

Test: 1503#02#Q15#01 300 soal
Fənn 3725 - Elektron kommersiya

1. Soal: Что является технологической основой электронной коммерции?
(Ҷəki: 1)
глобальная сеть
локальная сеть
Интранета
Экстранетом
региональная сеть
2. Soal: Как влияет электронная коммерция на рынок труда: (Ҷəki: 1)
меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя
не имеет никакого влияния на рынок труда
способна заметно снизить уровень безработицы
нет правильного ответа
все ответы верны
3. Soal: В чём заключается преимущества для покупателей и продавцов?
(Ҷəki: 1)
все ответы верны
экономии времени
глобальном рынке
снижение затрат
в росте эффективности проведения сделки
4. Soal: Предприятия, работающие на современном рынке, можно разделить на 3 группы по отношению их к электронному бизнесу. Укажите не верный вариант: (Ҷəki: 1)
региональные
смешанные
электронные
традиционные
нет правильного ответа
5. Soal: На чем сконцентрированы вертикальные операторы? (Ҷəki: 1)
на нуждах отдельных отраслей промышленности
на общих сведениях
на программных обеспечениях

на общих сведениях и на программных обеспечениях
все верны

6. **Sual:** От чего зависит состояние экономики в целом? (Ѕэкі: 1)
от качества и разнообразия услуг

от качества

от разнообразия

все ответы верны

нет правильного ответа

7. **Sual:** От каких нижеследующих ключевых областей не зависит успешное распространение в Европе электронного обучения: (Ѕэкі: 1)

возможность обмениваться цифровыми данными через протокол HTTP

создание высококачественного европейского образовательного контента (информационного наполнения)

создание гибких инфраструктур, делающих электронное обучение доступным для всех граждан

формирование культуры непрерывного обучения человека в течение всей жизни

достижение всеобщей компьютерной грамотности

8. **Sual:** Какое исследование было опубликовано Всемирной торговой организацией: (Ѕэкі: 1)

электронная торговля и роль ВТО

экономические и социальные воздействия электронной торговли

электронная торговля и минимизация административных ограничений

система электронного обмена внешнеторговыми данными

международное регулирование

9. **Sual:** Какое исследование было опубликовано Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): (Ѕэкі: 1)

экономические и социальные воздействия электронной торговли

электронная торговля и роль ВТО

электронная торговля и минимизация административных ограничений

система электронного обмена внешнеторговыми данными

международное регулирование

10. **Sual:** Новые выгодные возможности электронной коммерции не включают в себя: (Ѕэкі: 1)

понижение конкурентоспособности

быстрая реакция на спрос

повышение конкурентоспособности

персонализация продаж

глобальное присутствие и глобальный выбор

11.Sual: Новые выгодные возможности электронной коммерции не включают в себя: (Çәki: 1)

повышение издержек

быстрая реакция на спрос

повышение конкурентоспособности

глобальное присутствие и глобальный выбор

персонализация продаж

12.Sual: Новые выгодные возможности электронной коммерции не включают в себя: (Çәki: 1)

повышение издержек

персонализация продаж

быстрая реакция на спрос

повышение конкурентоспособности

новые возможности ведения бизнеса

13.Sual: В каком году на рынок вышел предшественник персонального компьютера (Çәki: 1)

1974

1978

1987

1956

1888

14.Sual: В каком году впервые объем производства персональных компьютеров превзошел объем производства легковых автомобилей: (Çәki: 1)

1993

1993

1995

1956

1945

15.Sual: Где намечается наибольшая доля отрасли информационных технологий в валовом национальном продукте (Çәki: 1)

США

Великобритания

Япония

ЕС

Швеция

16.Sual: Где наиболее активно используют Интернет (Çәki: 1)

Южная Корея

США

Япония

Германия

Канада

17.Sual: Интернет - это ... (Çәki: 1)

всемирная паутина, объединяющая многочисленные компьютерные системы по всему миру

средство контакта между пользователями

информационно-поисковая технология

рекламное средство

информационная сеть, распространяемая по эфиру

18.Sual: Дата создания Интернета: (Çәki: 1)\

1969

1966

1967

1971

1977

19.Sual: Основные услуги Интернета (Çәki: 1)

электронная почта (e-mail), электронная почта (e-mail), телеконференции и WWW (world wide web)

рекламные услуги

информационно-поисковая служба

информационно-справочные базы данных, правительственные

документы, библиотечные каталоги

услуги электронной коммерции

20.Sual: Что такое компьютерная сеть? (Çәki: 1)

сеть, соединяющая двух и более компьютеров для организации обмена между ними
сеть, соединяющая компьютеры одной организации
сеть, соединяющая локальные сети и индивидуальных пользователей
компьютерная сеть, контролирующая передачу информации
сеть, обеспечивающая передачу, сохранение и переработку информации с помощью технических средств

21.Sual: Интернет-технологии не открывают новые возможности для взаимодействия между (Ѕэкі: 1)

участниками домашнего хозяйства

покупателями

отдельными гражданами

бизнесами

торговыми партнёрами

22.Sual: Интернет, как источник появления новой электронной экономики не отличается: (Ѕэкі: 1)

замедлителем экономической деятельности

созданием новых возможностей

деловой активностью

увеличением рабочих мест

чрезвычайно быстрым ростом

23.Sual: Укажите верное утверждение (Ѕэкі: 1)

интернет можно рассматривать в качестве источника появления новой электронной экономики

в современный период интернету отводится мало важная роль
экономический рост не заметен в области применения интернет-технологий

важную роль в новой экономике играет электронная коммерция

нет правильного ответа

24.Sual: Информация о транзакциях включает (Ѕэкі: 1)

все ответы верны

позволяет ли система производить электронную оплату поставок

могут ли покупатели изменять заказ после того как он сделан

могут ли покупатели оплачивать заказ в режиме реального времени

позволяет ли система осуществлять автоматический мониторинг состояния заказа

25.Sual: Приложения Интранет должны быть ориентированы на: (Ќәki: 1)

все ответы верны

- управление текущими проектами
- обмен опытом
- распространение информации
- управление человеческими ресурсами

26.Sual: IT должны представлять следующие возможности: (Ќәki: 1)

все ответы верны

- использовать интранет в управленческих целях
- предоставлять информацию о лучших проектах
- давать информацию о разработках и передовом опыте
- получать требующую сотрудникам информацию

27.Sual: В каком году был создан первый электронный компьютер ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Computer): (Ќәki: 1)

1945

1947

1943

1946

1942

28.Sual: В каком году был создан первый в мире коммерческий компьютер UNIVAC: (Ќәki: 1)

1951

1952

1956

1950

1953

29.Sual: В чем заключается главная задача МТП (Международной Торговой Палаты): (Ќәki: 1)

разработке рамок внутреннего регулирования электронной торговли

- поиске стандартных решений для обмена данными
- сочетании трех направлений бизнеса, обработки и обмена данными
- организации электронного обмена данными между организациями
- ориентации на открытые системы

30.Sual: Какое исследование было опубликовано Комиссией европейских сообществ (Ѕәкі: 1)

система электронного обмена внешнеторговыми данными

экономические и социальные воздействия электронной торговли

электронная торговля и минимизация административных ограничений

электронная торговля и роль ВТО

международное регулирование

31.Sual: В каком году опубликовано исследование Электронная торговля и роль ВТО: (Ѕәкі: 1)

1997

1998

1999

1996

1995

32.Sual: Какие страны в настоящее время лидируют на рынке информационных и коммуникационных технологий (Ѕәкі: 1)

США и Европа

Япония

Великобритания

Франция

Испания

33.Sual: Сколько процентов на сегодня занимает США на рынке информационных и коммуникационных технологий: (Ѕәкі: 1)

