вебера
 - П. Сорокина
 - Р.Парка
 - З.Фрейда
-

Sual: В основе любого конфликта лежит: (Çәki: 1)

- противоречие
 - мир
 - равновесие
 - взаимопонимание
 - все ответы верны
-

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

Sual: В какой концепции Л. Козер обосновал положительную роль конфликтов в обеспечении устойчивости социальных систем: (Çəki: 1)

- «позитивно-функционального конфликта»
- «социально- функционального конфликта»
- «социально – структурного конфликта»
- «конфликтная модель общества»
- «общая теория конфликта»

Sual: Автором какой из ниже перечисленных работ является Льюис Козер: (Çəki: 1)

- «Функции социального конфликта»
- «Классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»
- «Структура социального действия»
- Основы социологии»
- «Конфликтология организаций»

Sual: Автором какой из ниже перечисленных работ является Ральф Дарендорф: (Çəki: 1)

- «Классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»
- «Функции социального конфликта»
- «Структура социального действия»
- «Основы социологии»
- «Конфликтология организаций»

Sual: Кто из ниже перечисленных разработал общую теорию конфликта: (Çəki: 1)

- Кеннет Боулдинг
- Георг Зиммел
- Толкотт Парсонс
- Льюис Козер

Ральф Дарендорф

Sual: Кто из нижеперечисленных является создателем теории элиты: (Ќәкі: 1)

- Вильфредо Парето
 - Георг Зиммел
 - Толкотт Парсонс
 - Льюис Козером
 - Ральф Дарендорф
-

Sual: Кем была разработана теория «внутреннего конфликтного поведения»: (Ќәкі: 1)

- Д. Сандерсом
 - Толкоттом Парсонсом
 - Георгом Зиммелем
 - Ральфом Дарендорфом
 - Кеннет Боулдингом
-

Sual: Когда впервые появились этнополитические теории (Ќәкі: 1)

- во второй половине 70-х годов XX в
 - к началу 17 в
 - к первой половине XIX в
 - ко второй половине 50-х годов XX в
 - к началу XX в
-

Sual: В работе какого автора впервые было показано различие между конфликтом и конкуренцией. (Ќәкі: 1)

- Р.Парка
 - М.Вебера
 - П. Сорокина
 - К.Левина
 - З.Фрейда
-

Sual: В работе какого автора была указана связь конфликта с удовлетворением потребностей людей: (Ќәкі: 1)

- П. Сорокина
- М.Вебера
- Р.Парка
- К.Левина
- З.Фрейда

Sual: Что из ниже перечисленного характеризует социальный конфликт: (Çәki: 1)

- все ответы верны
- наличие, по крайней мере, двух сторон, имеющих контакт друг с другом
- взаимоисключающие ценности и установки, основанные на дефиците ресурсов
- направленные друг против друга действия
- взаимоотношения, при которой каждая сторона может что-либо приобрести за счет другой стороны

Sual: Альтернативой «теории конфликта» является: (Çәki: 1)

- «теория порядка»
- «теория хаоса»
- «теория покоя»
- «теория войн»
- «теория согласия»

Вöлмө: 0103

Ad	0103
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: В соответствии с какой теорией конфликт — всеобщая категория, присущая живому и неживому миру, выступающая базовым понятием для анализа процессов социальной, физической, химической и биологической среды. (Çәki: 1)

- «общая теория конфликта»
- «конфликтная модель общества»
- «позитивно-функционального конфликта»

«социально- функционального конфликта»

«социально – структурного конфликта»

Sual: Кто из ниже перечисленных считал, что социальное поведение людей зависит от разума и от иррациональных уровней психики. (Ќәкі: 1)

Вильфредо Парето

Георг Зиммел

Толкотт Парсонс

Льюис Козером

Ральф Дарендорф

Sual: Наука о закономерностях возникновения, развития, завершения конфликтов, а также принципах, способах и приемах их конструктивного регулирования: (Ќәкі: 1)

конфликтология

социология

философия

политология

психология

Sual: Период зарождения, становления и развития частных конфликтологических наук: (Ќәкі: 1)

период — 1924—1990 гг

период — 1934—1990 гг

период — 1955—1999 гг

период — 1924—1980 гг

период — 1967—2010 гг

Sual: Закономерности, генезис, стороны, характеристики конфликтов, которые в состоянии исследовать наука на данном этапе своего развития являются: (Ќәкі: 1)

предметом конфликтологии

объектом конфликтологии

методом конфликтологии

ядром конфликтологии

теорией конфликтологии

Sual: Основными целями конфликтологии, являются: (Ќәкі: 1)

- исследование всех конфликтов, выступающих объектом науки
- интенсивное развитие конфликтологической теории
- создание системы конфликтологического образования в стране, пропаганда конфликтологических знаний в обществе
- организация в стране системы практической работы конфликтологов по прогнозированию, предупреждению и урегулированию конфликтов
- все ответы верны

Sual: Основные положения конфликтологии классического марксизма сводятся к следующему: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
- социальные отношения носят системный характер, но при этом изобилует конфликтными интересами
- Социальная система постоянно порождает конфликты
- Конфликты имеют место в полярной противоположности интересов
- Конфликт- главный источник изменения социальных систем

Sual: Силовое динамическое воздействие, осуществляемое двумя или большим числом индивидов или социальных групп на основе несовпадения интересов, ценностей или нехватки ресурсов, это есть: (Ќәкі: 1)

- социальный конфликт
- социальное противоречие
- социальная противоположность
- война
- классовая борьба

Sual: Согласие значимого большинства людей любого сообщества относительно наиболее важных аспектов его социального порядка, выраженное в действиях, это есть: (Ќәкі: 1)

- консенсус
- мир
- равновесие
- взаимопонимание
- договор

Sual: Конфликтная ситуация это: (Çәki: 1)

- накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия, которые создают почву для противоборства между ними
- случайные столкновения интересов субъектов социального взаимодействия
- причина конфликта
- эта развития конфликта
- все ответы верны

BÖLMƏ: 0201

Ad	0201
Suallardan	28
Maksimal faiz	28
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Конфликт, возникающий в силу двух или более причин, называется: (Çәki: 1)

- многофакторным
- общественным
- формальным
- субъективным
- частным

Sual: К причине возникновения субъективного конфликта не относится: (Çәki: 1)

- выполнение обещаний
- ошибки в применении поощрений и наказаний
- действия, основанные на нетерпимости к чужим мнениям
- расхождения во взглядах
- утаивание информации

Sual: Конфликты, затрагивающие интересы общества в целом или отдельного государства, называются: (Çәki: 1)

- общественными
- частными

- объективными
 - субъективными
 - рациональными
-

Sual: Конфликты, в основе которых лежат социальные интересы отдельных лиц и организаций называются: (Ҷәкі: 1)

- частными
 - объективными
 - общественными
 - субъективными
 - иррациональными
-

Sual: Воспринимаемая несовместимость действий и целей – это есть: (Ҷәкі: 1)

- конфликт
 - конфронтация
 - консолидация
 - концепция
 - конвергенция
-

Sual: Конфликты, возникающие между равными по занимаемому положению участниками, называются: (Ҷәкі: 1)

- горизонтальными
 - вертикальными
 - однофакторными
 - частными
 - общественными
-

Sual: По количеству и уровню участников конфликты не подразделяются на: (Ҷәкі: 1)

- субъективные
- внутриличностные
- межличностные
- межгрупповые
- организационные

Sual: По характеру влияния конфликты подразделяются на: (Ҷәкі: 1)

- рациональные и иррациональные
 - общественные и частные
 - формальные и неформальные
 - объективные и необъективные
 - однофакторные и многофакторные
-

Sual: По характеру причин конфликты подразделяются на: (Ҷәкі: 1)

- объективные и субъективные
 - рациональные и иррациональные
 - однофакторные и многофакторные
 - горизонтальные и вертикальные
 - общественные и частные
-

Sual: По содержанию конфликты подразделяются на: (Ҷәкі: 1)

- общественные и частные
 - горизонтальные и вертикальные
 - однофакторные и многофакторные
 - объективные и субъективные
 - формальные и неформальные
-

Sual: По природе конфликты бывают: (Ҷәкі: 1)

- формальные и неформальные
 - объективные и субъективные
 - общественные и частные
 - рациональные и иррациональные
 - горизонтальные и вертикальные
-

Sual: По ранговым различиям конфликты подразделяются: (Ҷәкі: 1)

- горизонтальные и вертикальные
- однофакторные и многофакторные

- рациональные и иррациональные
 - объективные и субъективные
 - общественные и частные
-

Sual: По количеству причин конфликты подразделяются на: (Ҙәкі: 1)

- однофакторные и многофакторные
 - горизонтальные и вертикальные
 - общественные и частные
 - формальные и неформальные
 - объективные и субъективные
-

Sual: В основе межгруппового конфликта лежит: (Ҙәкі: 1)

- все ответы верны
 - неопределенность в сфере полномочий
 - взаимозависимость задач
 - борьба за статус
 - борьба за ресурсы
-

Sual: Какие классификации ситуаций существуют: (Ҙәкі: 1)

- все ответы верны
 - простые, кризисные, экстремальные и катастрофические
 - нейтральные и конфликтные
 - повседневные и проблемные
 - физической опасности и ситуации неизвестности
-

Sual: Повседневная ситуация, в которой для личности (группы) все обычно, она действует в нормальном режиме, называется: (Ҙәкі: 1)

- простая
 - нейтральная
 - без проблемная
 - обычная
 - нормальная
-

Sual: Ситуация в которой требования к личности и группе выходят за пределы «нормы», называется (Ўэкі: 1)

- трудная
 - жесткая
 - проблемная
 - опасная
 - сложная
-

Sual: В зависимости от влияния напряженности на психические функции выделяют следующие ее формы: (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
 - перцептивная
 - интеллектуальная
 - эмоциональная
 - мотивационную
-

Sual: К организационно-управленческим причинам конфликтов относится (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
 - функционально-организационные
 - структурно-организационные
 - личностно-функциональные
 - ситуативно-управленческие
-

Sual: К организационно-управленческим причинам конфликтов не относится (Ўэкі: 1)

- системно-целевые
 - функционально-организационные
 - структурно-организационные
 - личностно-функциональные
 - ситуативно-управленческие
-

Sual: Пониманию эмоционального состояния другого человека, сопереживанию и сочувствованию ему, называется: (Ўэкі: 1)

- эмпатия

- симпатия
 - апатия
 - телепатия
 - антипатия
-

Sual: Участниками конфликта являются: (Ҙәкі: 1)

- все ответы верны
 - основные участники конфликта
 - противоборствующие стороны
 - группы поддержки
 - других участников
-

Sual: Психологическая устойчивость зависит от: (Ҙәкі: 1)

- все ответы верны
 - типа нервной системы человека
 - опыта человека, профессиональной подготовки
 - навыков и умений поведения и деятельности
 - уровня развития основных познавательных структур личности
-

Sual: Среди компонентов психологической устойчивости выделяют: (Ҙәкі: 1)

- все ответы верны
 - эмоциональный
 - волевой
 - интеллектуальный
 - познавательный
-

Sual: Лицо, организация или государство, подталкивающее другого участника к конфликту, это: (Ҙәкі: 1)

- подстрекатель
- стукач
- интриган
- конфликтолог

антагонист

Sual: Третья сторона в конфликте, решающая задачу прекращения конфликта, называется: (Çәki: 1)

- медиатор
 - модулятор
 - манипулятор
 - модификатор
 - медитатор
-

Sual: В чем проявляется тактика психологического насилия (ущерба): (Çәki: 1)

- все ответы верны
 - оскорбление
 - грубость
 - негативная личностная оценка
 - клевета
-

Sual: Санкционирование - это воздействие на оппонента с помощью: (Çәki: 1)

- все ответы верны
 - взыскания
 - увеличения рабочей нагрузки
 - наложение запрета
 - установление блокад
-

ВӨЛМӘ: 0202

Ad	0202
Suallardan	32
Maksimal faiz	32
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Конфликты, возникающие как следствие противоречий между участниками, находящимися на разных уровнях социальной лестницы, называются: (Çәki: 1)

- вертикальными

- горизонтальными
 - однофакторными
 - многофакторными
 - частными
-

Sual: К организационным конфликтам не относится: (Ќәкі: 1)

- рациональные конфликты
 - функциональные конфликты
 - конфликты между штабным и линейным персоналом
 - [конфликты связанные с иерархией
 - конфликты между формальной и неформальной организацией
-

Sual: Конфронтация между индивидами или группами, которая повышает результативность деятельности организации представляет собой: (Ќәкі: 1)

- рациональный конфликт
 - иррациональный конфликт
 - однофакторный конфликт
 - частный конфликт
 - субъективный конфликт
-

Sual: Любой вид конфронтации или взаимодействия между индивидами или группами, который может нанести вред организации и послужить препятствием достижению целей, стоящих перед ней, называется: (Ќәкі: 1)

- иррациональный конфликт
 - рациональный конфликт
 - многофакторный конфликт
 - частный конфликт
 - объективный конфликт
-

Sual: Тактика коалиций не выражается в: (Ќәкі: 1)

- установление блокад
- образовании союзов
- увеличении группы поддержки за счет руководителей, общественности, друзей, родственников

- обращении в СМИ
 - обращении различные органы власти
-

Sual: Что из ниже перечисленного характеризует «трудную ситуацию» (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - взаимодействие личности со сложной обстановкой в процессе деятельности
 - наличие сложной обстановки
 - нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека
 - возникновение достаточно сложной для субъекта или группы людей задачи и «трудного» психического состояния
-

Sual: Общие признаки трудной ситуации: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - наличие трудности, осознание личностью угрозы, препятствия на пути реализации каких-либо целей, мотивов
 - состояние психической напряженности как реакция личности на трудность, преодоление которой значимо для субъекта
 - заметное изменение привычных параметров деятельности, поведения, общения, выход за рамки «обыкновенности»
 - возникновение достаточно сложной для субъекта или группы людей задачи и «трудного» психического состояния
-

Sual: В зависимости от того, как воспринимается угроза, определите правильную последовательность уровней трудных ситуаций: 1) трудность как потенциальная угроза ; 2) трудность как непосредственная, уже готовая реализоваться угроза; 3) трудность как уже реализующаяся угроза (Ќәкі: 1)