36%

11%

14%

4%

21%

34.Sual: С чем связывают зарождение информационных технологий (Ѕәкі: 1)

с появлением первой счетной машины

с созданием первого электронного компьютера

с появлением первого коммерческого компьютера

с появлением системы двоичного исчисления

с появлением первого программируемого цифрового вычислительного устройства Z3

35.Sual: Когда была создана первая счетная машина: (Ќәкі: 1)

1888

1887

1889

1876

1873

36.Sual: Кем была создана первая счетная машина (Ќәкі: 1)

У.Берроу

Г.Холлритом

Дж.Экертом

Дж.Мокли

Дж.фон Нейманом

37.Sual: Когда была сконструирована машина, решавшая математические задачи по условию ,вводившемуся посредством перфорированных карт (Ќәкі: 1)

1890

1887

1885

1884

1883

38.Sual: Кем была сконструирована машина, решавшая математические задачи по условию, вводившемуся посредством перфорированных карт: (Ќәкі: 1)

Г.Холлритом

К.Цузе

В.Бушем

Дж.Мокли

Дж.фон Нейманом

39.Sual: Когда была создана первая аналоговая счетная машина: (Ќәкі: 1)

1925

1909

1919

1901

1944

40.Sual: Кем была создана первая аналоговая счетная машина (Ќәкі: 1)

В.Бушем

Г.Холлритом
К.Цузе
Дж.Мокли
Дж.фон Нейманом

41.Sual: Кем был создан первый электронный компьютер ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Computer): (Ќәкі: 1)

Дж.Экертом и Дж.Мокли

У.Берроу
Г.Холлритом
Дж.фон Нейманом
В.Бушем

42.Sual: Кто предложил систему двоичного исчисления (Ќәкі: 1)

Дж.фон Нейман

Дж.Мокли
В. Буш
Г.Холлрит
У.Берроу

43.Sual: В каком году была предложена система двоичного исчисления (Ќәкі: 1)

1946

1987
1932
1929
1978

44.Sual: Стадии развития истории Интернета (Ќәкі: 1)

1969-1972, 1973-1974,1980,1985,1989-1990

1966-1969, 1973-1974,1980,1985,1989-1990

1969-1972, 1973-1974,1985,1990

1969,1980,1990

1969,1979,1989-1990

45.Sual: Локальная сеть - LAN (Local Area Network) - это ... (Ќәкі: 1)

сеть, соединяющая компьютеры одной организации

сеть, соединяющая локальные сети и индивидуальных пользователей

сеть, обеспечивающая передачу, сохранение и переработку информации с помощью технических средств

компьютерная сеть, контролирующая передачу информации

сеть, соединяющая двух и более компьютеров для организации обмена между ними

46.Sual: Глобальная сеть - WAN (Wide Area Network) - это ... (Ҷэкі: 1)
сеть, соединяющая локальные сети и индивидуальных пользователей

сеть, соединяющая двух и более компьютеров для организации обмена между ними

сеть, соединяющая компьютеры одной организации

сеть, обеспечивающая передачу, сохранение и переработку информации с помощью технических средств

компьютерная сеть, контролирующая передачу информации

47.Sual: Когда был принят в Азербайджане закон «Об электронной торговле»? (Ҷэкі: 1)

2005

2003

2004

2009

2008

48.Sual: Электронный рынок - это (Ҷэкі: 1)

информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, служащая для обмена информацией, товарами и услугами, а также позволяющая производить платежи

общее название информационных систем, поддерживающих группы работающих членов команды для выполнения совместной деятельности по проекту, принятия группового решения и т. д

системы управления базами данных

информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, для совместного ведения бизнеса

все ответы верны

49.Sual: Какими качествами обладает товар как информация? (Ҷэкі: 1)
все ответы верны

экономические последствия

неразрушимость

изменяемость и воспроизводимость

зависимость от личного предпочтения

50.Sual: В экономические и социальные ограничения входит (Çәki: 1)
отсутствие возможности контакта с покупаемым предметом

участие в виртуальных аукционах
стремительное развитие интернет-приложений
правильных вариантов нет
все ответы верны

51.Sual: Выберите неправильный ответ: В области информационного обеспечения поставщиков, можно условно выделить три основные проблемы: (Çәki: 1)

проблема отречения от авторства
проблемы качества
проблема информации о поставках
проблема управления взаимоотношениями
нет правильного ответа

52.Sual: Чем помогает покупателям раздел часто задаваемых вопросов: (Çәki: 1)

позволяет обсудить товар в режиме реального времени, получить больше информации о нем
не дает никакую информацию о товаре
помогает отличиться от соперников ценой
помогает покупателям изменить заказ
нет правильного ответа

53.Sual: Факторы, не влияющие на развитие электронной коммерции (Çәki: 1)
необходимость понижения степени интеграции Азербайджана в мировые информационные и экономические процессы

географический фактор
динамичное развитие необходимой технической и технологической базы
наличие определенных разработок банковских технологий, направленных на дистанционное обслуживание межбанковских и клиентских операций
наличие технических решений и средств обеспечения криптографической защиты информации и информационной безопасности участников торговых отношений

54.Sual: Не оказывает негативного влияния на развитие электронной коммерции фактор: (Çәki: 1)

высокий, по сравнению с развитыми странами, процент хозяйствующих субъектов, имеющих доступ к интернету
недостаточное развитие финансовой инфраструктуры для сопровождения сделок
нерешенность многих правовых вызовов применения технологий электронной коммерции
наличие значительных потенциальных резервов повышения эффективности бизнеса, лежащих вне сферы электронной коммерции
низкий, по сравнению с развитыми странами, процент хозяйствующих субъектов, имеющих доступ к интернету

55.Sual: Как назывался первый электронный компьютер (Ќәкі: 1)

ENIAC
RAMBLER
MERCATEL
AFCEE
UNIVAC

56.Sual: В рамках проекта в области электронной торговли, разработанного Международной Торговой Палатой не входит работа по (Ќәкі: 1)

достижению всеобщей компьютерной грамотности
практическому применению электронной торговли
защите информации
электронным терминам
защите информации и достижению всеобщей компьютерной грамотности

57.Sual: К основным компонентам электронной коммерции относят: (Ќәкі: 1)

сделки, осуществляемые между предприятием и отдельными личностями, а также другими организациями (включая правительственные учреждения)
безграничные возможности сети Интернет
отсутствие заинтересованного потребителя
использование новейших технологий
недостаточное влияние финансовой инфраструктуры

58.Sual: Основу e-коммерции составляет: (Ќәкі: 1)

сеть Интернета
информационные технологии
новая технология, используемая в ведении коммерческих операций и управлении производственными процессами
достижения научно-технического прогресса

нет правильного ответа

59.Sual: Основные преимущества e-коммерции: (Ѕәкі: 1)

удобства и комфорт пользователей

немедленное заключение сделок

снижение транзакционных издержек

отсутствие личного общения при осуществлении

применение процесса поиска сведений

60.Sual: Если предприятия используют интернет в своей деятельности, то их цели используют в электронном бизнесе как (Ѕәкі: 1)

получение дополнительных доходов от продажи физических или электронных товаров или услуг

получение дополнительного дохода от продажи по каталогам

занимающиеся различной торговлей в сети интернет

распределение товаров

создание новых товаров

61.Sual: В традиционной коммерции (Ѕәкі: 1)

все составляющие (товар, субъект и процесс) – физические

товар физический, процесс проведения сделки и субъект – цифровые

товар и субъект – физические, а прочес проведения сделки - цифровой

нет правильного ответа

все ответы верны

62.Sual: В экономическую выгоду от электронной коммерции для отдельных торговых организаций входит (Ѕәкі: 1)

снижение стоимости коммуникаций

участие в виртуальных аукционах

надежность и защита собственности

необходимость веб-серверов

нет верного ответа

63.Sual: Считалось, что электронная коммерция послужит началом идеального рынка, отличающегося низкими транзакционными издержками. Завышенные ожидания ранних прогнозов основывались: (Ѕәкі: 1)

на снижении роли посредников и низком барьере вхождения на рынок

на повышении скорости проводимых транзакций

верно только Б
нет правильного ответа
все ответы верны

64.Sual: Преимущества продаж через интернет (Ќәкі: 1)

все ответы верны
круглосуточный режим работы
неограниченные масштабы бизнеса
высокая гибкость бизнеса
доступ на новые рынки

65.Sual: Преимущества покупок через интернет (Ќәкі: 1)

все ответы верны
доступность в любое время и из любой точки мира
прямые поставки по низким ценам
удобства пользования
глобальный выбор широкого спектра товаров

66.Sual: Отличительной чертой предпринимательства, как бизнес-деятельности не является: (Ќәкі: 1)

отсутствие преимуществ
регулярность
инновационность
вложение капитала
экономический риск

67.Sual: Что из направлений е-коммерции не влияет на развитие экономики? (Ќәкі: 1)

применение системы управления ресурсами
индивидуализация продажи
быстрая реакция на изменение спроса
новые возможности по ведению бизнеса
повышение конкурентоспособности

68.Sual: Роль е-коммерции в современном мире: (Ќәкі: 1)

технологии е-коммерции позволяют хозяйственным субъектам быстро без посредников и на минимальных транзакционных расходах найти партнеров
технологии е-коммерции позволяют на минимальных транзакционных расходах найти партнеров

-коммерция объединяет хозяйственные субъекты
создает условия для пользования в бизнесе достижения научно-технического прогресса в области информационно-коммуникационных технологий

е-коммерция создает бизнес-связи между пользователями Интернета

69.Sual: Место электронной коммерции в современном мире состоит из:
(Ғәкі: 1)

е-коммерция является одна из современных технологий, обеспечивающая высокие темпы роста экономик в странах мира

одна из современных технологий, создающих условия для использования достижений научно-технического прогресса в области бизнеса

основное направление развития бизнеса

технология, используемая в в области информационно-коммуникационных технологий

нет правильного ответа

70.Sual: Какому виду е-коммерции относится система по осуществлению государственных закупок? (Ғәкі: 1)

B2G (бизнес-правительство)

B2C (бизнес –потребитель)

C2C (потребитель-потребитель)

B2B (бизнес–бизнес)

B-тендеринг

71.Sual: Кто подготавливает основные правила и процедуры по е-коммерции
(Ғәкі: 1)

провайдеры и разработчики программного обеспечения г

субъекты электронной торговли

международные организации

Министерство связи и информационных технологий

Всемирная Торговая Организация

72.Sual: Экономическая выгода от электронной коммерции для покупателей
входит: (Ғәкі: 1)

все ответы верны

участие в виртуальных аукционах

усиление конкуренции в бизнесе

возможность для людей из стран купить товары и услуги, которые отсутствуют в их стране

осуществлять покупки и другие транзакции в течении 24 часов

73.Sual: Что входит в технические ограничения электронной коммерции (Ѕәкі: 1)

недостаточно широкие телекоммуникационные пространства

расширение торгового пространства

надежность и защита собственности

усиление конкуренции в бизнесе

нет правильного ответа

74.Sual: Какую информацию содержат виртуальные сообщества? (Ѕәкі: 1)

все ответы верны

поставщиках

товарах в отдельных директориях

ежедневные сводки и важнейшие исследования об отраслях промышленности

о покупателей

75.Sual: Укажите модели электронной коммерции (Ѕәкі: 1)

производственная, торговая, связанная

виртуальная торговля

коммерческая, производственная

сводная, электронная

нет правильного ответа

76.Sual: Какая модель оказывает пользователям некоторые услуги бесплатно? (Ѕәкі: 1)

сводная (бесплатная) модель

специализированные порталы

генерализованные порталы

клиентоориентированные порталы

нет правильного ответа

77.Sual: Выделите следующие виды электронной коммерции (Ѕәкі: 1)

брокерские операции, реклама

предприятия, холдинги

ярмарки, биржа

страховые компании корпорации

нет правильного ответа

- 78.Sual: Пользователей систем электронной коммерции по типу пользователя делят на: (Ѕәкі: 1)
частных и корпоративных
потребляющих и предлагающих
периодические и постоянные
потребляющих и постоянных
частных и государственных
- 79.Sual: Пользователей систем электронной коммерции по характеру использования системы делят на: (Ѕәкі: 1)
потребляющих и предлагающих
периодические и постоянные
потребляющих и постоянных
частных и государственных
частных и корпоративных
- 80.Sual: Пользователей систем электронной коммерции по периодичности использования системы делят на: (Ѕәкі: 1)
периодических и постоянных
потребляющих и предлагающих
потребляющих и постоянных
частных и государственных
частных и корпоративных
- 81.Sual: Укажите, какой из ниже перечисленных является бизнес-моделью электронной коммерции (Ѕәкі: 1)
все ответы верны
интерактивная биржа
операционный брокер
обратный аукцион
виртуальный магазин
- 82.Sual: Укажите, какой из ниже перечисленных является бизнес-моделью электронной коммерции (Ѕәкі: 1)
все ответы верны
информационный брокер
аукцион
поставщик контента
рыночный концентратор

- 83.Sual: Является ли интернет-подразделение офлайновой компании одной из бизнес-моделей розничной торговли в Интернете (Ќәкі: 1)
является, если это – интернет-подразделение торговой компании
нет, не является
да, является
нет правильного ответа
все ответы верны
- 84.Sual: Электронный молл действует по схеме (Ќәкі: 1)
много-один
один-много
много-много
нет правильного ответа
все ответы верны
- 85.Sual: В чем преимущество B2C для покупателей ? (Ќәкі: 1)
экономия времени и транспортных расходов во время покупки
большой выбор продукции
экономия времени
очень низкие цены
новейшая продукция
- 86.Sual: Для чего служат “Межконтинентальные Биржи”? (Ќәкі: 1)
для продажи энергоресурсов и металлов без посредников
для продажи Интернет -программ без посредников
для продажи недвижимости
нет верного ответа
все ответы верны
- 87.Sual: С чего может взиматься плата за работу на электронном рынке? (Ќәкі: 1)
все ответы верны
за размещение предложения
абонентская плата
доступ к контактной информации
за размещение заявок и проведение тендеров
- 88.Sual: По географическому охвату выделяются виды бизнеса, для которых возможно ведение операций электронной коммерции (Ќәкі: 1)

все ответы верны

деятельность в региональном масштабе

деятельность в пределах одной страны

глобальная деятельность

деятельность в местном масштабе

89.Sual: По сфере деятельности выделяются виды бизнеса, для которых возможно ведение операций электронной коммерции : (Ғәкі: 1)

все ответы верны

дистрибьюция

связь

досуг и развлечения

торговля

90.Sual: По форме собственности выделяются виды бизнеса, для которых возможно ведение операций электронной коммерции : (Ғәкі: 1)

все ответы верны

корпоративный бизнес

государственные предприятия

частный бизнес

нет правильного ответа

91.Sual: По виду процесса бизнес-процессы, для которых возможны операции электронной коммерции можно разделить на: (Ғәкі: 1)

все ответы верны

документооборот

электронная оплата

процессы поиска, установления и поддержания контактов с клиентами

процессы купли-продажи

92.Sual: Классификаторы информации: (Ғәкі: 1)

представляет собой полный перечень понятий из какой-либо предметной области, распределенных по принятому признаку классификации, и присвоенные им коды

перечень кодифицированных понятий, используемых при обработке автоматизированных информации