- 1,2,3.
 - 1,3,2.
 - 3,2,1
 - 3,1,2
 - 2,1,3.
-

Sual: Ситуации со сложной обстановкой, для которых характерно нарушение соответствия между требованиями деятельности и профессиональными возможностями человека, это есть: (Ќәкі: 1)

- трудные ситуации деятельности

- трудные ситуации социального взаимодействия
 - трудные ситуации внутриличностного плана
 - трудная политическая ситуация
 - все ответы верны
-

Sual: Что из ниже перечисленного не верно характеризует внутриличностные (жизненные) кризисы: (Ғәкі: 1)

- представляют собой психические состояния сомнения, нерешительности
 - выступают как особые относительно продолжительные периоды жизни личности, характеризующиеся заметными психологическими изменениями
 - выделяют возрастные, невротические и травматические кризисы
 - являются своеобразными поворотными пунктами жизненного пути личности, сопровождаются перестройкой смысловых структур сознания личности, возможной переориентацией на новые ценности и цели
 - все ответы верны
-

Sual: Психическая напряженность характеризуется: (Ғәкі: 1)

- все ответы верны
 - активной перестройкой и интеграцией психических процессов в направлении доминирования мотивационных и эмоциональных компонентов
 - повышенным уровнем активации
 - значительными тратами нервно-психической энергии
 - различным уровнем психической напряженности у различных людей
-

Sual: Характеристика личности, состоящая в сохранении оптимального функционирования психики в условиях фрустрирующего и стрессогенного воздействия трудных ситуаций, это есть: (Ғәкі: 1)

- психологическая устойчивость
 - конфликтоустойчивость
 - стрессоустойчивость
 - моральная устойчивость
 - все ответы верны
-

Sual: Способность человека оптимально организовать свое поведение в трудных ситуациях социального взаимодействия, бесконфликтно решать возникшие проблемы в отношениях с другими людьми, это есть: (Ғәкі: 1)

- конфликтоустойчивость личности
 - психологическая устойчивость
 - стрессоустойчивость
 - моральная устойчивость
 - нет правильного ответа
-

Sual: Проблемные ситуации деятельности отличаются: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - новой задачей, которая решается в обычных обстоятельствах
 - требованием мобилизации познавательных способностей человека
 - эмоциональной устойчивостью
 - нет правильного ответа
-

Sual: Предконфликтная ситуация отличается от проблемной: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - более высокой степенью психической напряженности
 - сторонами или одной из сторон допущены действия, которые рассматриваются оппонентом как нанесение морального или физического ущерба
 - началом формирования негативного отношения к другому, готовностью противодействовать
 - высока вероятность перерастания в конфликт
-

Sual: Для конфликтной ситуации свойственно (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - противодействие в виде общения, поведения или деятельности;
 - защита своих интересов путем ограничения активности оппонента;
 - нанесения морального или материального ущерба оппоненту;
 - негативное отношение друг к другу
-

Sual: Конфликтоустойчивость в свою структуру включает следующий компонент: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
- эмоциональный
- волевой

познавательный

мотивационный

Sual: Конфликтоустойчивость в свою структуру включает следующий компонент: (Ќәкі: 1)

все ответы верны

психомоторный

волевой

познавательный

мотивационный

Sual: Эмоциональный компонент конфликтоустойчивости не отражает: (Ќәкі: 1)

высокий уровень конфликтоустойчивости

эмоциональное состояние личности в ситуации взаимодействия

уровень и характер возбудимости психики

влияние психики на успешность общения в трудной ситуации

нет правильного ответа

Sual: Познавательный компонент конфликтоустойчивости не включает: (Ќәкі: 1)

неспособность предвидения возможных последствий конфликта

способность быстро принимать правильные решения

способность выделять главную проблему конфликта

выдвигать и обосновывать альтернативные решения проблемы

способность к аргументации и цивилизованной полемике в условиях спора

Sual: Мотивационный компонент конфликтоустойчивости обеспечивает: (Ќәкі: 1)

все ответы верны

адекватность побуждений складывающейся ситуации;

их направленность на совместный поиск путей разрешения противоречия

устремленность на решение проблемы

возможность корректировки отстаиваемых интересов в зависимости от изменения обстановки и расстановки сил

Sual: Психомоторный компонент конфликтоустойчивости заключается в умении: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - владеть своим телом
 - управлять жестикуляцией и мимикой
 - контролировать свои позы
 - не допускать дрожания голоса, нарушений координации и скованности движений
-

Sual: Высокий уровень конфликтоустойчивости не предполагает: (Ҷәкі: 1)

- достижение своих целей любым путем
 - психологически грамотные действия и поведение в проблемных и предконфликтных ситуациях
 - оптимизацию взаимодействия с оппонентом в конфликте
 - недопущение втягивания себя в эскалацию конфликта
 - сосредоточение усилий на конструктивном разрешении конфликта
-

Sual: Субъекты, которые оказывают эпизодическое влияние на ход и результаты конфликта, входят в группу (Ҷәкі: 1)

- других участников
 - основные участники конфликта
 - противоборствующие стороны
 - группы поддержки
 - все ответы верны
-

Sual: Объективно существующая или воображаемая проблема, служащая основой конфликта, это есть: (Ҷәкі: 1)

- предмет конфликта
 - объект конфликта
 - цель конфликта
 - мотив конфликта
 - повод конфликта
-

Sual: Материальная, социальная или духовная ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента, это есть (Ҷәкі: 1)

- объект конфликта
- предмет конфликта

- цель конфликта
 - мотив конфликта
 - повод конфликта
-

Sual: Побуждения к вступлению в конфликт, связанные с удовлетворением потребностей оппонента, совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих конфликтную активность субъекта, это есть: (Ҷәкі: 1)

- мотивы в конфликте
 - потребности в конфликте
 - интересы в конфликте
 - ценности
 - цели конфликта
-

Sual: Состояния субъекта, создаваемые испытываемой оппонентом нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития, выступающих источником его активности, это есть: (Ҷәкі: 1)

- потребности
 - мотивы
 - ценности
 - цели
 - интересы
-

Sual: Осознанные потребности, которые обеспечивают его направленность на объект конфликта, и способствуют реализации его конфликтного поведения, это есть: (Ҷәкі: 1)

- интересы
 - мотивы
 - ценности
 - цели
 - потребности
-

Sual: Система отношений оппонента к элементам конфликтной ситуации, проявляющаяся в соответствующем поведении и поступках, называется: (Ҷәкі: 1)

- позиция
- мотив
- ценность

- цель
- потребность

Sual: Среди основных принципов конфликтного противоборства выделяют : (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- концентрацию сил
- координацию сил
- нанесение удара по наиболее уязвимому пункту в расположении противника
- экономию сил и времени и др

Sual: Совокупность приемов воздействия на оппонента, средство реализации стратегии, называется: (Ҷәкі: 1)

- тактика
- метод
- способ
- принцип
- позиция

ВӨЛМӘ: 0203

Ad	0203
Suallardan	20
Maksimal faiz	20
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Укажите фактор, который не порождает и не усиливает степень искажения восприятия конфликтной ситуации: (Ҷәкі: 1)

- неумение предвидеть последствия
 - состояние стресса
 - более жизненно важные мотивы и потребности личности затрагиваются в конфликте
 - доминирование в сознании оппонента «агрессивной концепции среды» также предопределяет ошибочное восприятие оппонента в конфликте
 - негативная установка на оппонента
-

Sual: Укажите фактор, который не порождает и не усиливает степень искажения восприятия конфликтной ситуации: (Ќәкі: 1)

- отсутствие стресса
 - неумение предвидеть последствия
 - более жизненно важные мотивы и потребности личности затрагиваются в конфликте
 - доминирование в сознании оппонента «агрессивной концепции среды» также предопределяет ошибочное восприятие оппонента в конфликте
 - негативная установка на оппонента
-

Sual: Укажите факторы, которые порождают и усиливают степень искажения восприятия конфликтной ситуации: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - неумение предвидеть последствия
 - более жизненно важные мотивы и потребности личности затрагиваются в конфликте
 - доминирование в сознании оппонента «агрессивной концепции среды» также предопределяет ошибочное восприятие оппонента в конфликте
 - негативная установка на оппонента
-

Sual: Укажите факторы, которые порождают и усиливают степень искажения восприятия конфликтной ситуации: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - состояние стресса
 - высокий уровень негативных эмоций
 - уровень информированности участников друг о друге
 - особенности перцептивных процессов
-

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик предусматривает взаимный обмен благами, обещаниями, уступками, извинениями: (Ќәкі: 1)

- тактика сделок
 - тактика дружелюбия
 - тактика захвата и удержания объекта конфликта
 - тактика психологического насилия (ущерба)
 - тактика давления
-

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик включает корректное обращение, подчеркивание общего, демонстрацию готовности решать проблему, предъявление

необходимой информации, предложение помощи, оказание услуги, извинение, поощрение: (Ҷәкі: 1)

- тактика дружелюбия
 - тактика сделок
 - тактика захвата и удержания объекта конфликта
 - тактика психологического насилия (ущерба)
 - тактика давления
-

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик основана на использовании фактов, логики для подтверждения своей позиции: (Ҷәкі: 1)

- Тактика фиксации своей позиции
 - тактика физического насилия (ущерба)
 - тактика захвата и удержания объекта конфликта
 - тактика психологического насилия (ущерба)
 - тактика давления
-

Sual: Психические состояния различной интенсивности, вызванные противоречивостью чувств, затянувшейся борьбой различных сторон внутреннего мира личности и задерживающие принятие решения, это есть: (Ҷәкі: 1)

- трудные ситуации внутриличностного плана
 - трудные ситуации социального взаимодействия
 - трудные ситуации деятельности
 - трудная политическая ситуация
 - все ответы верны
-

Sual: Психическое состояние личности в трудной ситуации, с помощью которого осуществляется переход от одного уровня регуляции к другому, более адекватному сложившейся обстановке, это есть: (Ҷәкі: 1)

- психическая напряженность
 - стресс
 - конфронтация
 - консервация конфликта
 - агрессия
-

Sual: Сущность эмоционального компонента конфликтоустойчивости заключается: (Ҷәкі: 1)

- в неуважении и оскорблении партнера
 - в умении управлять своим эмоциональным состоянием в предконфликтных и конфликтных ситуациях
 - способности открыто выражать свои эмоции без оскорбления личности оппонента
 - в предотвращении депрессивного состояния в случае затяжного конфликта или проигрыша в нем
 - нет правильного ответа
-

Sual: Способность личности к сознательной мобилизации сил в соответствии с ситуацией взаимодействия, к сознательному контролю и управлению собой, своим поведением и психическим состоянием, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости: (Ғәкі: 1)

- волевой
 - психомоторный
 - функциональный
 - познавательный
 - мотивационный
-

Sual: Волевой компонент конфликтоустойчивости: (Ғәкі: 1)

- все ответы верны
 - позволяет регулировать свое эмоциональное возбуждение в конфликтной ситуации
 - обеспечивает толерантность
 - вырабатывает терпимость к чужому мнению
 - обеспечивает самообладание и самоконтроль
-

Sual: Устойчивость функционирования познавательных процессов личности, невосприимчивость к провокационным действиям оппонента, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости: (Ғәкі: 1)

- познавательный
 - психомоторный
 - функциональный
 - волевой
 - мотивационный
-

Sual: Познавательный компонент конфликтоустойчивости не включает: (Ғәкі: 1)

- замедленное принятие правильного решения
 - умение определить начало предконфликтной ситуации
 - анализ причин возникновения конфликта
 - умение сводить к минимуму искажение восприятия конфликтной ситуации и личности оппонента, а также своего поведения
 - умение дать объективную оценку конфликта, прогнозировать его развитие и возможные последствия
-

Sual: Состояние внутренних побудительных сил, способствующих оптимальному поведению в трудной ситуации взаимодействия, это есть следующий компонент конфликтоустойчивости: (Ҷәкі: 1)

- мотивационный
 - психомоторный
 - функциональный
 - волевой
 - познавательный
-

Sual: Совокупность устойчивых связей конфликта, обеспечивающих его целостность, тождественность самому себе, отличие от других явлений социальной жизни, без которых он не может существовать как динамически взаимосвязанная целостная система и процесс, это есть (Ҷәкі: 1)

- структура конфликта
 - система конфликта
 - границы конфликта
 - конфликтная сетка
 - среда конфликта
-

Sual: Уровень возможностей оппонента по реализации своих целей в конфликте, «сила», выражающаяся в сложности и влиятельности его структуры и связей, его физические, социальные, материальные и интеллектуальные возможности, знания, навыки и умения, его социальный опыт конфликтного взаимодействия, это есть: (Ҷәкі: 1)

- ранг оппонента
- сан оппонента
- чин оппонента
- звание оппонента
- значимость оппонента широта его социальных связей, масштабы общественной и групповой поддержки

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик применяется в конфликтах, где объект материален (Çəki: 1)

- Тактика физического насилия (ущерба)
- Тактика психологического насилия (ущерба)
- Тактика давления
- Тактика демонстративных действий
- Тактика захвата и удержания объекта конфликта

Sual: В какой из ниже перечисленных тактик применяются такие приемы, как уничтожение материальных ценностей, физическое воздействие, нанесение телесных повреждений и т.п. (Çəki: 1)

- тактика физического насилия (ущерба)
- тактика захвата и удержания объекта конфликта
- тактика психологического насилия (ущерба)
- тактика давления
- тактика демонстративных действий

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик применяется с целью привлечения внимания окружающих к своей персоне (Çəki: 1)

- тактика демонстративных действий
- тактика физического насилия (ущерба)
- тактика захвата и удержания объекта конфликта
- тактика психологического насилия (ущерба)
- тактика давления

BÖLMƏ: 0301

Ad	0301
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Все непрерывно развивается и изменяется не только от простого к сложному, низшего к высшему, но и наоборот», это есть: (Çəki: 1)

- принцип развития
 - принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
 - принцип конкретно-исторического подхода
 - принцип объективности
 - принцип всеобщей связи
-

Sual: Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:
(Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - мотивационный
 - нравственный
 - ролевой
 - адаптационный
-

Sual: Что из ниже перечисленного относится к видам внутриличностного конфликта:
(Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - мотивационный
 - нравственный
 - конфликт нереализованного желания
 - неадекватной самооценки
-

Sual: Конфликтность личности определяется комплексным действием (Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - психологических факторов
 - социально-психологических факторов
 - социальных факторов
 - нет правильного ответа
-