состоит из списка понятий и присвоенным им кодам

нет правильного ответа

все ответы верны

93.Sual: Классификатор «Страны мира» введен в действие: (Џәкі: 1)
Международной организацией ООН по стандартизации
Европейской Экономической Комиссией ООН
Всемирная Торговая Организация
Международная Торговая Палата
Организация по экономическому сотрудничеству и развитию

94.Sual: Когда введен в действие классификатор «Страны мира»
Международной организацией ООН по стандартизации? (Џәкі: 1)
1993
1990
1992
2000
1998

95.Sual: Определения какого понятия нет в типовом законе ЮНСИТРАЛ об
электронной торговле (Џәкі: 1)
электронно-цифровая подпись
посредник
электронный обмен данными
информационная система
все ответы верны

96.Sual: Что входит в круг основных обязанностей Международной
Торговой Палаты (International Chamber of Commerce, ICC)? (Џәкі: 1)
разработка рамок внутреннего регулирования электронной торговли
разработка некоторых рабочих продуктов, используемых деловыми
кругами
расширение торговли между странами
установление торговых барьеров
регулирование торговых связей

97.Sual: Что такое классификаторы? (Џәкі: 1)
**списки предметов, выставляемых на продажу или требуемых для
потребления**
это бизнес-модель в которой окончательная цена на товар
устанавливается покупателем
представляет собой операционную систему каталожного типа
играет роль посредника в процессе переговоров
нет правильного ответа

98.Sual: Организация деятельности стратегического бизнес-блока с целью проектирования, производства, продвижения на рынок, продажи, доставки и поддержки своего товара или услуги-это: (Ҷәкі: 1)

ценностная цепь

- соперническая выгода
- стимулирование потребителей
- стоимостная цепь
- нет правильного ответа

99.Sual: Официальные правила международной торговой палаты, облегчающие ведение международной торговли это (Ҷәкі: 1)

INCOTERMS

- CyberPlat
- Assist
- Paycash
- все ответы верны

100. Sual: Инструментарий е-коммерции: (Ҷәкі: 1)

все ответы верны

- стандарты
- автоматизированные системы е-коммерции
- инструменты Web–маркетинга
- классификаторы информации

101. Sual: Сообщение, передаваемое по электронной почте, может содержать (Ҷәкі: 1)

только текст, аудио- и видеоматериалы

- аудио- и видеоматериалы
- только текст
- нет правильного ответа
- только Б

102. Sual: Для привлечения покупателей нужно использовать: (Ҷәкі: 1)

Для привлечения покупателей нужно использовать:

форумы, виртуальные сообщества и другие средства обмена информацией

- журналы
- систему автоматической передачи
- автоматический мониторинг
- нет правильного ответа

103. Soal: Что входит в инструментарий электронной торговли: (Ҷэкі: 1)

все ответы верны

классификаторы информации

стандарты

специализированные автоматизированные системы

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (HS)

104. Soal: Что не входит в признаки классификации товаров (Ҷэкі: 1)

количество товаров

происхождение товара

вид материала, из чего сделан товар

назначение товара

химический состав товара

105. Soal: Что такое INKOTERMS (International Commercial Terms)? (Ҷэкі: 1)

правила толкования международных торговых терминов

документ, обеспечивающий понимание всеми участниками правил поставки товаров

в некоторых странах свод сведений базисных условий поставок товаров

Правила оплаты пошлин

все ответы верны

106. Soal: Основной классификатор для создания автоматизированных систем е-коммерции: (Ҷэкі: 1)

локальный классификатор, созданный специально для е-коммерции

общенациональный классификатор

международный классификатор

«Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности»

классификатор «Payterm»

107. Soal: Количество уровней в перечне кодов классификатора «Коды для единиц измерений, используемых в международной торговле»: (Ҷэкі: 1)

3

2

1

4

нет правильного ответа

108. Soal: Что такое «Payterms»? (Ҷэкі: 1)

классификатор сокращений для условий платежа

классификатор по всем видам транспорта

классификатор по единицам измерения

классификатор по единицам измерения

классификатор «Алфавитный код для обозначения валют»

109. Sual: Что относится к особенностям общения посредством электронной почты? (Ѕәкі: 1)

все ответы верны

возможна отправка копий письма

возможность передачи информации любого рода

быстрота отправки и приема письма

нет ответа

110. Sual: На каком этапе совершения сделки снижаются коммуникативные сделки? (Ѕәкі: 1)

на этапе совершения сделки

на этапе предшествующем заключению сделки

после сделки

на всех этапах сделки

на первых 2-х этапах

111. Sual: Классификаторы информации: (Ѕәкі: 1)

представляет собой полный перечень понятий из какой-либо предметной области, распределенных по принятому признаку классификации, и присвоенные им коды

данные, используемые для формирования электронных извещений

специализированные автоматизированные системы, предусмотренные

для реализации конкретных технологических операций

специализированные системы для виртуального магазина

коды, присвоенные понятиям по признаку классификации

112. Sual: Не относятся к международным классификаторам, рекомендуемые к использованию в системах электронной торговли: (Ѕәкі: 1)

номенклатура товаров по экономической деятельности

страны мира

алфавитный код для обозначения валют

сокращения для условий поставки «Incoterms

сокращения для условий платежа «Payterms»

113. Soal: Причина внесения изменений в принятой в 1990 году INCOTERMS и замены его INCOTERMS в 2000 году: (Ҷаќи: 1)
появление возможностей электронного обмена данными вместо предоставления бумажных документов
окончание времени деятельности классификатора
изменение условий поставки товаров
изменения, внесенные в международные соглашения и контракты
изменение транспортных терминов
114. Soal: Год принятия действующего ныне INCOTERMS: (Ҷаќи: 1)
2000
2001
2002
2003
2004
115. Soal: Как можно сгруппировать термины Incoterms, принятый в 1980 году? (Ҷаќи: 1)
морские перевозки, авиаперевозки, перевозки наземным транспортом, смешанные перевозки
автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, смешанные перевозки
перевозки
авиаперевозки, морские перевозки
автомобильный транспорт, перевозки наземным транспортом, авиаперевозки
нет правильного ответа
116. Soal: Как группируются торговые термины «Incoterms-2000»? (Ҷаќи: 1)
поставка товаров, основные перевозки не оплачены, прибытие товара, основная перевозка оплачена
основная перевозка оплачена, пошлина не оплачена, пошлина оплачена
доставка товара, основная перевозка не оплачена
отправка товара, прибытие товара, пошлина оплачена, пошлина не оплачена
нет правильного ответа
117. Soal: Какой организацией подготовлен классификатор «Виды транспорта»: (Ҷаќи: 1)
Европейской Экономической Комиссией ООН
Всемирной организацией ООН по стандартизации

118. Sual: Трехзначный код для обозначения валют используется: (Ќәki: 1)
при автоматизации процесса обработки информации в соответствующих автоматизированных системах
при выводе документов на печать или их визуального просмотра
при составлении таможенной декларации
при составлении контрактов
все ответы верны
119. Sual: Трехзначный буквенный код для обозначения валют используется (Ќәki: 1)
при выводе документов на печать или их визуального просмотра
при составлении таможенной декларации
при составлении контрактов
при автоматизации процесса обработки информации в соответствующих автоматизированных системах
все ответы верны
120. Sual: Какие имеются формы экспортных операций в Азербайджанской Республике согласно правилам регулирования внешней торговли? (Ќәki: 1)
все ответы верны
повторный экспорт (реэкспорт)
экспорт товаров на условиях консигнации
временные экспортные операции
экспортные операции по кредиту
121. Sual: При внешнеэкономической деятельности отличаются следующие операции: (Ќәki: 1)
все ответы верны
импорт товаров, работ и услуг
экспорт товаров, работ и услуг
реэкспорт товаров (экспорт ввозимых товаров)
реимпорт товаров (импорт вывозимых товаров)
122. Sual: В зависимости от назначения отличаются следующие виды импортируемых товаров: (Ќәki: 1)