Sual: Интегральное свойство, отражающее частоту вступления в межличностные конфликты, это есть: (Ҷаќи: 1)

- конфликтность личности
- спорность личности

- нетерпеливость личности
- проблемность личности
- бесконфликтность личности

ВӨЛМӘ: 0302

Ad	0302
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К методам анализа данных в конфликтологии относятся (Ҷәкі: 1)

- изучение документов, социометрический анализ, системный анализ
- наблюдение, статистический анализ, системный анализ
- социометрический анализ, опрос, наблюдение
- системный анализ, опрос, наблюдение
- изучение документов, исторический анализ, наблюдение

Sual: К методам сбора информации в конфликтологии относятся (Ҷәкі: 1)

- наблюдение, изучение документов, опрос
- наблюдение, статистический анализ, системный анализ
- социометрический анализ, опрос, наблюдение
- системный анализ, опрос, наблюдение
- изучение документов, исторический анализ, наблюдение

Sual: Выделяется пять основных стратегий конфликтного поведения: (Ҷәкі: 1)

- соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление
- соперничество, сотрудничество, дружба, избегание, приспособление
- соперничество, выгода, компромисс, избегание, приспособление
- соперничество, сотрудничество, компромисс, агрессия, приспособление
- соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, нападение

Sual: Целостная часть деятельности, за определенное время развития которой решается

одна из задач деятельности, называется (Ҷәкі: 1)

- ситуация
 - сублимация
 - фрустрация
 - обстановка
 - поступок
-

Sual: К методам сбора информации в конфликтологии относятся: 1. наблюдение 2. статистический анализ 3. системный анализ 4. изучение документов 5. опрос (Ҷәкі: 1)

- 1, 4, 5
 - 1, 2, 3
 - 1, 3, 4
 - 2, 3, 4
 - 2, 4, 5
-

Sual: К методам анализа данных в конфликтологии относятся: 1. наблюдение 2. статистический анализ 3. системный анализ 4. исторический анализ 5. опрос (Ҷәкі: 1)

- 2, 3, 4
 - 1, 2, 3
 - 1, 3, 4
 - 3, 4, 5
 - 2, 4, 5
-

Sual: К качественным методам изучения конфликта относятся: 1. сбор информации 2. анализа данных 3. case-study 4. экспертный опрос 5. изучение фокус групп. (Ҷәкі: 1)

- 3, 4, 5
 - 1, 2, 3
 - 2, 3, 4
 - 1, 3, 4
 - 2, 4, 5
-

Sual: Система умозаключений, посредством которой на основе ряда факторов делается вывод о существовании объекта, связи или причины явления, причем этот вывод нельзя считать абсолютно достоверным, это есть: (Ҷәкі: 1)

- гипотеза

- догма
- кредо
- идея
- догадка

BÖLMƏ: 0303

Ad	0303
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Какой из ниже перечисленных принципов показывает необходимость учета в процессе изучения конфликтов всех конкретных условий, в которых они развиваются: места, времени, конкретной сложившейся обстановки в конкретном коллективе: (Çəki: 1)

- принцип конкретно-исторического подхода
- принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- подхода принцип развития
- принцип объективности
- принцип всеобщей связи

Sual: Смысл какого принципа заключается в том, что, изучая конфликт, необходимо не ограничиваться рассмотрением его отдельных элементов, а стремиться исследовать максимально большее количество связей конфликта с другими явлениями и между его подструктурами: (Çəki: 1)

- принцип всеобщей связи
- принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики
- подхода принцип развития
- принцип объективности
- принцип конкретно-исторического подхода

Sual: Какой принцип изучения конфликтов требует от конфликтолога минимизировать влияние личных и групповых интересов, установок, других субъективных факторов на процесс и результаты исследования конфликтов: (Çəki: 1)

- принцип объективности
- принцип диалектического единства теории, эксперимента и практики

- подхода принцип развития
 - принцип всеобщей связи
 - принцип конкретно-исторического подхода
-

Sual: Какой принцип изучения конфликтов ориентирует конфликтолога на максимально широкое использование достижений всех отраслей конфликтологии: (Ҷәкі: 1)

- принцип междисциплинарности
 - принцип преемственности
 - принцип эволюционизма
 - принцип личностного подхода
 - принцип конкретно-исторического подхода
-

Sual: Какой принцип изучения конфликта требует максимально полного знания конфликтологом всего, что сделано по проблеме конфликта в той науке, которую он представляет: (Ҷәкі: 1)

- принцип преемственности
 - принцип междисциплинарности
 - принцип эволюционизма
 - принцип личностного подхода
 - принцип конкретно-исторического подхода
-

Sual: Какой из принципов изучения конфликтов формулируется как необходимость выявления и учета конкретных личностных особенностей конкретных людей, выступающих центральным звеном конфликтов практически всех уровней. (Ҷәкі: 1)

- принцип личностного подхода
 - принцип междисциплинарности
 - принцип эволюционизма
 - принцип личностного подхода
 - принцип конкретно-исторического подхода
-

Sual: Принцип системного подхода предполагает: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- рассмотрение изучаемого явления как системы, как отграниченного множества взаимодействующих элементов
- определение состава, структуры, организации элементов и частей системы,

обнаружение ведущих взаимодействий между ними.

- выявление внешних связей системы, выделение из них главных
- определение функции системы, ее места и роли среди других систем

Sual: Системно-структурный анализ конфликта включает в себя этапы: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- определение пространственно-временных и содержательных границ конфликта как целого
- выявление возможно большего числа подструктур и элементов, составляющих структуру конфликта
- группирование элементов в обоснованное число подструктур
- установление иерархии подструктур и элементов, в которой нижние уровни подчинены высшим

BÖLMƏ: 0401

Ad	0401
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Затухание конфликта обычно происходит в результате: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы
- потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта
- переориентации мотивации оппонентов
- возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте

Sual: Устранение конфликта возможно с помощью следующих способов (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- изъятие из конфликта одного из оппонентов
- исключение взаимодействия оппонентов на длительное время
- устранение объекта конфликта
- устранение дефицита объекта конфликта

Sual: Исходами конфликта не может быть (Ўэкі: 1)

- возникновение новых проблем
 - устранение одной или обеих сторон
 - приостановка конфликта с возможностью его возобновления
 - деление объекта конфликта
 - победа одной из сторон
-

Sual: Исходами конфликта не может быть (Ўэкі: 1)

- совместное путешествие или застолье конфликтующих сторон
 - согласие о правилах совместного использования объекта
 - равнозначная компенсация одной из сторон за овладение объектом другой стороной
 - отказ обеих сторон от посягательств на данный объект
 - альтернативное определение таких объектов, которые удовлетворяют интересы обеих сторон
-

Sual: К критериям разрешенности конфликта относят (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
 - прекращение противодействия
 - устранение травмирующих факторов
 - достижение цели одной из конфликтующих сторон
 - изменение позиции индивида
-

Sual: На результативность разрешения конфликта не влияет фактор: (Ўэкі: 1)

- территории
 - времени
 - третьей стороны
 - своевременности
 - равновесия сил
-

Sual: На результативность разрешения конфликта не влияет фактор (Ўэкі: 1)

- региона
- культура

- единства ценностей
- опыта
- отношений.

Sual: Разрешение конфликта представляет собой многоступенчатый процесс, который исключает (Çәki: 1)

- организационную подготовку
- анализ и оценку ситуации
- выбор способа разрешения конфликта
- формирование плана действий, его реализацию
- оценку эффективности своих действий

Sual: Отсутствие согласия между двумя и более сторонами определяет: (Çәki: 1)

- конфликт
- компромисс
- конфронтация
- конфуз
- концепция

BÖLMƏ: 0402

Ad	0402
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Совместная деятельность участников конфликта, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению, это есть: (Çәki: 1)

- разрешение конфликта
- компромисс
- затухание конфликта
- перемирие
- консенсус

Sual: Временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта: противоречия и напряженных отношений, это есть: (Ҷәкі: 1)

- затухание конфликта
 - урегулирование конфликта
 - разрешение конфликта
 - перемирие
 - устранение конфликта
-

Sual: Среди условий конструктивного разрешения конфликта выделяют уменьшение негативных эмоций противоположной стороны. К приемам выполнения этого условия не относится (Ҷәкі: 1)

- отрицательная оценка действий оппонента
 - готовность идти на сближение позиций
 - обращение к третьей стороне
 - критичное отношение к самому себе
 - уравновешенное собственное поведение и др
-

Sual: Не верным условием конструктивного разрешения конфликта является (Ҷәкі: 1)

- не учет оппонентами статусов друг друга
 - прекращение конфликтного взаимодействия
 - поиск общего в целях и интересах
 - снижение негативных эмоций
 - изменение своего отношения к оппоненту
-

Sual: Не верным условием конструктивного разрешения конфликта является: (Ҷәкі: 1)

- повышение негативных эмоций
 - снижение негативных эмоций оппонента
 - объективное обсуждение проблемы
 - учет статусов (должностного положения) друг друга
 - выбор оптимальной стратегии разрешения конфликта.
-

Sual: Аналитический этап разрешения конфликта предполагает сбор и оценку информации по следующим проблемам: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
 - объект конфликта
 - оппонент
 - собственная позиция
 - социальная среда
-

Sual: Техника открытого разговора не включает следующее: (Çəki: 1)

- не признавать своих ошибок
 - заявить, что конфликт невыгоден обоим
 - предложить конфликт прекратить
 - сделать уступки оппоненту, где это возможно
 - высказать пожелания об уступках, необходимых со стороны оппонента
-

Sual: Способ сотрудничества целесообразно осуществлять по методу «принципиальных переговоров» . Он сводится к следующему: (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - отделение людей от проблемы
 - внимание интересам, а не позициям
 - предлагайте взаимовыгодные варианты
 - используйте объективные критерии
-

Sual: Практическое отсутствие конфликта представляет угрозу для эффективной работы компании, так как: (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - сотрудники компании игнорируют мнение друг друга
 - компания затрудняется в адаптации к изменяющимся условиям внешней среды
 - внедрение каких-либо новшеств затруднено
 - нет борьбы идей и мнений
-

Bölmə: 0403

Ad	0403
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: По завершении конфликта не целесообразно (Çəki: 1)

- не вступать в отношения с недавним оппонентом
- проанализировать ошибки собственного поведения
- обобщить полученные знания и опыт решения проблемы
- снять дискомфорт (если он возник) в отношениях с окружающими
- минимизировать отрицательные последствия конфликта

Sual: Соперничество не оправдано в случаи (Çəki: 1)

- выгоды результата для отдельной личности или микрогруппы
- выгоды результата для всей группы, организации
- явной конструктивности предлагаемого решения
- важности исхода борьбы для проводящего данную стратегию
- отсутствию времени на уговоры оппонента

Sual: Компромисс не эффективен в случаях: (Çəki: 1)

- когда возможности одного из соперников значительно превышают возможности другого
- понимания оппонентом, что он и соперник обладают равными возможностями
- наличия взаимоисключающих интересов
- удовлетворения временным решением
- угрозы потерять все

Sual: Вынужденный или добровольный отказ от борьбы и сдача своих позиций, это есть: (Çəki: 1)

- приспособление
- компромисс
- силовое подавление
- избегание
- уступка

Sual: Что из ниже следующего предполагает направленность оппонентов на

конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения: (Çәкі: 1)

- сотрудничество
 - соперничество
 - приспособление
 - компромисс
 - товарищество
-

Sual: Сотрудничество наиболее эффективно в ситуациях: (Çәкі: 1)

- все ответы верны
 - сильной взаимозависимости оппонентов
 - склонности обоих игнорировать различие во власти
 - важности решения для обеих сторон
 - непредубежденности участников
-

Sual: Слишком высокий уровень конфликта угрожает эффективности работы компании, так как: (Çәкі: 1)

- все ответы верны
 - сотрудники отказываются принимать во внимание интересы других людей
 - инновационные разработки могут никогда не воплотиться в жизнь
 - персонал поглощен во взаимные неурядицы
 - сотрудники компании не согласны друг с другом по многим вопросам
-

Sual: Потенциальной возможностью возникновения конфликта является: (Çәкі: 1)

- увеличение степени взаимодействия людей
 - совместная работа над проектом
 - тесные связи между подразделениями
 - совместное обсуждение возникших проблем
 - обмен новейшими разработками
-

Sual: Структурные факторы, являющиеся причиной возникновения конфликтов не связаны с: (Çәкі: 1)

- национальными особенностями страны
- стратегией компании

- организацией работы в компании
- иерархией власти
- политикой компании

Bölmə: 0501

Ad	0501
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: К методам поддержания и развития сотрудничества относится: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод сохранения репутации партнера
- метод взаимного дополнения

Sual: К методам поддержания и развития сотрудничества относится: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- метод исключения социальной дискриминации
- метод разделения заслуг
- метод психологического настраивания
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Формой предотвращения конфликтов является: (Çəki: 1)

- институционализация отношений
- прекращение отношений
- обострение отношений
- продление отношений
- конфронтация отношений

Sual: Под институционализацией отношений подразумевается: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- создание постоянных или временных формальных отношений
- структуризацию и распределение ролей
- определенные оценки и модели поведения, которые серьезно затрудняют конфронтацию
- поляризацию мнений и позиций

ВÖЛМӘ: 0502

Ad	0502
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: На каком уровне предотвращения причин конфликта осуществляется устранение крупных, социальных, политических факторов, которые дезорганизуют социальную жизнь: (Çәki: 1)

- общесоциальный
- психологический
- институциональный
- функциональный
- системный

Sual: Сущностью какого метода поддержания и развития сотрудничества заключается в вовлечение возможного противника в свое дело и в создании условий, которые исключают противоречие и формируют общие интересы. (Çәki: 1)

- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод сохранения репутации партнера
- метод взаимного дополнения
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Сущностью какого метода поддержания и развития сотрудничества предполагает психологическую «настройку» на оппонента, «вхождение» в его положение, понимание его трудностей: (Çәki: 1)

- метод практической эмпатии

- метод согласия
- метод сохранения репутации партнера
- метод взаимного дополнения
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Какой метод поддержания и развития сотрудничества предполагает рассматривать противника не как врага, а как партнера достойного уважения. (Çәki: 1)

- метод сохранения репутации партнера
- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод взаимного дополнения
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Какой метод поддержания и развития сотрудничества заключается в создании ситуации, когда в совместном проекте допустима возможность использования определенных характеристик, черт своего партнера, которыми не обладает субъект (Çәki: 1)

- метод взаимного дополнения
- метод сохранения репутации партнера
- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод психологического «поглаживания»

BÖLMƏ: 0503

Ad	0503
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: В основе какого метода поддержания и развития сотрудничества лежит недопустимость подчеркиваний различий между партнерами или какого-либо превосходства одного над другим (Çәki: 1)

- метод исключения социальной дискриминации
- метод сохранения репутации партнера

- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Какой метод поддержания и развития сотрудничества позволяет избежать зависти, обид и других негативных моментов, окружающих и провоцирующих конфликт. (Çәki: 1)

- метод разделения заслуг
- метод сохранения репутации партнера
- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод психологического «поглаживания»

Sual: Какой метод поддержания и развития сотрудничества предполагает многообразное и позитивное воздействие на партнера. (Çәki: 1)

- метод психологического настраивания
- метод сохранения репутации партнера
- метод согласия
- метод практической эмпатии
- метод разделения заслуг

Sual: Какой метод поддержания и развития сотрудничества заключается в постоянной и последовательной деятельности по поддержанию хорошего настроения, положительных эмоций, метод позволяющий снять напряжение, вызвать чувство симпатии, и таким образом, затруднить возникновение конфликта: (Çәki: 1)

- метод психологического «поглаживания»
- метод психологического настраивания
- метод сохранения репутации партнера
- метод согласия
- метод практической эмпатии

Bölmə: 0601

Ad	0601
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относят: (Ҷəкі: 1)

- метод конфронтации
- метод ухода
- метод уступок и приспособления
- метод сглаживания
- метод скрытых действий

Sual: К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относят: (Ҷəкі: 1)

- метод совершенствования
- метод быстрого решения
- метод компромисса
- метод сотрудничества
- метод силы

Sual: Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать: (Ҷəкі: 1)

- ситуацию, когда тема конфликта напрямую затрагивает сущность проблемы
- тривиальность проблемы, лежащей в основе конфликта
- давление более важных обстоятельств
- охлаждение разгоревшихся страстей
- уход от принятия немедленного решения

Sual: Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать: (Ҷəкі: 1)

- высокий накал разгоревшихся страстей
- более эффективный потенциал у других сил и групп, способных разрешить конфликт
- ситуацию, когда тема конфликта лишь косвенно затрагивает существо проблемы или указывает на другие, более глубокие причины
- страх перед противоположной стороной
- неудачное время надвигающегося конфликта

Sual: Наиболее вероятный результат метода уступок и приспособления: (Ўэки: 1)

- «проигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-выигрыш»
 - может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш»
-

Sual: Вероятный результат метода сглаживания: (Ўэки: 1)

- «выигрыш-проигрыш», «выигрыш – выигрыш».
 - «выигрыш-выигрыш»
 - может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш»
 - «проигрыш-выигрыш».
-

Sual: Конечный результат метода скрытых действий: (Ўэки: 1)

- может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш»
 - выигрыш-выигрыш»
 - «проигрыш-выигрыш».
-

Sual: Наиболее вероятным результатом применения метода быстрого решения является: (Ўэки: 1)

- «выигрыш-выигрыш»
 - может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш»
 - «проигрыш-выигрыш».
-

Sual: Преимуществами метода быстрого решения не является: (Ўэки: 1)

- существует вероятность принятия неверного решения

- быстрота
 - взаимоуважительные формы убеждения сторон в ходе дебатов
 - подготовка решений на основе принципа консенсуса
 - взаимопонимание
-

Sual: Вероятный результат метода сотрудничества: (Çəki: 1)

- «выигрыш-выигрыш»
 - может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш»
 - «проигрыш-выигрыш»
-

Sual: Наиболее вероятный результат метода силы: (Çəki: 1)

- «выигрыш- проигрыш»
 - «выигрыш-выигрыш»
 - может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»
 - «выигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш»
 - «проигрыш-выигрыш»
-

Bölmə: 0602

Ad	0602
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Определите правильную последовательность этапов процесса управления конфликтами: 1.вскрытие конфликта 2.выявление причин 3.определение степени позитивности конфликта 4.нахождение методов управления или разрешения конфликтов. (Çəki: 1)

- 1,2,3,4
- 1,4,2,3
- 3,4,2,1

4,2,3,1

нет правильного ответа

Sual: Выделяют следующий стратегический метод управления конфликтными ситуациями в организациях: (Ѕәкі: 1)

все ответы верны

разъяснения требований к работе

применение механизма координации

установление общеорганизационных комплексных целей

использование системы вознаграждений

Sual: Не типичным в ходе применения метода ухода от конфликта является следующее поведение: (Ѕәкі: 1)

открытость и гласность мнений

чаще всего отрицается существование проблемы вообще, в надежде на то, что она исчезнет сама собой

затягивание решения проблемы

применение замедленных процедур, для подавления конфликта

использование секретности во избежание конфликта

Sual: Метод ухода от конфликта неприменим в случаях] (Ѕәкі: 1)

все ответы верны

важности проблемы

перспективы длительного существования основ данного конфликта

когда потеря времени в перспективе приводит к потере инициативы и большим издержкам

нет правильного ответа

Sual: Результат конфликта при использовании метода ухода от конфликта вмещается в схему: (Ѕәкі: 1)

«выигрыш – проигрыш».

«выигрыш-выигрыш»

может колебаться от варианта «проигрыш-проигрыш», до варианта «выигрыш-выигрыш»

«выигрыш-проигрыш», выигрыш-выигрыш»

«проигрыш-выигрыш».

Sual: Метод компромисса используют: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - для выхода из создавшейся ситуации, когда сотрудничество или соперничество не дают успеха
 - когда обе стороны считают, что их цели могут быть раньше реализованы с помощью переговоров на основе соглашения типа: «дай-возьми»
 - если обе стороны имеют достаточно времени
 - если ресурсы ограничены
-

Sual: К ограничениям для применения метода компромисса не относится: (Ќәкі: 1)

- когда сотрудничество или соперничество больше не дают успеха
 - нереалистичность первоначально занятой позиции по причине ее неадекватной оценки
 - принятое решение слишком аморфно и не будет эффективным
 - когда компромисс не будет эффективен
 - в случае оспаривания участниками конфликта принятых ими обязательств
-

Sual: Как называется метод управления конфликтами, когда соперничающие стороны действуют совместно в поиске наилучшего варианта выхода из конфликтной ситуации (Ќәкі: 1)

- метод сотрудничества
 - метод «быстрого решения»
 - метод сглаживания
 - метод компромисса
 - метод силы
-

Sual: Метод сотрудничества не применим в случаях: (Ќәкі: 1)

- когда не соблюдается принципа обязательности конфликтующих сторон и отсутствует умение использовать процесс сотрудничества
- когда одна из сторон нуждается в выявлении своих объективных целей в конфликте
- выявление позиций социальной группы, придерживающейся другой линии в перспективе
- выработка соглашений на основе принципа консенсуса

когда есть время для поиска альтернативы, удовлетворяющей притязания обеих сторон

Sual: Метод силы не применим (Ҷәкі: 1)

- когда у администрации нет преимуществ над работниками
 - когда необходимо быстрое решительное действие
 - в случае необходимости введения непопулярных решений
 - когда сильная сторона осознает свою правоту
 - против социальных групп с деструктивным поведением
-

Sual: Суть, какого метода управления конфликтами заключается в стремлении одной стороны навязать другой свое решение: (Ҷәкі: 1)

- метод силы
 - метод «быстрого решения»
 - метод сглаживания
 - метод компромисса
 - метод сотрудничества
-

Sual: К достоинству метода компромисса не относится: (Ҷәкі: 1)

- аморфность принятого решения
 - возможность определения и решения спорных вопросов для обеих сторон
 - фокусирование внимания на взаимных интересах
 - использование объективных критериев в ходе переговоров
 - ведение переговоров на основе уважения достоинства обеих сторон
-

BÖLMƏ: 0603

Ad	0603
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Метод уступок и приспособления не используется в случаях: (Ҷәкі: 1)

- когда явное преимущество на вашей стороне и вы выигрываете

когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е. показать свою рассудительность

когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас (то есть, когда важнее удовлетворить запросы другой стороны во имя будущей кооперации)

формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций

когда стабильность наиболее важна

Sual: Применение метода скрытых действий необходимо в случае: (Ќәкі: 1)

когда управление конфликтом нуждается, по мнению администрации, в скрытых средствах его урегулирования

когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е. показать свою рассудительность

когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас

формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций

когда стабильность наиболее важна

Sual: Причинами выбора такого метода скрытых действий могут быть: (Ќәкі: 1)

все ответы верны

стечение экономических, политических, социальных или психологических обстоятельств, делающих невозможным открытый конфликт

нежелание иметь дело с открытым конфликтом из-за боязни потери имиджа

невозможность вовлечения противоположной стороны в конфликтные действия по существующим правилам

отсутствие ресурсного (силового) паритета сталкивающихся между собой сторон

Sual: Негативные последствия применения метода скрытых действий: (Ќәкі: 1)

все ответы верны

скрытое или открытое сопротивление разного рода секретным действиям

распространение среди работников негативных настроений по отношению к руководству

возможность возникновения сильного социального конфликта на почве скрытности

акты саботажа

Sual: Метод быстрого решения не используется: (Ҷаќи: 1)

- есть необходимость в тщательной выработке решений
 - при лимите времени для принятия решения
 - когда одна из сторон конфликта меняет свою позицию под влиянием аргументов другой или в связи с получением новой объективной информации
 - когда обе стороны желают участвовать в поиске более приемлемых вариантов соглашений
 - когда отсутствует явное (опасное) обострение конфликтной ситуации
-

Sual: Метод компромисса не используют (Ҷаќи: 1)

- если желателен результат «выигрыш-проигрыш»
 - когда цели конфликта достаточно важны, но затрачивать еще более усилий на его продолжение или усиление нет необходимости
 - когда оппоненты действуют с равными усилиями во взаимоисключающих направлениях и имеют прямо противоположные цели
 - для достижения временных соглашений по комплексным проблемам
 - для достижения целесообразных решений в условиях ограниченного времени
-

Sual: Какой метод управления конфликтами используется в организациях ориентированных на коллективные методы взаимодействия, также в странах традиционного коллективизма (Ҷаќи: 1)

- метод сглаживания
 - метод быстрого решения
 - метод компромисса
 - метод сотрудничества
 - метод силы
-

Sual: Суть какого метода управления конфликтом является - решение по предмету и проблеме принимается в самые короткие сроки, почти мгновенно: (Ҷаќи: 1)

- метод «быстрого решения»
 - метод сглаживания
 - метод компромисса
 - метод сотрудничества
 - метод силы
-

Ad	0701
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Один из наиболее древних способов разрешения конфликтов: (Çəki: 1)

- медиация
- медитация
- модуляция
- модификация
- коммуникация

Sual: Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в: (Çəki: 1)

- США
- Англии
- Германии
- Японии
- Китае

Sual: Медиация как общественно значимая деятельность сформировалась в : (Çəki: 1)

- начале 60-х годов, 20 в
- 17 в
- 20-х г. 20 в
- 21в
- 14 в

Sual: В качестве официальных медиаторов могут быть: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- межгосударственные организации
- отдельные государства
- государственные правовые институты

правительственные или другие государственные комиссии

Sual: Неофициальными медиаторами обычно являются: (Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
 - представители религиозных организаций
 - профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
 - неформальные лидеры социальных групп разного уровня
-

Sual: К методам урегулирования конфликтов не относится: (Ҷаќи: 1)

- уклонение
 - посредничество
 - переговоры
 - арбитраж
 - интегральный метод
-

Sual: Процесс урегулирования включает (Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - выбор способа урегулирования конфликта, типа медиаторства
 - реализацию выбранного способа
 - уточнение информации и принимаемых решений
 - снятие послеконфликтного напряжения в отношениях оппонентов
-

Sual: Анализ конфликтной ситуации состоит в следующем (Ҷаќи: 1)

- получение информации о конфликте
 - сбор данных о конфликте
 - анализ полученной информации
 - оценка конфликтной ситуации
 - все ответы верны
-

Sual: Что из ниже следующего не верно: медиатор- посредник может обеспечить: (Ҷаќи: 1)

- применение санкций к сторонам

- оказание помощи в поиске решения
 - содействие нормализации отношений
 - оказание помощи в организации общения
 - контроль за выполнением соглашения
-

Sual: Что из ниже следующего не верно: ме-диатор- посредник может обеспечить: (Ѕәкі: 1)

- определение правого и неправого
 - оказание помощи в поиске решения
 - содействие нормализации отношений
 - оказание помощи в организации общения
 - контроль за выполнением соглашения
-

Sual: Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наименее авторитарна: (Ѕәкі: 1)

- наблюдатель
 - арбитр
 - посредник
 - помощник
 - третейский судья
-

Sual: Чья роль третьей стороны в урегулировании конфликта наиболее авторитарна: (Ѕәкі: 1)

- третейский судья
 - арбитр
 - посредник
 - помощник
 - наблюдатель
-

Sual: Выделяют следующую роль третьей стороны в конфликте: (Ѕәкі: 1)

- арбитр
- представитель
- агент

брокер

адвокат

Sual: Выделяют следующую роль третьей стороны в конфликте (Çәki: 1)

третейский судья

верховный судья

народный судья

всевышней судья

присяжный заседатель

Bölmə: 0702

Ad	0702
----	------

Suallardan	15
------------	----

Maksimal faiz	15
---------------	----

Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
----------------------	-------------------------------------

Suallar təqdim etmək	1 %
----------------------	-----

Sual: В качестве официальных медиаторов не могут быть: (Çәki: 1)

известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности (политики, бывшие государственные деятели)

представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п

общественные организации

профессиональные медиаторы-конфликтологи

правительственные или другие государственные комиссии

Sual: К официальным медиаторам не относится: (Çәki: 1)

представители религиозных организаций

представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п

общественные организации

профессиональные медиаторы-конфликтологи

правительственные или другие государственные комиссии

Sual: К официальным медиаторам не относится: (Љәкі: 1)

- известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
 - представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
 - общественные организации
 - профессиональные медиаторы-конфликтологи
 - правительственные или другие государственные комиссии
-

Sual: К официальным медиаторам не относится: (Љәкі: 1)

- профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
 - представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
 - общественные организации
 - профессиональные медиаторы-конфликтологи
 - правительственные или другие государственные комиссии
-