все ответы верны

товары иностранного происхождения, предусмотренные для переработки внутри страны и возвращаемые в иностранное государство после их переработки

товары, отправленные в иностранное государство для переработки и возвращенные после переработки в страну происхождения

товары иностранного происхождения для потребления внутри страны временно ввозимые в страну товары иностранного происхождения (например, для выставки) и вывозимые после определенного времени

123. Sual: Какой компанией была впервые предложена концепция «вертикальные веб-сообщества» в качестве сайта? (Ќәкі: 1)

Vertical Net

Yandex.ru

PayPal.ru

AOL.com

нет правильного ответа

124. Sual: Из чего состоят виртуальные молы? (Ќәкі: 1)

отдельные электронные магазины

отдельные веб-сообщества

отдельные веб-страницы

отдельные сайты

нет правильного ответа

125. Sual: Какой агент является примером поискового агента? (Ќәкі: 1)

агент, оказывающий услуги в поиске работы или напротив работника на открытую позицию

агент, получающий премию за поиск компаньона

агент, оказывающий пользователям бесплатные услуги

агент, который продаёт товары по себестоимости

нет правильного ответа

126. Sual: По направленности решений провайдеры делятся на сколько групп? (Ќәкі: 1)

2

3

4

6

8

127. Sual: В каком году международная организация утвердила спецификацию XML? (Ќәki: 1)

1998

1995

1999

все ответы верны

нет правильного ответа

128. Sual: Интернет не является средством массовой информации, несмотря на то, что множество людей использует Интернет, а множество компаний рассматривают свои Web-сайты как доски объявлений или как широковещательные средства распространения информации. Это утверждение является: (Ќәki: 1)

правдой

ложью

в некоторых случаях верно

относительно

иногда ложно

129. Sual: Возможные направления оценки эффективности е-коммерции (Ќәki: 1)

экономические

организационные

маркетинговые

социальные

политические

130. Sual: Доменное имя – это: (Ќәki: 1)

уникальное алфавитно-цифровое обозначение, которое является необходимым элементом адреса Интернета

уникальное имя пользователя Интернета

уникальный адрес компьютера

нет правильного ответа

все ответы верны

131. Sual: Гипертекст – это (Ќәki: 1)

текст, в который включены интерактивные ссылки (гиперссылки) на другие документы

текстовая составляющая вэб-сайта

текст, содержащую графическую информацию

нет правильного ответа
все ответы верны

132. Sual: HTTP – это: (Ќәкі: 1)
протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет
аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания
распределительных прикладных вэб-систем
язык для создания веб-сайта
нет правильного ответа
все ответы верны

133. Sual: HTML – это: (Ќәкі: 1)
язык для создания веб-сайта
аппаратно-независимый объектно-ориентированный язык для создания
распределительных прикладных вэб-систем
протокол для обмена гипертекстовой информацией в сети Интернет
нет правильного ответа
все ответы верны

134. Sual: Каким образом складываются преимущества для участников
электронного молла? (Ќәкі: 1)
все ответы верны
дополнительный трафик
привлечение покупателя известным брендом
снижение затрат и рисков
нет правильного ответа

135. Sual: Какие качества воплощает в себя язык Java? (Ќәкі: 1)
все ответы верны
безопасность
надёжность
простоту и мощь
интерактивность

136. Sual: Что было разработано для обращения к различным
информационным ресурсам? (Ќәкі: 1)
URL
XML
HTTP
все ответы верны

нет правильного ответа

137. Sual: Инструментарии Web-маркетинга (Ќәki: 1)

правила и средства принятия и проведения маркетинговых операций в среде Internet

принятие и проведение традиционных маркетинговых операций в среде Internet

Internet-технологии, необходимые для использования в маркетинговых операциях

традиционная база инструментов маркетинга

исследовательская база маркетинга

138. Sual: Что из ниже перечисленных не является категорией электронной коммерции: (Ќәki: 1)

C2Q

B2G

B2A

C2C

B2B

139. Sual: Основными моделями электронных транзакций на сегодняшний день являются модели (Ќәki: 1)

B2C и B2B

B2B и C2C

B2C и C2B

нет правильного ответа

все ответы верны

140. Sual: Чистые электронные торговые модели, при которых цифровой товар или услуга продается или распространяется в цифровом виде – это (Ќәki: 1)

продавец-бит

электронные поставки

совместные платформы

система рекомендаций

нет правильного ответа

141. Sual: В какой модели пользователи платят за доступ к информации (Ќәki: 1)

модель подписки

производственная модель

модель виртуального сообщества
нет правильного ответа
все ответы верны

142. Soal: Стратегия развития электронного магазина предполагает повысить (Çәki: 1)
верны ответы б) и в)
эффективность работы с покупателями
эффективность работы с поставщиками
нет правильного ответа
все ответы верны

143. Soal: Интернет-витрина может быть (Çәki: 1)
статистической
динамической
стохастической
нет правильного ответа
все ответы верны

144. Soal: К обязательной информации на основной (домашней) странице интернет-магазина относится: (Çәki: 1)
название магазина
информация о товарах
информация о порядке оплаты
нет правильного ответа
все ответы верны

145. Soal: После выбора товара в интернет-магазине покупатель обязан: (Çәki: 1)
может выбрать любой вариант по своему усмотрению
оформить разовую покупку
зарегистрироваться
нет правильного ответа
нет правильного ответа

146. Soal: Обратный аукцион с точки зрения проведения транзакции можно отнести к следующей модели электронной коммерции (Çәki: 1)
C2C
B2B
C2G

нет правильного ответа
все ответы верны

147. Sual: Инфраструктура взаимодействия (Çәкі: 1)
оказывает влияние на форму проведения экономической активности
зависит от используемых средств коммуникации
определяется предметом товара и средством взаимодействия
нет правильного ответа
все ответы верны
148. Sual: Рынки B2B чувствительны к: (Çәкі: 1)
выбору механизма совершения сделок и методу стандартизации
товарных сделок
размеру ВВП страны
размеру ВВП страны
нет правильного ответа
все ответы верны
149. Sual: Какие формы могут принимать брокерские операции? (Çәкі: 1)
все ответы верны
вертикальные веб-сообщества, сообщества покупателей
электронный дистрибьютор, виртуальный моллы
рынок третьего лица, информационный броккередж
покупка-продажа, биржа
150. Sual: Укажите формы брокерских операций: (Çәкі: 1)
все ответы верны
классификаторы, поисковый агент
премиальный брокер
транзакционный брокер
аукционные брокеры, обратный аукцион
151. Sual: Какая модель электронной коммерции самая
распространенная на рынке B2B-транзакции? (Çәкі: 1)
биржа (аукционы)
реклама
торговая модель
электронные поставки
виртуальная торговля

152. Sual: В сделке какого рода брокер взимает плату с покупателя и продавца за каждую проведенную транзакцию? (Ѕәкі: 1)
покупка-продажа
биржа (аукционы)
реклама
сообщества покупателей
аукционные брокеры
153. Sual: Отдельные покупатели объединяются брокером в группу по принципу поиска одного и того же товара – это (Ѕәкі: 1)
сообщества покупателей
вертикальные веб-сообщества
рынок третьего лица
информационный броккередж
виртуальные молы
154. Sual: Какой брокер получает премию за поиск компаньона, участника сделки, товара, идеи и т.д.? (Ѕәкі: 1)
премиальный брокер
транзакционный брокер
аукционный брокер
информационный брокер
нет правильного ответа
155. Sual: Выделите следующие модели электронной коммерции (Ѕәкі: 1)
все ответы верны
производственная модель, связанная модель
брокерские операции, реклама
сообщества, подписка
информационные агентства, торговая модель
156. Sual: В самом общем виде на web-сайте «виртуального магазина» должны быть: (Ѕәкі: 1)
название (фирмы или web-сайта), электронный каталог товаров и услуг, прайс-лист и т.д.
не должно быть ссылок на другие web-сайты
адреса покупателей
рекламный блок
нет ответа