Sual: К официальным медиаторам не относится: (Љәкі: 1)

- неформальные лидеры социальных групп разного уровня
 - представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
 - общественные организации
 - профессиональные медиаторы-конфликтологи
 - правительственные или другие государственные комиссии
-

Sual: К неофициальными медиаторами обычно не относится: (Љәкі: 1)

- общественные организации
 - известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
 - представители религиозных организаций
 - профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
 - неформальные лидеры социальных групп разного уровня
-

Sual: Неофициальными медиаторами обычно являются: (Љәкі: 1)

- профессиональные медиаторы-конфликтологи
- известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности

- представители религиозных организаций
 - профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
 - неформальные лидеры социальных групп разного уровня
-

Sual: Неофициальными медиаторами обычно являются: (Ҙәкі: 1)

- правительственные или другие государственные комиссии
 - известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности
 - представители религиозных организаций
 - профессиональные психологи, педагоги, социальные работники
 - неформальные лидеры социальных групп разного уровня
-

Sual: Что из ниже перечисленного не относится к стилю урегулирования конфликта, а является методом его урегулирования: (Ҙәкі: 1)

- переговоры
 - участие
 - уклонение
 - поиск компромисса
 - интегральный метод
-

Sual: Способ урегулирования конфликтов, в котором третья сторона содействует переговорам между конфликтующими сторонами, называется: (Ҙәкі: 1)

- посредничество
 - переговоры
 - арбитраж
 - судебный процесс
 - компромисс
-

Sual: Что из ниже следующего не верно: медиатор- посредник может обеспечить: (Ҙәкі: 1)

- волевое прекращение конфликта
- оказание помощи в поиске решения
- содействие нормализации отношений
- оказание помощи в организации общения

контроль за выполнением соглашения

Sual: Что из ниже следующего не верно: ме́диатор- посредник может обеспечить: (Ҷәкі: 1)

- разведение конфликтующих сторон
 - оказание помощи в поиске решения
 - содействие нормализации отношений
 - оказание помощи в организации общения
 - контроль за выполнением соглашения
-

Sual: Что из ниже следующего не верно: ме́диатор- посредник может обеспечить: (Ҷәкі: 1)

- блокирование борьбы
 - оказание помощи в поиске решения
 - содействие нормализации отношений
 - оказание помощи в организации общения
 - контроль за выполнением соглашения
-

Sual: Укажите факторы, которые не влияют на эффективность деятельности третьей стороны в конфликте. (Ҷәкі: 1)

- организационно-правовая форма организации
 - мотивированность обеих сторон на совместную работу
 - особенности и характер деятельности третьей стороны
 - настойчивость в действиях третьей стороны
 - степень напряженности конфликта
-

Sual: Укажите факторы, которые не влияют на эффективность деятельности третьей стороны в конфликте (Ҷәкі: 1)

- организационно-правовая форма организации
 - мотивированность обеих сторон на совместную работу
 - длительность конфликта
 - характер отношений сторон
 - выбираемые тактики и техники
-

BÖLMƏ: 0703

Ad	0703
Suallardan	18
Maksimal faiz	18
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- объектом регулирования является затянувшийся конфликт
- стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения
- по-разному трактуются правовые нормы или другие критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта
- одной из сторон нанесен серьезный ущерб и она требует санкций по отношению к оппоненту

Sual: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут
- оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением
- происходит опасная эскалация конфликтных событий, существует непосредственная угроза применения насилия
- одной из сторон массированно применяется насилие

Sual: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- третьей стороне лично невыгоден этот конфликт
- конфликт отрицательно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
- стороны не пришли к согласию, а у третьей стороны есть возможность удовлетворить интересы обеих сторон
- одной из сторон массированно применяется насилие

Sual: Что из ниже перечисленного не верно: Стороны сами обращаются к медиатору в

следующих случаях, когда: (Сэки: 1)

- конфликт положительно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
 - объектом регулирования является затянувшийся конфликт
 - стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения
 - по-разному трактуются правовые нормы или другие критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта
 - одной из сторон нанесен серьезный ущерб и она требует санкций по отношению к оппоненту
-

Sual: Что из ниже перечисленного не верно: Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда: (Сэки: 1)

- стороны пришли к согласию, а у третьей стороны нет возможности удовлетворить интересы обеих сторон
 - сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут
 - оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением
 - происходит опасная эскалация конфликтных событий, существует непосредственная угроза применения насилия
 - одной из сторон массированно применяется насилие
-

Sual: Что из ниже перечисленного не верно. Стороны сами обращаются к медиатору в следующих случаях, когда: (Сэки: 1)

- конфликт выгоден обеим сторонам
 - третьей стороне лично невыгоден этот конфликт
 - конфликт отрицательно влияет на среду, которая контролируется третьей стороной
 - стороны не пришли к согласию, а у третьей стороны есть возможность удовлетворить интересы обеих сторон
 - одной из сторон массированно применяется насилие
-

Sual: Укажите правильную последовательность ролей третьей стороны в урегулировании конфликта по мере понижения авторитарности: 1. третейский судья 2. арбитр 3. наблюдатель 4. посредник 5. помощник (Сэки: 1)

- 1, 2, 4, 5, 3
- 3, 4, 5, 1, 2
- 2, 3, 5, 1, 4

1, 2, 3, 4, 5

5, 4, 3, 2, 1

Sual: В каких условиях, целесообразен такой тип медиаторства, как третейский судья или арбитр (Ќәкі: 1)

все ответы верны

если требуется быстрое решение

позиции сторон не определены

стороны не могут найти взаимоприемлемое решение

при ужесточении конфликта

Sual: Найдите правильную последовательность трех основных этапов процесса медиации. 1. Знакомство с конфликтом 2. Работа с конфликтующими сторонами. . 3. Ведение переговоров (Ќәкі: 1)

1,2,3

1,3,2

3,2,1

3,1,2

2,1,3

Sual: Эффективность медиации определяется следующими особенностями и характером деятельности третьей стороны (Ќәкі: 1)

все ответы верны

заинтересованность третьей стороны в урегулировании конфликта

наличие знаний и профессиональных качеств по проведению регулирующего процесса, а также способности убеждать

наличие опыта успешного регулирования конфликтов в прошлом

знание ситуации, обстановки, особенностей конфликта

Sual: Какой вид тактики взаимодействия медиатора с оппонентами в ходе переговоров не может быть (Ќәкі: 1)

агрессия

тактика поочередного выслушивания

сделка

челночная дипломатии

давление на одного из оппонентов

Sual: Для уяснения ситуации и предлагаемых предложений в период острого конфликта, когда разъединение сторон невозможно, медиатор использует следующую тактику взаимодействия с оппонентами (Ғәкі: 1)

- тактика поочередного выслушивания
 - директивное воздействие
 - сделка
 - челночная дипломатии
 - давление на одного из оппонентов
-

Sual: Как называется тактика взаимодействия с оппонентами, в случае, когда медиатор разделяет конфликтующие стороны и постоянно курсирует между ними, согласуя различные аспекты соглашения, в результате чего обычно достигается компромисс: (Ғәкі: 1)

- челночная дипломатии
 - директивное воздействие
 - сделка
 - тактика поочередного выслушивания
 - давление на одного из оппонентов
-

Sual: Конфликтологическая компетентность исключает из себя: (Ғәкі: 1)

- не умение оценивать и объяснять возникающие проблемные ситуации
 - понимание природы противоречий и конфликтов между людьми
 - формирование у себя и подчиненных конструктивного отношения к конфликтам в организации
 - обладание навыками неконфликтного общения в трудных ситуациях
 - наличие навыков управления конфликтными явлениями
-

Sual: Конфликтологическая компетентность исключает из себя: (Ғәкі: 1)

- способность создания условий возникновения конфликта
- умение развивать конструктивные начала возникающих конфликтов
- умение предвидеть возможные последствия конфликтов
- умение конструктивно регулировать противоречия и конфликты
- наличие навыков управления конфликтными явлениями

Sual: В каких ситуациях не обязательно использовать модель арбитр, а достаточно воспользоваться посредником (Çәki: 1)

- равенства должностных статусов участников конфликта
 - руководитель имеет дело с быстро обостряющимся конфликтом
 - одна из сторон явно неправа
 - конфликт протекает в экстремальных условиях
 - служебные обязанности определяют его действия именно как арбитра
-

Sual: Руководитель не может выступать в роли посредника при урегулировании конфликтов, и необходим арбитр, в ситуациях (Çәki: 1)

- конфликт протекает в экстремальных условиях
 - равенства должностных статусов участников конфликта
 - длительных, неприязненных, сложных взаимоотношений сторон
 - наличия у оппонентов хороших навыков общения и поведения
 - отсутствия четких критериев разрешения проблемы
-

Sual: Способ урегулирования конфликта, когда деловые конфликты передаются независимому арбитру, который расследует факты, выслушивает мнение обеих сторон и выносит решение, называется: (Çәki: 1)

- арбитраж
 - переговоры
 - судебный процесс
 - компромисс
 - посредничество
-

Bölmə: 0801

Ad	0801
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К функции коммерческих переговоров относится (Çәki: 1)

- все ответы верны

- информационная
 - коммуникативная
 - регулятивная
 - контрольная
-

Sual: Решение, принятое в результате взаимной уступки сторон, участников коммерческих переговоров, называется: (Ҷәкі: 1)

- компромисс
 - контекст
 - консилиум
 - контракт
 - компетенция
-

Sual: Замещение цели на коммерческих переговорах называется: (Ҷәкі: 1)

- сублимация
 - проекция
 - комплектация
 - ассимиляция
 - компенсация
-

Sual: Продолжительный обмен сведениями, точками зрения, часто провожающий принятием решений, это есть: (Ҷәкі: 1)

- переговоры
 - интервью
 - доклад
 - приветственная речь
 - информационная речь
-

Sual: К монологическим видам общения не относится: (Ҷәкі: 1)

- переговоры
- приветственная речь
- реклама
- информационная речь

доклад

Sual: Тактика общения с агрессивным клиентом не предполагает (Çәki: 1)

- ответ такой же агрессией
 - внимательного выслушивания его мыслей
 - не попадания на провокации
 - выражения к данному клиенту сочувствия и понимания
 - уважительного обращения к клиенту
-

BÖLMƏ: 0802

Ad	0802
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Определить правильную последовательность этапов подачи позиции на коммерческих переговорах: (Çәki: 1)

- взаимное уточнение интересов – обсуждение концепций – согласование интересов – выработка договоренностей
 - обсуждение концепции – взаимное уточнение интересов – выработка договоренностей – согласование интересов
 - выработка договоренностей – взаимное уточнение интересов – согласование интересов
 - взаимное уточнение интересов – выработка договоренностей – согласование интересов – обсуждение концепции
 - согласование интересов – обсуждение концепций – взаимное уточнение интересов – выработка договоренностей
-

Sual: Что не является ошибкой при ведении переговоров: (Çәki: 1)

- учет особенностей делового этикета партнеров из-за рубежа
 - плохая подготовка переговоров
 - возникновение споров внутри делегации за столом переговоров
 - наличие в делегации недостаточно профессиональных людей
 - не учет особенностей делового общения партнеров из другой страны
-

Sual: Найдите шесть основных правил, способствующих успеху коммерческих переговоров: (Џәкі: 1)

- рациональность, понимание, общение, избегание поучительного тона, принятие точки зрения оппонента, достоверность
 - алчность, рациональность, лживость, понимание, общение, достоверность
 - предоставление ложной информации, рациональность, алчность, общение, понимание, достоверность
 - враждебность, рациональность, лживость, достоверность, принятие точки зрения оппонента, общение
 - иррациональность, достоверность, общение, понимание, лживость, враждебность
-

Sual: Трудно вести коммерческие переговоры с оппонентом, позиция которого сильнее. Здесь полезна следующая рекомендация (Џәкі: 1)

- все ответы верны
 - увязать обсуждение разных вопросов в один «пакет»
 - обратиться к общественному мнению
 - обратиться к посреднику
 - рассмотреть будущие отношения с оппонентом
-

Sual: Способом подачи позиции, используемый участниками коммерческих переговоров, не является: (Џәкі: 1)

- нейтрализация позиции
 - открытие позиции
 - закрытие позиции
 - подчеркивание общности в позициях
 - подчеркивание различий в позициях
-

Sual: Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется следующее (Џәкі: 1)

- применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
 - не убеждать партнера в ошибочности его позиции
 - не следует рассматривать уступку партнера как проявление слабости
 - внимательно слушать оппонента
 - не перебивать оппонента
-

Sual: Совокупность действий и принципов их реализации, предпринимаемых партнерами в ходе коммерческих переговоров, называется: (Џәкі: 1)

- технология переговоров
 - тактика переговоров
 - процесс переговоров
 - этап переговоров
 - способ ведения переговоров
-

Sual: К специфическим приемам влияния на деловых партнеров в процессе коммерческих переговоров не относится: (Џәкі: 1)

- затяжка
 - выдвижение требований в последнюю минуту
 - постепенное повышение сложности проблемы
 - разделение проблемы на отдельные составляющие
 - пакетирование
-

Sual: К тактическим приемам влияния на деловых партнеров, применяемых на определенных этапах переговоров, не относится: (Џәкі: 1)

- уход
 - завышение требований
 - расстановка ложных акцентов в собственной позиции
 - отмалчивание
 - блеф
-

Sual: К личностным качествам и свойствам участников коммерческих переговоров, способствующих их конструктивному проведению, не относят: (Џәкі: 1)

- нерешительность
 - высокие моральные качества
 - нервно-психическая устойчивость
 - профессионализм
 - корпоративное чувство
-

ВÖЛМӘ: 0803

Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что из ниже перечисленного не относится к четырем основным правилам взаимодействия на коммерческих переговорах (4-х шаговый метод достижения соглашения на переговорах): (Ҷәкі: 1)

- преследуйте только свою выгоду
- отделите человека от проблемы
- сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
- изучите варианты, которые могут удовлетворить обе стороны
- найдите объективные критерии

Sual: Что из ниже перечисленного не является несостоятельным аргументом, которые используют стороны на коммерческих переговорах: (Ҷәкі: 1)

- точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения
- домыслы, догадки, предположения, измышления
- суждения на основе подтасованных фактов
- потерявшие силу решения
- ложные заявления и показания

Sual: К несостоятельному аргументу, который используется сторонами на коммерческих переговорах, относится: (Ҷәкі: 1)

- суждения на основе подтасованных фактов
- законы, уставы, руководящие документы
- экспериментально проверенные выводы
- заключения экспертов
- показания свидетелей и очевидцев событий

Sual: Прием влияния на деловых партнеров, используемый на всех этапах коммерческих переговорах, но имеющий свою специфику в применении на каждом из них: (Ҷәкі: 1)

- пакетирование
- уход
- затяжка

выжидание

салями

Sual: Угрозы и давление на оппонента, в процессе коммерческих переговоров, направленные с целью добиться уступок от него, могут быть реализованы в следующих формах: (Ҷаќи: 1)

все ответы верны

предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента

указания на возможность прерывания переговоров

демонстрация силы

предъявление ультиматума

Sual: Что из ниже перечисленного не включается в механизм проведения процесса коммерческих переговоров: (Ҷаќи: 1)

достижение собственной цели любым путем

согласование целей и интересов

стремление к взаимному доверию сторон

обеспечение баланса власти

обеспечение взаимного контроля

Sual: Согласование интересов и целей участников коммерческих переговоров станет эффективным, если: (Ҷаќи: 1)

стороны ориентированы на решение проблемы

отношения между сторонами плохие

скрытые отношения сторон

стороны не готовы к корректировке своих целей

стороны преследуют собственные интересы, не считаясь с интересами друг друга

Sual: К сильному аргументу, который помогает при проведении коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности, не относится: (Ҷаќи: 1)

точно установленные и взаимосвязанные факты и суждение

домыслы, догадки, предположения, измышления

законы, уставы, руководящие документы

экспериментально проверенные выводы

показания свидетелей и очевидцев событий

Sual: Что из ниже перечисленного является сильным аргументом, который поможет вам на коммерческих переговорах убедить вашего партнера в вашей правильности: (Ҷәкі: 1)

- экспериментально проверенные выводы
 - доводы личного характера
 - доводы, версии и обобщения, сделанные на основе догадок предположений, ощущений
 - выводы из неполных статистических данных
 - аналогии и непоказательные примеры
-

BÖLMƏ: 0901

Ad	0901
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что не способствует успешному ведению деловых переговоров: (Ҷәкі: 1)

- возникновение споров внутри делегации за столом переговоров
 - хорошая подготовка переговоров
 - наличие в делегации достаточно профессиональных людей
 - учет особенностей делового этикета партнеров из-за рубежа
 - умение сторон избегать конфликтные ситуации
-

Sual: Что из ниже перечисленного не относится к правилам способствующих успеху коммерческих переговоров: (Ҷәкі: 1)

- иррациональность
 - понимание
 - общение
 - достоверность
 - принятие точки зрения оппонента
-

Sual: Механизм проведения коммерческих переговоров включает: (Ҷәкі: 1)

- стремление к взаимному доверию
 - достижение собственной выгоды любым путем
 - дисбаланс власти
 - отсутствие взаимного контроля
 - несогласованность целей
-

Sual: В ходе уточнения интересов концепций и позиций участников коммерческих переговоров (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
 - снимается информационная неопределенность по обсуждаемой проблеме
 - находится общий язык с партнером по переговорам
 - уточняются позиции сторон
 - определяются приоритеты сторон
-

Sual: Переговоры можно считать неудавшимися, если: (Ўэкі: 1)

- одна из сторон высоко оценивает их итоги
 - обе стороны высоко оценивают их итоги
 - высокая степень решения проблемы
 - обеими сторонами были выполнены взятые на себя обязательства
 - удовлетворены все интересы сторон
-

Sual: На переговоры следует идти: (Ўэкі: 1)

- психологически подготовленным
 - обиженным
 - возбужденным
 - напряженным
 - эмоциональным
-

Sual: Формирование делегации охватывает: (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
- уточнение количественного состава группы
- уточнение персонального состава группы

подбор конкретных кандидатур

назначение главы

Sual: Важным критерием при формировании делегации относят: (Џәкі: 1)

профессионализм

психологическая несовместимость

недостаточность навыков

небольшой опыт

низкая коммуникативность

Sual: К механизму переговорного процесса не относится: (Џәкі: 1)

неуважительные межличностные отношения оппонента

согласование целей и интересов

стремление к взаимному доверию сторон

обеспечение баланса власти

обеспечение взаимного контроля сторон

Sual: Прием, имеющий широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров: (Џәкі: 1)

уход

завышение требований

отмалчивание

блеф

расстановка ложных акцентов

Sual: К приемам, имеющим широкое применение на всех этапах коммерческих переговоров не относится: (Џәкі: 1)

отмалчивание

уход

затяжка

выжидание

салями

Ad	0902
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Сogласование интересов и целей участников коммерческих переговоров не приведут к желаемым результатам, если: (Çәki: 1)

- отношения сторон скрытые
- стороны ориентируются на решение проблемы
- между сторонами хорошие отношения
- стороны считаются с интересами друг друга
- нет правильного ответа

Sual: Качество и свойство участников коммерческих переговоров, способствующее достижению продуктивного результата переговоров: (Çәki: 1)

- корпоративное чувство
- нервно-психологическая неустойчивость
- нерешительность
- отсутствие высоких моральных качеств
- не высокий уровень профессионализма

Sual: Тактика общения с агрессивным клиентом предполагает: (Çәki: 1)

- внимательное выслушивание его мыслей
- ответ агрессией на агрессию
- провоцирование и само попадание на провокации
- выражения к данному клиенту ненависти и не понимания
- неуважительное обращение клиенту

Sual: Цель какого вида коммерческих переговоров является формирование новых отношений и заключение новых соглашений: (Çәki: 1)

- переговоры по созданию новых условий
- переговоры о продлении действующих соглашений

- переговоры о нормализации
 - переговоры о перераспределении
 - переговоры по достижению побочных эффектов
-

Sual: Целью какого вида коммерческих переговоров является перевод конфликтных отношений к более конструктивному общению аппонентов: (Ѕәкі: 1)

- переговоры о нормализации
 - переговоры о продлении действующих соглашений
 - переговоры по созданию новых условий
 - переговоры о перераспределении
 - переговоры по достижению побочных эффектов
-

Sual: Налаживание новых связей и отношений относятся к следующей функции коммерческих переговоров: (Ѕәкі: 1)

- коммуникативной
 - информационной
 - компромиссной
 - регуляционной
 - контрольной
-

Sual: Компромисс нереален тогда, когда: (Ѕәкі: 1)

- стороны не готовы идти на уступки друг к другу
 - стороны готовы удовлетворить хотя бы часть интересов друг друга
 - имеется наличие критериев, позволяющих определить законность требований или равенство уступок
 - уступки не выходят за рамки минимальных значений интересов обеих сторон
 - стороны могут найти «срединное решение»
-

Sual: К организационным моментам подготовки коммерческих переговоров не относят (Ѕәкі: 1)

- определение концепции переговоров
- формирование делегации
- определение места и времени встречи
- определение повестки для каждого заседания

согласование заинтересованными организациями касающихся их вопросов

Sual: Содержательная сторона подготовки к коммерческим переговорам не включает (Çəki: 1)

- определение главы делегации
 - анализ проблемы и интересов участников
 - формирование общего подхода к переговорам
 - формирование собственной позиции на переговорах
 - определение возможных вариантов решения
-

Sual: Для повышения эффективности подготовки коммерческих переговоров возможны: (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - проведение экономической, правовой или иной экспертизы
 - составление балансных листов
 - проведение переговоров по методу «мозгового штурма»
 - выявление степени риска и неопределенности
-

BÖLMƏ: 0903

Ad	0903
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: После завершения переговоров необходимо провести анализ их содержательной и процессуальной стороны т.е. обсудить: (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - что способствовало успеху переговоров
 - какие возникали трудности и как они преодолевались
 - какого было поведение оппонента на переговорах
 - какой опыт ведения переговоров можно использовать
-

Sual: . Позиции партнера на коммерческих переговорах моделируют, не учитывая следующий момент: (Çəki: 1)

- пол и возраст партнера
 - исходные установки
 - тактики, к которым партнер отдает предпочтения
 - интересы партнера, которые совпадают с собственными интересами
 - интересы партнера, которые не совпадают с собственными интересами
-

Sual: На этапе подготовки переговоров следует придерживаться таких рекомендаций: (Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - учитывать важность психологической подготовки к переговорам
 - учитывать особенность организационной подготовки к переговорам
 - тщательно подготовить содержательную часть
 - учитывать тактико-методические подходы и способы организации ведения переговоров
-

Sual: Что из ниже следующего не является основным правилом взаимодействия на коммерческих переговорах: (Ҷаќи: 1)

- сконцентрируетесь на позициях, а не на интересах
 - отделите человека от проблемы
 - изучите варианты, которые могут удовлетворить обоих
 - найдите объективный критерий
 - сконцентрируйтесь на интересах, а не на позициях
-

Sual: Способ подачи позиций, который может использоваться участниками коммерческих переговоров является: (Ҷаќи: 1)

- все ответы верны
 - открытие позиций
 - закрытие позиции
 - подчеркивание общности в позициях
 - подчеркивание различий в позициях
-

Sual: Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров не рекомендуется: (Ҷаќи: 1)

- убеждать партнера в ошибочности его позиций

- не применять первым приемы, вызывающие конфронтацию
 - внимательно выслушивать оппонента
 - не убеждать партнера в ошибочности его позиций
 - не перебивать оппонента
-

Sual: Для конструктивного взаимодействия с оппонентом в ходе коммерческих переговоров рекомендуется: (Ҷаќи: 1)

- не принимать первым приемы вызывающие конфронтацию
 - перебивать оппонента
 - убеждать партнера в ошибочности его позиций
 - быть пассивным
 - не выслушивать оппонента
-

Sual: К приемам, относящимся ко всем этапам коммерческих переговоров, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них является: (Ҷаќи: 1)

- выдвижение требований в последнюю минуту
 - уход
 - затяжка
 - выжидание
 - выражение несогласия
-

Sual: К приемам, относящимся ко всем этапам коммерческих переговоров, но имеющие свою специфику в применении на каждом из них не является: (Ҷаќи: 1)

- уход
 - пакетирование
 - выдвижение требований в последнюю минуту
 - постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов
 - разделение проблемы на отдельные составляющие
-

Sual: Расстановка ложных собственных позиций относятся к приемам (Ҷаќи: 1)

- применяемые на определенных этапах переговоров
- применяемых на всех этапах переговоров, но имеющие свою специфику применения на каждом из них
- широко применяемых на всех этапах переговоров

- применяемых при подготовке переговоров
- применяемых при организации приема делегации

Bölmə: 1001

Ad	1001
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К формам индустриального конфликта не относится: (Çəki: 1)

- бойкот
- абсентеизм
- саботаж
- ограничение производительности и отказ от сотрудничества
- забастовки

Sual: К типам забастовки не относится: (Çəki: 1)

- вооруженная забастовка
- политическая забастовка
- обычная забастовка
- экономическая забастовка
- итальянская забастовка

Sual: К типам забастовки не относится (Çəki: 1)

- немая забастовка
- забастовка по типу «замедления работы»
- пульсирующая забастовка
- оккупационная забастовка
- символические забастовки информационная забастовка

Sual: Забастовка, направленная против решений органов власти и управления: (Çəki: 1)

- политическая забастовка

- забастовка по типу «замедления работы»
 - пульсирующая забастовка
 - оккупационная забастовка
 - символические забастовки
-

Sual: Самый распространенный тип забастовок: (Ќәкі: 1)

- обычная забастовка
 - забастовка по типу «замедления работы»
 - пульсирующая забастовка
 - оккупационная забастовка
 - символические забастовки
-

Sual: Оккупационная забастовка, но без прекращения работы, это есть: (Ќәкі: 1)

- активная забастовка
 - экономическая забастовка
 - политическая забастовка
 - обычная забастовка
 - итальянская забастовка
-

Sual: Все забастовки можно разделить на: (Ќәкі: 1)

- классические и примитивные
 - сложные и простые
 - однофакторные и многофакторные
 - единичные и массовые
 - местные и интернациональные
-

Sual: К основным причинам забастовок относят: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
- требование об увеличении заработной платы и другие спорные ситуации вокруг нее
- продолжительность рабочего дня
- споры о границах ответственности
- кадровые вопросы

Sual: Что из ниже перечисленного не верно характеризует стихийные забастовки: (Ҷәкі: 1)

- организуются профсоюзами
 - возникают спонтанно по инициативе «снизу»
 - не санкционированы профсоюзами
 - не имеют программы протеста
 - не имеют организационных структур
-

Sual: Что из ниже перечисленного не верно характеризует классические забастовки: (Ҷәкі: 1)

- выходят за рамки легитимных форм борьбы
 - организуются профсоюзами
 - имеют организационные структуры
 - имеют признанных лидеров, разработанные требования
 - проводятся в рамках конституционно-правовых норм данного государства
-

ВӖЛМӖ: 1002

Ad	1002
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Временная остановка работы или продолжение ее в нетрадиционных формах группой работников в целях выражения недовольства или реализации своих требований, называется: (Ҷәкі: 1)

- забастовка
 - прогул
 - бойкот
 - отпуск
 - простой
-

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует политическую забастовку (Ҷәкі: 1)

- изобретена и применялась лишь в СССР в период перестройки

- организуются руководством профессиональных союзов
 - формы проявления сводятся к остановкам производства в пределах нескольких часов
 - могут быть организованы демонстрации и марши протеста
 - остановка работы и ее причины не имеют прямой связи с рабочими местами забастовщиков
-

Sual: Тип забастовки, когда работники предприятия или отдельного его подразделения прекращают производство, покидают рабочие места, или не выходят на работу: (Ќәкі: 1)

- обычная забастовка
 - забастовка по типу «замедления работы»
 - пульсирующая забастовка
 - оккупационная забастовка
 - символические забастовки
-

Sual: Суть какого типа забастовки – отказ работников в получении заработной платы, премий и т.п. до удовлетворения своих требований (Ќәкі: 1)

- экономическая забастовка
 - политическая забастовка
 - обычная забастовка
 - оккупационная забастовка
 - итальянская забастовка
-

Sual: Что из ниже перечисленного неверно характеризует экономическую забастовку: (Ќәкі: 1)