157. Soal: Электронная закупка ресурсов, технологий, фин. трансакций осуществляется при модели (Çәki: 1)
B2B
B2C
B2G
B2C И B2G
все ответы верны
158. Soal: На что ориентирована модель B2B? (Çәki: 1)
на бизнес- корпорации
на покупателей
на затратах
на затратах
верны а и б
159. Soal: На что ориентирована модель B2C? (Çәki: 1)
на бизнес и покупателей
только на покупателей
на затратах
на бизнес- корпорации
все ответы верны
160. Soal: Доступ к информации о продукте, поставщике, конкурентах, продаже предлагает следующая модель электронной коммерции? (Çәki: 1)
B2B
B2G
B2C
только традиционная коммерция
все ответы верны
161. Soal: Системы ориентированные на поставщиков, не должны содержать возможность: (Çәki: 1)
изучать экономику на уровне общества[yeni savab]
обмена информацией о качестве[yeni savab]
планирование ресурсов
управление взаимоотношений между поставщиками
возможность автоматизированного заказа на закупку товара

162. Soal: Что включает в себя система обмена информацией о качестве:
(Çәki: 1)
информация от покупателя о работе или дефекте товара
управление и регулирование стратегии домена
регулирование коммерческой торговли
возможность взаимодействовать с услугой
нет правильного ответа
163. Soal: Что не входит в планирование ресурсов: (Çәki: 1)
проверка удобства пользования
график поступления товаров
количество товаров на складах
ежедневные потребности
все ответы верны
164. Soal: В зависимости от владельца интернет-площадки, их принято делить на сколько видов? (Çәki: 1)
3
2
5
4
8
165. Soal: Вид электронной коммерции, подразумевающий различные способы взаимодействия между организациями: (Çәki: 1)
B2B
B2C
C2C
D2G
нет правильного ответа
166. Soal: Вид электронной коммерции, где клиентом является частное лицо , производящее покупку и оплату товаров и услуг через Интернет:
(Çәki: 1)
B2C
B2B
C2C
D2G
нет правильного ответа

167. Sual: Вид электронной коммерции, к которому относят электронные аукционы. доски объявлений это: (Ѕәкі: 1)

C2C

B2C

B2B

D2G

нет правильного ответа

168. Sual: Вид электронной коммерции, к которому относят обслуживание государственного заказа это: (Ѕәкі: 1)

G2B

B2C

C2C

D2G

нет правильного ответа

169. Sual: Интернет-магазин это (Ѕәкі: 1)

магазин, "витрина" которого расположена в Интернете и который дает возможность заказать товар через интернет

магазин, который расположен в Интернете для рекламы товаров

магазин для продажи электронных денег

магазин, "витрина" которого служит для ознакомления товарами через Интернет

магазин для продажи информационных технологий

170. Sual: Какой из вариантов создания интернет-магазина является наименее затратным: (Ѕәкі: 1)

аренда магазина в электронном торговом ряду

установка вэб-сервера в локальной сети предприятия

размещение магазина на сервере интернет-провайдера

размещение магазина на сервере интернет-провайдера

все ответы верны

171. Sual: В обязанности администратора интернет-магазина входит (Ѕәкі: 1)

подготовка и контроль графика доставки товаров потребителям

формирование и ведение базы данных бухгалтерской информации

выполнение работ по подготовке и откладке программного обеспечения

нет правильного ответа

все ответы верны

172. Sual: Кто несёт ответственность за качество товара, продаваемого с аукциона (Ќәкі: 1)
продавец товара и организация – устроитель аукциона
продавец товара
организация – устроитель аукциона
нет правильного ответа
все ответы верны
173. Sual: Что представляет собой электронный дистрибьютор? (Ќәкі: 1)
операционную систему каталожного типа, которое объединяет большое количество больших производителей оптовых и розничных покупателей
разновидность виртуальных маллов, на которых деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов за отдельные услуги
самая распространенная модель на рынке B2B-транзакций
это бизнес-модель, в которой окончательная цена на специальный товар или услугу устанавливается покупателем
нет правильного ответа
174. Sual: В какой модели брокер обычно взимает плату с покупателя в %-ом отношении от объёма сделки? (Ќәкі: 1)
биржа
вертикальные веб-сообщества
сообщества покупателей
электронный дистрибьютор
виртуальные молы
175. Sual: Рынок третьего лица – это когда (Ќәкі: 1)
компания доверяет своё место на электронном рынке 3-ему лицу
компания никому не доверяет своё место
деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов
деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов
нет правильного ответа
176. Sual: Укажите модель брокерских операций (Ќәкі: 1)
аукционные брокеры
генеральные порталы
сводная модель

уценённая модель
специализированные порталы

177. Soal: Что из нижеперечисленного является существенной проблемой интернет-магазина? (Ѕәкі: 1)
привлечение покупателей
оформление web-сайта
представление информации о способах оплаты
доставка товаров до потребителей
предоставление информации о новинках
178. Soal: За счет чего увеличились объемы продаж на рынке B2C? (Ѕәкі: 1)
роста конкуренции
роста предложения
улучшения качества услуг
отсутствия конкуренции
все ответы верны
179. Soal: За счет чего увеличились объемы продаж на рынке B2C? (Ѕәкі: 1)
роста конкуренции
роста предложения
улучшения качества услуг
отсутствия конкуренции
все ответы верны
180. Soal: Компонент электронной коммерции business-to-consumer или B2C представляет собой: (Ѕәкі: 1)
«бизнес–потребитель»
«бизнес–бизнес»
«потребитель–потребитель»
«бизнес-бизнес-потребитель»
все ответы верны
181. Soal: Компонент электронной коммерции business-to-business или B2B представляет собой: (Ѕәкі: 1)
«бизнес–бизнес»
«потребитель-бизнес»
«бизнес- бизнес-потребитель»

«потребитель-потребитель»
все ответы верны

182. Soal: Компонент электронной коммерции, который предполагает приобретение или продажу товаров непосредственно между потребителями, называют: (Çәki: 1)

«потребитель-потребитель»
«потребитель-бизнес»
«бизнес- бизнес-потребитель»
«бизнес–бизнес»
все ответы верны

183. Soal: Что характеризует модель B2B e-коммерции (Çәki: 1)

данная модель e-коммерции предусматривает взаимосвязь между коммерческими организациями, торговые сделки между предприятиями

данная модель e-коммерции предусматривает выполнение государственных заказов

здесь в лице клиента участвует физическое лицо

данная модель e-коммерции предусматривает взаимосвязь между государственными образованиями

клиент производит оплату товаров и услуг с помощью Интернета

184. Soal: Что характеризует модель B2C e-коммерции: (Çәki: 1)

данная модель e-коммерции предусматривает торговые сделки между отдельным потребителем и предприятием

данная модель e-коммерции предусматривает взаимосвязь между государственными образованиями

данная модель e-коммерции предусматривает выполнение государственных заказов

здесь в лице клиента участвует физическое лицо

клиент производит оплату товаров и услуг с помощью Интернета

185. Soal: Что характеризует модель B2G e-коммерции: (Çәki: 1)

предусматривает связи между государственными образованиями и бизнес структурами

данная модель e-коммерции предусматривает торговые сделки между отдельным потребителем и предприятием

клиент производит оплату товаров и услуг с помощью Интернета

здесь в лице клиента участвует физическое лицо

данная модель e-коммерции предусматривает взаимосвязь между государственными образованиями