- возникают спонтанно
 - изобретена и применялась лишь в СССР в период перестройки
 - эффективна с правовой точки зрения
 - к ее участникам нельзя применить уголовные или административные санкции
 - эффективна при создании стачечного фонда
-

Sual: При каком виде забастовок выпуск продукции сокращается, но не прекращается окончательно: (Ќәкі: 1)

- забастовка по типу «замедления работы»
- экономическая забастовка

- политическая забастовка
- обычная забастовка
- оккупационная забастовка

Sual: Какой тип забастовки происходит по форме частичного прекращения работы: (Ҷәкі: 1)

- пульсирующая забастовка
- экономическая забастовка
- политическая забастовка
- обычная забастовка
- оккупационная забастовка

Sual: Какой тип забастовки характеризуется прекращением работы и выдвижением требований, но работники при этом остаются на рабочих местах (Ҷәкі: 1)

- оккупационная забастовка
- экономическая забастовка
- политическая забастовка
- обычная забастовка
- итальянская забастовка

ВӖЛМӖ: 1003

Ad	1003
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: При каком типе забастовки работники не прекращают работы, а начинают выполнять свои должностные и функциональные обязанности строго по требованиям инструкции и технологических предписаний. (Ҷәкі: 1)

- «Работа по правилам», или итальянская забастовка
- экономическая забастовка
- политическая забастовка
- обычная забастовка

оккупационная забастовка

Sual: 19. По массовости и характеру требований выделяют: 1. классические забастовки 2. всеобщие забастовки 3. отраслевые забастовки 4. забастовка на уровне предприятия (Џәкі: 1)

2, 3, 4

1, 2, 4

1, 3, 4

1, 2, 3

все ответы верны

Sual: Как называется забастовка в которой участвуют большинство трудоспособного населения страны: (Џәкі: 1)

всеобщая забастовка

классическая забастовка

стихийная забастовка

отраслевая забастовка

забастовка на уровне предприятия

Sual: Что из ниже перечисленного не верно характеризует забастовку: (Џәкі: 1)

это словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый отстаивает свое мнение

это словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый отстаивает свое мнение

это одновременно и способ снятия социальной напряженности, и метод разрешения конфликта

это есть не что иное, как одна из форм общения между предпринимателями и работниками

это есть процесс взаимодействия организованных групп

Sual: Определите правильную последовательность стадий, которые проходят забастовки в своем развитии: 1. Зарождение забастовки 2. Расцвет забастовки 3. Стадия формирования (Џәкі: 1)

1,3,2

1,2,3

2,3,1

2,1,3

3,2,1

Sual: На какой стадии развития забастовки, конфликт имеет скрытый для внешнего наблюдателя характер: (Ќәкі: 1)

зарождение забастовки.

расцвет забастовки

стадия формирования

спад забастовки

крах забастовки

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует стадию зарождения забастовки. (Ќәкі: 1)

полное прекращение производства со стороны работающих

действия на этой стадии сугубо эмоциональны и словесные

здесь характерны латентные формы конфликта

для нее характерны увольнения по собственному желанию

сопровождается нарушениями дисциплины и т.п.

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует стадию формирования забастовки: (Ќәкі: 1)

эскалация конфликта достигает своего пика

стадия формирования связана с развертыванием забастовки

оппонирующие стороны формируют требования

предварительное балансирование сил происходит в ходе переговорного процесса.

остановка производства еще не происходит

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует стадию расцвета забастовки: (Ќәкі: 1)

оппонирующие стороны формируют требования

это время активных действий

для него характерно полное или частичное прекращение производства со стороны работающих

эскалация конфликта достигает своего пика

основная черта этой стадии забастовки – максимум участников

Sual: Система отношений различных социальных субъектов, которая ориентирована на достижение общенациональных интересов при учете групповых и корпоративных интересов, это есть: (Çəki: 1)

- социальное партнерство
 - деловое партнерство
 - деловое общение
 - деловое сотрудничество
 - социальная устойчивость
-

VÖLMƏ: 1101

Ad	1101
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К показателям внутриличностного конфликта не относится (Çəki: 1)

- производственная сфера
 - когнитивная сфера
 - эмоциональная сфера
 - поведенческая сфера
 - интегральные показатели
-

Sual: Сколько видов внутриличностного конфликта существуют (Çəki: 1)

- 6
 - с
 - 3
 - 10
 - 5
-

Sual: Что из ниже перечисленного не является видом внутриличностного конфликта: (Çəki: 1)

- рациональный конфликт
 - мотивационный конфликт
 - нравственный конфликт
 - конфликт нереализованного желания
 - ролевой конфликт
-

Sual: Что из ниже перечисленного не является видом внутриличностного конфликта:
(Çəki: 1)

- межличностный конфликт
 - мотивационный конфликт
 - нравственный конфликт
 - адаптационный
 - конфликт неадекватной самооценки
-

Sual: Что из ниже перечисленного не относится к типам переживания (Çəki: 1)

- когнитивное
 - гедоническое
 - реалистическое
 - ценностное
 - творческое
-

Sual: Преодоление внутриличностного конфликта зависит от: (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - глубинных мировоззренческих установок личности
 - развитость волевых качеств
 - темперамента
 - половозрастные особенности личности
-

BÖLMƏ: 1102

Ad	1102
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: Острое негативное переживание, вызванное затянувшейся борьбой структур внутреннего мира личности, отражающее противоречивые связи с социальной средой и задерживающее принятие решения, это есть: (Ҷаќи: 1)

- внутриличностный конфликт
- межличностные конфликт
- межгрупповые конфликт
- организационные конфликт
- все ответы верны

Sual: Что из ниже перечисленного не является личностным условием возникновения внутриличностного конфликта: (Ҷаќи: 1)

- невозможность удовлетворения каких-либо глубоких и активных мотивов и отношений личности
- сложного внутреннего мира и актуализации этой сложности
- сложной и развитой иерархии потребностей и мотивов
- высокого уровня развития чувств и ценностей
- способности индивида к самоанализу и саморефлексии

Sual: Особая внутренняя деятельность, внутренняя работа, с помощью которой, человеку удается перенести те или иные жизненные события, восстановить утраченное душевное равновесие, справиться с критической ситуацией, это есть: (Ҷаќи: 1)

- переживание
- борьба
- напряжение
- стресс
- беспокойство

Sual: Внутриличностные конфликты, которые усугубляют раздвоение личности, перерастают в жизненные кризисы или ведут к развитию невротических реакций, называются: (Ҷаќи: 1)

- деструктивными
- конструктивными
- оптимальными

рациональными

Sual: Должностное лицо, отвечающее за урегулирование разногласий между различными сторонами внутри компании, если эти стороны не могут самостоятельно решить возникающие проблемы, называется: (Çəki: 1)

- омбудсмен
 - арбитр
 - судья
 - посредник
 - миротворец
-

Sual: К показателям когнитивной сферы внутриличностного конфликта не относится: (Çəki: 1)

- не-гативный эмоциональный фон общения.
 - противоречивость «образа Я»
 - снижение самооценки
 - осознание своего состояния как психологического тупика задержка принятия решения
 - сомнение в истинности мотивов и принципов, которыми субъект ранее руководствовался
-

BÖLMƏ: 1201

Ad	1201
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Лицо, направляющее оферту называется: (Çəki: 1)

- оферентом
 - акцептантом
 - референтом
 - адресатом
 - контрагентом
-

Sual: Лицо, дающее акцепт называется (Ўэкі: 1)

- акцептантом
 - офферентом
 - референтом
 - адресатом
 - агентом
-

Sual: Что из ниже перечисленного не относится к договору купли-продажи: (Ўэкі: 1)

- франшиза
 - договор розничной купли-продажи
 - договор поставки товаров
 - контракция
 - договор поставки товаров для государственных нужд
-

Sual: Документ, подтверждающий принятие груза к перевозке и обязывающий перевозчика передать груз грузополучателю, называется: (Ўэкі: 1)

- коносамент
 - контракт
 - лицензия
 - франшиза
 - патент
-

Sual: Условия поставки продукции включают в себя: (Ўэкі: 1)

- все ответы верны
 - основные обязанности поставщика
 - основные обязанности покупателя
 - момент перехода права собственности от поставщика к покупателю
 - цену поставляемой продукции
-

Sual: Условия поставки продукции не включают в себя: (Ўэкі: 1)

- послепродажное обслуживание покупателя
- упаковку товара
- основные обязанности покупателя и поставщика

особенности погрузки

маркировку

Sual: К основным видам торговых сделок купли-продажи следует отнести: (Çәki: 1)

все ответы верны

экспортные

импортные

реэкспортные

реимпортные

Sual: Сделка, совершенная с целью прикрытия другой сделки называется: (Çәki: 1)

притворной

притворной

односторонней

двусторонней

публичной

ВӨЛМӘ: 1202

Ad	1202
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует публичную оферту: (Çәki: 1)

публичная оферта должна быть адресована к конкретному лицу

публичная оферта должна быть адресована к любому, кто на неё отзовется

выставление в месте продажи товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах признаются публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи

в публичной оферте содержаться все существенные условия предлагаемые к заключению договора

публичная оферта ясно выражает волю направившего её лица считать себя заключившим договор, с любым кто отзовется

Sual: Договор между сторонами, в соответствии с которым, одна сторона (продавец) обязуется продать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену) называется: (Џәкі: 1)

- договор купли-продажи
- договор поставки
- договор франшизы
- коносамент
- лизинговое соглашение

Sual: Договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий коммерческую деятельность, обязуется передать, в обусловленные сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования, не связанных, с личным, семейным, домашним или подобным использованием, называется: (Џәкі: 1)

- договор поставки
- коносамент
- договор франшизы
- лизинговый договор
- договор купли-продажи

Sual: К сделкам купли-продажи, классифицированных по временному признаку, не относятся: (Џәкі: 1)

- бартерные сделки
- долгосрочные сделки
- краткосрочные сделки
- бессрочные сделки
- сделка с немедленной поставкой

Sual: Договор, в соответствии с которым стороны обязуется в будущем заключить договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг, называется: (Џәкі: 1)

- предварительным
- возмездным
- безвозмездным
- реальным

консенсуальным

Sual: Сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон, необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, называется: (Çәki: 1)

- односторонней
 - двусторонней
 - многосторонней
 - одnorазовый
 - мнимой
-

Bölmə: 1203

Ad	1203
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определённой разовой партии товара, называется: (Çәki: 1)

- индент
 - тендер
 - патент
 - контракт
 - комитент
-

Sual: Если предварительно оплачиваемая продукция недопоставлена в установленные сроки, то предприятие-покупатель имеет право: (Çәki: 1)

- все ответы верны
 - потребовать возврата выплаченных средств
 - направить поставщику претензию с требованием ускорения поставки товара
 - направить претензию о выплате штрафов
 - направить претензию на возмещение убытков
-

Sual: Если поставщик отгрузил предприятию-покупателю некачественный товар,

несоответствующий условиям контракта, то покупатель имеет право предъявить поставщику претензию, в которой потребовать: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
 - заменить товар за счет поставщика
 - отремонтировать товар за счет поставщика
 - уценить товар
 - вывезти товар за счет поставщика
-

Sual: Претензия при поставке товара ненадлежащего качества не может быть оформлена без: (Ҷәкі: 1)

- обязательного приложения акта о приемке
 - обоснования версии предприятия-покупателя о причине обнаруженных дефектов
 - рекомендаций способов устранения дефектов
 - оговаривания требований о возмещении затрат и убытков
 - оговаривания требований выплаты неустойки
-

Sual: Когда товар поставлен с нарушением ассортимента, предусмотренного в контракте, то предприятие-покупатель имеет право: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
 - потребовать замены части товара
 - отказаться от всего товара
 - потребовать возмещения убытков
 - потребовать вывезти товар за счет поставщика
-

Sual: Вводная часть контракта, в которой указываются номер, место и дата подписания контракта, определяются стороны (организации, фирмы) от имени которых заключаются договор, называется: (Ҷәкі: 1)

- преамбулой
 - прелюдией
 - прологом
 - введением
 - началом
-

Sual: Коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму, с возмещением стоимости этих товаров в согласованной контрагентами валюте, называется: (Ҷәкі: 1)

- сделка купли-продажи
 - купля-продажа
 - консигнационная торговля
 - посредничество
 - торговая акция
-

Sual: . Коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, услуги, все существенные элементы, необходимые для изучения торговой сделки, называется: (Çəki: 1)

- заказ
 - заявка
 - контракт
 - договор
 - справка
-

Sual: Документ, составляемый при обнаружении количественных расхождений между фактическими и документальными данными при приемке товарных партий от органов железнодорожного транспорта с обязательным присутствием представителей последних, называется (Çəki: 1)

- коммерческий акт
 - пакт
 - иск
 - контракт
 - договор
-

BÖLMƏ: 1301

Ad	1301
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К недействительным сделкам относятся сделки: (Çəki: 1)

- К недействительным сделкам относятся сделки

- совершенные под влиянием заблуждения
 - совершенные под влиянием обмана
 - совершенные под влиянием угрозы
 - совершенные в результате стечений тяжелых обстоятельств
-

Sual: Если рекламация не может быть урегулирована соглашением сторон, то: (Ҷәкі: 1)

- дело передается в арбитраж
 - вопрос рассматривается заново
 - выявляются возможности поставки интересующего покупателя товара
 - дается обратная претензия
 - все ответы верны
-

Sual: Письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора, называется: (Ҷәкі: 1)

- претензия
 - иск
 - заявление
 - рекламация
 - нет правильного ответа
-

Sual: В претензии не указывается: (Ҷәкі: 1)

- формальное предложение заключить коммерческую сделку
 - наименование предприятия
 - обстоятельство, послужившее основанием для предъявления претензии
 - сумма требований заявителя
 - ссылки на нормативные акты, договора или иные правоустанавливающие документы
-

Sual: Договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по: (Ҷәкі: 1)

- все ответы верны
- представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров
- каталогам
- проспектам

конфекционным карточкам

Sual: Для оплаты купленного на аукционе товара бухгалтер выписывает: (Çәki: 1)

- товарный чек
 - вексель
 - заявку
 - ведомость
 - все ответы верны
-

BÖLMƏ: 1302

Ad	1302
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Коммерческий документ, представляющий собой обращение покупателя к продавцу, импортера к экспортеру, с просьбой дать подробную информацию о товарах и направлять предложения на поставку товара называется: (Çәki: 1)