186. Sual: Какие выгоды для потребителей несет в себе электронная коммерция (Ќэкі: 1)
все ответы верны
расширение выбора товаров, поставщиков, цен, качества
получение подробной и своевременной информации
сравнение предложений и обмена информацией с другими потребителями
круглосуточное обслуживание
187. Sual: Что представляет собой электронные поставки (Ќэкі: 1)
проведение тендеров и закупок в электронной форме
род деловой активности в интернете
классическая модель оптовой и розничной торговли товарами и услугами
чистые электронные торговые модели
нет правильного ответа
188. Sual: Какой из перечисленных видов дистанционного обучения может полностью заменить очное обучение (Ќэкі: 1)
поддерживающий
смешанный
дополнительный
нет правильного ответа
все ответы верны
189. Sual: Самая большая компьютерная конференция: (Ќэкі: 1)
USENET
APANET
EXTRANET
UNINET
CONNECT
190. Sual: ICQ – это (Ќэкі: 1)
программа, позволяющая общаться в on-line в реальном времени
программа, позволяющая общаться голосом через интернет
система, которая позволяет вести диалог на специальных каналах или лично
система для проведения переговоров и производственных совещаний
нет ответа

191. Soal: Что из нижеперечисленного входит в коммуникативные услуги (Çәki: 1)
все ответы верны
чат
ICQ
гостевые книги
общение через электронную почту
192. Soal: Наиболее универсальное средство компьютерного общения (Çәki: 1)
электронная почта E-MAIL
ICQ
чат
конференция
нет ответа
193. Soal: Чтобы избежать неудобств при общении очень больших групп людей используется система, независимая от электронной почты – это: (Çәki: 1)
конференция
web-сайт
электронная почта
блог
нет ответа
194. Soal: Посредник между продавцом и покупателем, работающего за комиссионное вознаграждение? (Çәki: 1)
брокер
дилер
аукционист
биржевик
маклер
195. Soal: Кто играет активную роль в механизме ценообразования в электронной коммерции? (Çәki: 1)
аукционисты
брокеры
дилеры
биржевики
нет правильного ответа

196. Sual: На сколько групп подразделяются аукционисты? (Ќәкі: 1)
2
3
5
7
4
197. Sual: Место, где заключаются сделки между продавцом и покупателем и проводятся финансово-торговые трансакции? (Ќәкі: 1)
онлайн торговая площадка
торговый магазин
онлайн –аукцион
торговый магазин и онлайн –аукцион
все ответы верны
198. Sual: Сколько моделей организации закупок через Интернет существуют? (Ќәкі: 1)
3
1
2
4
7
199. Sual: В зависимости от владельца интернет-площадки, их принято делить на сколько видов? (Ќәкі: 1)
3
2
5
4
8
200. Sual: Где корпорация выступает анонимно через электронных брокеров? (Ќәкі: 1)
на интернет-биржах
на интернет-аукционах
интернет-сообществе
на площадке типа supplier –driven
на площадке типа buyer-driven

201. Soal: Интернет-площадка, собирающая вместе потенциальных покупателей и продавцов на базе профессионального интереса? (Çәki: 1)

интернет-сообщество

интернет-биржа

интернет-аукцион

площадка типа supplier-driven

площадка типа supplier-driven

202. Soal: На сколько групп подразделяются аукционисты? (Çәki: 1)

2

3

5

7

4

203. Soal: К факторам, влияющим на развитие электронной коммерции относят (Çәki: 1)

все ответы верны

традиционно сложившийся высокий уровень образования

наличие разработок банковских технологий

необходимость сокращения совокупных крупных издержек

географический фактор

204. Soal: Сообщество людей, которые разделяют общие интересы, но существующее не в Интернете, а в физическом мире (Çәki: 1)

материальное сообщество

виртуальное сообщество

невидимое сообщество

общественное объединение

нет верного ответа

205. Soal: Интернет-трейдинг – это (Çәki: 1)

услуга, предоставляемая инвестиционным посредником, которая позволяет клиенту осуществлять покупку через интернет

осуществление всех коммунальных платежей

покупать и продавать иностранную валюту

образовательные услуги

снижение затрат на обслуживание информационных технологий

206. Soal: Средствами связи между туроператором и турагентством служат (Ќэкі: 1)
корпоративные системы бронирования
глобальные системы резервирования
средства массовой информации
нет правильного ответа
все ответы верны
207. Soal: Какой из видов страхования в настоящее время не может быть осуществлён через Интернет? (Ќэкі: 1)
страхование крупных промышленных предприятий
обязательное страхование автогражданской ответственности
страхование медицинских расходов путешественников
нет правильного ответа
все ответы верны
208. Soal: Страхование – это: (Ќэкі: 1)
система экономических отношений по формированию и использованию целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
выплата денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
заключение договора страхования
нет правильного ответа
все ответы верны
209. Soal: Какую из перечисленных ниже форм занятий можно отнести к дистанционному обучению: (Ќэкі: 1)
проведение занятий с использованием электронной почты
чтение лекции в аудитории с одновременной демонстрацией иллюстративного материала по сети
выполнение домашних заданий с использованием материалов, представленных на различных сайтах в Интернете
нет правильного ответа
все ответы верны
210. Soal: В чем заключается преимущество электронной почты? (Ќэкі: 1)
все ответы верны
все ответы верны
к нему можно прикрепить любой файл
объединяет в себе достоинства телефона и письма

нет ответа

211. Soal: Выберите правильный вариант Каждый пользователь интернета имеет в сети свой почтовый ящик с адресом, в который посылаются сообщения – это: (Ҷәкі: 1)

электронная почта

web-сайт

чат

форум

блог

212. Soal: Какие услуги могут предоставлять электронные площадки? (Ҷәкі: 1)

помощь во взаиморасчетах

бесплатная доставка

медицинские услуги

юридические услуги

все ответы верны

213. Soal: На какие группы подразделяются услуги? (Ҷәкі: 1)

информационные и коммуникативные услуги

коммуникативные услуги

информационные услуги

все ответы верны

Нет правильного ответа

214. Soal: Какие виды коммуникативных услуг бывают? (Ҷәкі: 1)

гостевые книги, чат, ICQ, ODIGO, видео-конференции,

интернет-телефония и др.

общение через электронную почту, новостные

психологические, консалтинговые, финансовые

все ответы верны

нет правильного ответа

215. Soal: Сколько существует способов предоставления брокерских услуг Интернетом? (Ҷәкі: 1)

2

5

1

10

нет правильного ответа

216. Soal: Микропроцессорные карты банка представляют собой (Ќәкі: 1)
дебетовую карточку

кредитную карточку

правильно только А

нет правильного ответа

все ответы верны

217. Soal: Под микроплатежами понимают (Ќәкі: 1)

транзакции с объёмом приблизительно 5 у.е.

транзакции с объёмом приблизительно до 1 у.е.

транзакции с объёмом не менее 5 у.е.