- запрос
 - заявка
 - письмо
 - каталог
 - заказ
-

Sual: Если продавец не может сразу выслать покупателю интересующий его товар, он направляет ему письмо, в котором сообщает необходимую информацию, в частности: (Çәki: 1)

- все ответы верны
 - принятие вопроса к рассмотрению
 - выявление возможности поставки интересующего покупателя товара
 - отказ поставить интересующий покупателя товар
 - обещание направить предложения на поставку интересующего покупателя товара
-

Sual: Формальное предложение заключить коммерческую сделку, содержащее все

существенные условия соглашения (ассортимент, количество, цены, сроки и т.п.), называется: (Çәki: 1)

- оферта
- запрос
- заявка
- рекламация
- гарантийное письмо

ВӨЛМӘ: 1303

Ad	1303
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Коммерческий документ, являющийся одной из форм хозяйственных связей между предприятиями и производителями с/х – ой продукции и заготовителями этой продукции для её переработки, сбыта и реализации, называется: (Çәki: 1)

- договор контрактации
- договор купли-продажи
- договор-поставки
- договор концессии
- договор розничной купли-продажи

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует исковое заявление: (Çәki: 1)

- исковое заявление входит в группу контрактных документов и используются при заключении сделки
- исковое заявление подлежит оплате государственной пошлиной
- исковое заявление направляется в Арбитражный суд республики по месту нахождения ответчика-предприятия, которое нарушило права и законные интересы истца
- исковое заявление направляется заказной корреспонденцией в адрес Арбитражного суда
- исковое заявление направляется заказной корреспонденцией в адрес Арбитражного суда

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует претензию: (Çәki: 1)

претензия направляется в Арбитражный суд республики

претензия – это письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства

претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку

претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку

при удовлетворении претензии, имеющей денежную оценку, к ответу на претензию прилагается поручение банку на перечисление денежных средств с отметкой об исполнении

Sual: Что из ниже перечисленного не характерно для договора заключенного на ярмарке: (Çəki: 1)

договор подписывается в одном экземпляре

договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров, а в отдельных случаях по каталогам, проспектам и другим материалам характеризующим товары

проект договора может быть представлен любой из сторон

договор подписывается сторонами как минимум в трех экземплярах

сторона, получившая проект договора или изменений к нему либо предложение о продлении срока действия договора, обязана возратить другой стороне на ярмарке подписанный договор

BÖLMƏ: 1401

Ad	1401
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Для сторонников мягкого подхода, при ведении деловых переговоров не характерно (Çəki: 1)

угрожать партнерам

идти на уступки для развития отношений

допускать односторонние потери для достижения согласия

дружелюбность

доверять партнерам

Sual: Организация деловых переговоров предполагает: (Ќәкі: 1)

- все ответы верны
 - определение времени для деловых переговоров
 - выбор места проведения
 - формирование количества участников
 - сбор и обработка информации
-

Sual: Что не характерно для жесткого подхода ведения деловых переговоров: (Ќәкі: 1)

- стороны избегают споров и конфликтов
 - стороны изначально занимают излишне жесткую позицию
 - метод редко бывает эффективен
 - он создает благоприятную почву для уловок
 - ведет к напряженности
-

Sual: Что не характеризует такой метод ведения переговоров как «позитивный торг»: (Ќәкі: 1)

- незначительные затраты времени
 - стороны занимают позиции, которые затем уступаются в некоторой последовательности
 - непредсказуемость результатов
 - большие затраты времени
 - возможность ухудшения отношений с партнерами
-

Sual: Какой из методов ведения деловых переговоров наиболее эффективный: (Ќәкі: 1)

- принципиальный
 - жесткий
 - позиционный
 - мягкий
 - ни один из них
-

Sual: Приемы, используемые на переговорах: (Ќәкі: 1)

- все ответы
 - намеренный обман
 - сомнительность намерений
 - неясность полномочий
 - преднамеренный выбор плохого места для проведения переговоров
-

Sual: Оптимальными днями для ведения коммерческих переговоров являются: (Çәki: 1)

- вторник, среда, четверг
 - понедельник, среда, пятница
 - вторник, четверг, пятница
 - понедельник, вторник, среда
 - среда, четверг, пятница
-

BÖLMƏ: 1402

Ad	1402
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что из ниже перечисленного не характеризует сторонников (Çәki: 1)

- идут на уступки для развития отношений
 - ставят перед собой цель победить любой ценой
 - требуют от другой стороны уступок
 - не доверяют партнерам по переговорам
 - ищут то решение, которое максимально выгодно для них самих
-

Sual: Определите правильную схему хода переговоров: (Çәki: 1)

- начало беседы- обмен информацией – аргументация и контраргументация - выработка и принятие решений – завершение переговоров
- аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – завершение переговоров – обмен информацией – начало беседы
- начало беседы – завершение переговоров – выработка и принятие решений – обмен информацией – аргументация и контраргументация

выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров – аргументация и контраргументация – обмен информацией

обмен информацией – аргументация и контраргументация – выработка и принятие решений – начало беседы – завершение переговоров

Bölmə: 1501

Ad	1501
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что не характерно для американского стиля ведения коммерческих переговоров: (Çəki: 1)

- низкая компетентность
- энергичность
- внешнее проявление дружелюбия
- профессионализм
- эгоцентризм

Sual: Предмет внешнеторгового контракта не определяет: (Çəki: 1)

- форс-мажорные обстоятельства
- вид сделки
- количество товара
- базисные условия товара
- количество товара

Sual: Техника оформления внешнеторговых операций включает (Çəki: 1)

- все ответы верны
 - направление оферты
 - подтверждение заказа покупателем(продавцом)
 - участие в переговорах
 - оформление и подписание контракта
-

Sual: Процесс исполнения международных контрактов не включает: (Çәki: 1)

- выбор контрагентов
 - подготовку товаров к отгрузке
 - организацию транспортирования товаров
 - страхование товаров
 - финансовые расчеты
-

Sual: Что характеризует китайский стиль ведения переговоров: (Çәki: 1)

- многочисленность делегации
 - немногочисленность делегации
 - отсутствие формирования «духа дружбы»
 - отсутствие ориентировки на людей с более высоким статусом
 - независимость от центра при заключении договоров
-

Sual: Что характеризует японский стиль ведения коммерческих переговоров: (Çәki: 1)

- высокая организованность
 - использование угроз
 - несложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
 - бесчувственность к общественному мнению
 - пренебрежение посредниками в сложных и спорных вопросах
-

Sual: Американский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает: (Çәki: 1)

- внешнее проявление дружбы
 - инертность
 - низкую компетентность
 - низкий профессионализм
 - учитывание чужого мнения
-

BÖLMƏ: 1502

Ad	1502
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: Что не характерно для французского стиля ведения коммерческих переговоров: (Ҷәкі: 1)

- официальность в обсуждении вопросов
- независимость
- ограниченная самостоятельность в принятии решений
- ориентировка на логические доказательства
- использование французского языка в качестве официального языка переговоров

Sual: Что не характерно для китайского стиля ведения коммерческих переговоров: (Ҷәкі: 1)

- немногочисленность делегации
- четкое разграничение переговоров на отдельные этапы
- формирование «духа дружбы»
- ориентировка на людей с более высоким статусом
- одобрение договоренностей со стороны центра

Sual: Что не характерно для японского стиля ведения коммерческих переговоров: (Ҷәкі: 1)

- использование угроз
- высокая организованность
- сложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- чувствительность к общественному мнению
- использование посредников в сложных и спорных вопросах

Sual: Что характеризует французский стиль ведения переговоров: (Ҷәкі: 1)

- использование французского языка в качестве официального языка ведения переговоров
- неофициальность в обсуждении вопросов
- полная самостоятельность в принятии решений
- независимость
- отсутствие ориентировки на логические доказательства

Ad	1503
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что из ниже перечисленного не характерно для таможенного оформления: (Çəki: 1)

- при таможенном оформлении с декларанта ни какие платежи не взимаются
- таможенные платежи уплачиваются до принятия или одновременно с принятием таможенной декларацией
- при таможенном оформлении с декларанта взимаются установленные таможенные платежи
- при таможенном оформлении с декларанта взимаются сборы за таможенное оформление
- в целях таможенного оформления таможенные органы вправе брать пробы и образцы товаров и проводить их экспертизы

Sual: В случаях, когда товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу Азербайджанской Республики или когда меняется их таможенный режим, а также и в других случаях, предусмотренных законодательством, данные товары и транспортные средства подлежат: (Çəki: 1)

- декларированию
- рекламированию
- конфискации
- осмотру
- контролю

Sual: При декларировании товаров и транспортных средств декларант обязан: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с порядком, предусмотренным ТК АР
- по требованию таможенного органа предъявить декларируемые товары и транспортные средства
- представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных сведений
- уплатить таможенные платежи

Sual: Основным принципом, которым руководствуется международные коммерческие организации является: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- неотъемлемый суверенитет государств над их природными ресурсами, материальными ценностями и экономической деятельностью
- полное уважение национального суверенитета
- невмешательство во внутренние и межправительственные дела
- права государства на контролирование и регулирование деятельности международной фирмы

Sual: В каком году был создан международный институт унификации частного права – УНИДРУА: (Çəki: 1)

- 1926 г.
- 1940 г.
- 1957 г.
- 1990 г.
- 2001 г.

Sual: С помощью внешнеторговых документов осуществляются сделки с зарубежными контрагентами. К ним относятся: (Çəki: 1)

- все ответы верны
- документы, обеспечивающие производство экспортных товаров
- документы по подготовке товаров к отгрузке
- коммерческие документы
- документы по платежно-банковским операциям

BÖLMƏ: 1601

Ad	1601
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

- Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество,

акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью

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

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

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

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

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

Sual: Коммерческие процессы - это (Ќәкі: 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: (Ќәкі: 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

Bölmə: 1602

Ad	1602
Suallardan	11
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? (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1603

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

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

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

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

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

Sual: Понятие этика (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Понятие «Этикет» (Ҷәкі: 1)

- Установленный порядок поведения где-либо;
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;

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

Sual: Что такое оферта? (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Ќәкі: 1)

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

Все вышеуказанные варианты верны

Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (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: Рынок средств потребления состоит из (Ҷәкі: 1)

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

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

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

BÖLMƏ: 1701

Ad	1701
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Что такое информация? (Ҷәкі: 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» (Ќәкі: 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? (Ќәкі: 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: (Ќәкі: 1)

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

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

- показатель качества товара
- символы, используемые для идентификации товаров
- названия, используемые для идентификации товаров

совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров

совокупность производимых товарных ассортиментов

BÖLMƏ: 1702

Ad	1702
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

Хеджирование

Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

Преднамеренно скрывааемые экономические интересы деятельности фирмы

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

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

Научно-технические проекты; конструкторские разработки

Заявки на патенты; дизайн

Информационный процесс; программное обеспечение ЭВМ

Научно-технические проекты; Заявки на патенты; Информационный процесс;

Все выше указанные варианты верны

Sual: Как учреждается командитное товарищество (Çəki: 1)

Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

Учреждается двумя компаньоном и двумя пайщиками

Учреждается одним компаньоном и не менее трех пайщиков

Учреждается не менее чем одним компаньоном и двумя пайщиками

Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

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

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

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

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

Sual: Что такое коллективный знак (Çəki: 1)

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

Bölmə: 1703

Ad	1703
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

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

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

Все выше указанные варианты верны

Sual: Обязательные условия договора поставки (Ўэкі: 1)

Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор

Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки исполнения

Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров

Цены и порядок расчетов; имущественная

Все выше указанные варианты верны

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

равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен

превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен

превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

состояние торговли при соответствующем уровне цен за определенный период времени

Sual: Что такое пролонгация? (Ўэкі: 1)

Продолжение договора поставки

Завершение договора поставки

Исполнение договора поставки

Выполнение договора поставки

Все выше указанные варианты верны

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

Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

Товары сдаются покупателю через определенной срок

Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной

Товар определяемой в момент заключения договора

Все вышеуказанные варианты верны

Sual: Договор поставки товаров (Çәki: 1)

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

Sual: Договор поставки заключается на (Çәki: 1)

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

BÖLMƏ: 1801

Ad	1801
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Çәki: 1)

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

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

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

различным товарам

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

Sual: Что входит в систему хозяйственных связей (Ўэки: 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 (Ўэки: 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 (Ўэки: 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: 1802

Suallardan	9
Maksimal faiz	9
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: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки:

(Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: На каких принципах строится таможенное право (Ҷаќи: 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: Прямое инвестирование - это: (Ҷәкі: 1)

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

BÖLMƏ: 1803

Ad	1803
Suallardan	13
Maksimal faiz	13
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Стороны, участвующие в лизинговой сделке (Ҷәкі: 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? (Ҷәкі: 1)

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

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

- 1994
 - 1996
 - 1998
 - 2000
 - 2002
-

Sual: Термин «оффшорные зоны» означает: (Çәki: 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: (Çәki: 1)

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

Sual: Правовой статус оффшорной компании определяется: (Çәki: 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: (Çәki: 1)

- правовые;
- рискованные;

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

Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Ўэки: 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: (Ўэки: 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 (Ўэки: 1)

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

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

- лизингом;
 - рейтингом;
 - хайрингом;
 - инжинирингом.
 - факторингом
-

Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Çәki: 1)

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

BÖLMƏ: 1901

Ad	1901
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Основные формы лизинга (Çәki: 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 (Çәki: 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 (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 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 (Ҷаќи: 1)

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

BÖLMƏ: 1902

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

Sual: Что такое финансовый лизинг (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое возвратный лизинг (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: (Ҷәкі: 1)

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

BÖLMƏ: 1903

Ad	1903
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что означает «Франчайзинг» (Ҷәкі: 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 (Ҷәкі: 1)

- Товарный, деловой, производственный

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

Sual: Что такое производственный франчайзинг (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 2001

Ad	2001
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 (Çәki: 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 (Çәki: 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: 2002

Ad	2002
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что является источником дохода франчайзинга (Çәki: 1)

- Доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров

- Вступительный взнос; премия за подбор помещений; доход от арендных платежей;
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - Доход от торговых точек, принадлежащих компании, доход от лизинга оборудования, транспортных средств, проценты за кредиты
 - Плата за оказываемые управленческие услуги в форме процента от процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли
-

Sual: Что входит в расходы франчайзинга (Џәкі: 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? (Џәкі: 1)

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