нет правильного ответа

все ответы верны

218. Soal: В настоящее время для оплаты потребительских платежей наиболее популярны системы, основанные на использовании (Ќәкі: 1)

кредитных карточек

электронных денег

электронных чеков

нет правильного ответа

все ответы верны

219. Soal: Интернет-банкинг – это: (Ќәкі: 1)

возможность совершать стандартные банковские операции через Интернет

создание виртуального банка в Интернете

получение банковского кредита через Интернет

нет правильного ответа

все ответы верны

220. Soal: Основными функциями коммерческого банка являются? (Ќәкі: 1)

все ответы верны

финансовое посредничество первого типа

финансовое посредничество второго типа

посредничество в платеже

возмещение ценных бумаг эмитента на рынке

221. Sual: С чем связаны все платежи, которые проходят в сети между продавцом и покупателем (Ќәкі: 1)
банковскими структурами
банковскими расчётами
банковскими платежами
все ответы верны
нет правильного ответа
222. Sual: Что такое гипертекст (Ќәкі: 1)
текст, в который включены интерактивные ссылки
текст, в который не включены интерактивные ссылки
текст, в который не всегда включаются интерактивные ссылки
все ответы верны
нет правильного ответа
223. Sual: Что представляют собой гипертекстовые документы (Ќәкі: 1)
файл
папка
ячейка
все ответы верны
нет правильного ответа
224. Sual: Набор атрибутов, влияющих на то, насколько легко товар может быть упакован и доставлен покупателю представляет собой: (Ќәкі: 1)
профиль транспортировки
профиль продаж
профиль по отраслям
профиль потребительских возможностей
профиль управления
225. Sual: Сообщество людей, которые разделяют общие интересы, но существующее не в физическом мире, а в Интернете: (Ќәкі: 1)
виртуальное сообщество
сообщество потребителей, совершавших покупки ранее
сообщество бизнесменов
целевое сообщество
нет верного ответа
226. Sual: Основные понятия экспортно-импортных операций (Ќәкі: 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

227. Soal: Что такое импорт (Ҷэкі: 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

228. Soal: Что такое экспорт (Ҷэкі: 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

229. Soal: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Ҷэкі: 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

230. Soal: С каким экономическим показателем страны связана финансовая деятельность торговой фирмы? (Ќэкі: 1)
Денежное обращение
Макроэкономические показатели
Структура товарооборота
Оптимизация прибыли
Объем валового внутреннего продукта
231. Soal: На каких принципах строится таможенное право (Ќэкі: 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
232. Soal: Косвенный экспорт - это: (Ќэкі: 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
233. Soal: Прямой экспорт - это: (Ќэкі: 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
234. Soal: К совместной предпринимательской деятельности не относится: (Ќэкі: 1)
строительство собственного завода в зарубежных странах
лицензирование
подрядное производство
управление по контракту
совместное владение предприятием

235. Sual: Прямое инвестирование - это: (Ѕәкі: 1)
строительство собственного завода в зарубежных странах
лицензирование
подрядное производство
управление по контракту
совместное владение предприятием
236. Sual: Для чего дальновидные компании не используют массовую технологическую структуру Интернета? (Ѕәкі: 1)
экономии средств на производство
своих акционеров
создания новой стоимости
достижения максимальной производительности
нет правильного ответа
237. Sual: К основным достоинствам EDI относится (Ѕәкі: 1)
верны все ответы
оперативность
точность
экономичность
корректность
238. Sual: Суть EDI заключается в (Ѕәкі: 1)
создании стандартизованных документов и представлении их в виде, удобном для дальнейшей автоматизированной обработки
осуществлении торговых процессов
ориентации на открытые системы
создании порта электронного обмена данными
использовании частными предприятиями решений, базирующихся на электронных технологиях
239. Sual: Что такое ассортимент товаров (Ѕәкі: 1)
Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по определенному признаку;
Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру
Количество товарных групп.

240. Sual: Что такое производственный ассортимент (Ќәкі: 1)

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по признаку;

Количество товарных групп.

241. Sual: Что такое торговый ассортимент (Ќәкі: 1)

Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;

Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;

Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;

Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

242. Sual: Что такое импульсный спрос (Ќәкі: 1)

Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями

Спрос возникающий под воздействием рекламы предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

Предъявляется на определенный товар; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром.

243. Sual: Что такое жизненный цикл товара (Ќәкі: 1)

Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия зрелости, стадия устаревания

Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;

Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;

Стадия внедрения на рынок , стадия зрелости, стадия устаревания

Стадия роста, стадия устаревания

244. Sual: Реальный товар - это: (Ѕәкі: 1)
все материальные блага, выведенные на рынок
товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками
товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами
товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы
оригинальный товар
245. Sual: Глубина товарной номенклатуры - это: (Ѕәкі: 1)
количество новых видо-типо-размерных товаров
разнообразие товарного ассортимента
присвоение товарам нового марочного названия
разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов
среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент
246. Sual: На какой стадии жизненного цикла товара используется напоминающая реклама: (Ѕәкі: 1)
на стадии выхода на рынок
на стадии роста
на стадии возрождения
на стадии стабильности (зрелости)
на стадии упадка
247. Sual: Номенклатура товаров (Ѕәкі: 1)
характеризует разновидности товаров
это понятие более широкое, чем товарный ассортимент и характеризует совокупность всех товаров, предлагаемых рынку
отражает потребительские свойства товара
означает марочное наименование товара
отражает различие во внешнем оформлении товара
248. Sual: Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в: (Ѕәкі: 1)
обеспечении узнаваемости и идентификации товара предприятия на всех международных рынках
обеспечении автоматизации процесса организации маркетинговой информационной системы

облегчении проведения расчетных операций и изучении динамики продаж товаров

обеспечении проведения таможенного и внутрифирменного учета товаров

все вышеуказанные варианты верны

249. Soal: Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по: (Ѕәкі: 1)

Назначению, месту нахождению, срокам, единицам измерения

Текущие, сезонные, целевые

Сезонные, планируемые, не планируемые

Находящиеся в пути, целевые, по назначению

Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути

250. Soal: Как классифицируются товары в зависимости от назначения? (Ѕәкі: 1)

Товары личного потребления и для производственных нужд

Стандартные и уникальные товары

Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары

Товары производственного назначения, стандартные товары

Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары

251. Soal: В каких формах бывают товарные запасы (Ѕәкі: 1)

Производительный капитал, личный потребительский, товарные запасы

Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы

Потребительские товары, полуфабрикаты

Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал

Трудовые ресурсы, товарные запасы

252. Soal: В каких единицах измеряются товарные запасы (Ѕәкі: 1)

В стоимостном и натуральном выражении

В тоннах, метрах

В стоимостном и качественном выражении

В А количественном и качественном выражении

В натуральной форме

253. Soal: Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру? (Ѕәкі: 1)

Периодические факторы оказывают постоянное влияние в течении конкретного периода

Оказывают периодическое влияние в течении конкретного периода

Оказывают регулярное влияние в течении конкретного периода

Оказывают случайное, частное, но периодическое влияние в течении конкретного периода

Периодические факторы оказывают ежедневное влияние в течении конкретного периода

254. Soal: Что такое эластичность спроса? (Ѕәкі: 1)

Спрос, изменяемый в зависимости от цены

Спрос, не изменяемый в зависимости от цены

Спрос, не изменяемый свою стоимость в зависимости от цены

Спрос, мало изменяемый в зависимости от цены

Спрос, возрастающий-уменьшающиеся в зависимости от цены

255. Soal: Какие имеются формы товарных запасов? (Ѕәкі: 1)

Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)

Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи

Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции

Запасы потребительских товаров, производственных средств

Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров

256. Soal: Какие операции выполняются на складах при хранении товаров (Ѕәкі: 1)

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

Организация складского пространства; размещение товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров

Размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров, движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров

257. Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О рекламе» (Çәki: 1)
1995
1997
1999
2002
2004

258. Sual: Разработка нового товара начинается с: (Çәki: 1)
подготовки эскизов и чертежей товара
подготовки пробных образцов товара
генерации идей разработки товара
анализа производственных мощностей
анализа возможностей закупки материальных ресурсов, необходимых для производства нового товара

259. Sual: Более низкая цена на товар наблюдается на этапе: (Çәki: 1)
выхода на рынок
развития
роста
зрелости
упадка

260. Sual: Широта товарного ассортимента означает: (Çәki: 1)
организацию производства новых товаров
его расширение за счет новых товарных групп
количество новых видо-типо-размерных товаров
модификацию товаров
повышение качественных параметров товаров

261. Sual: Марочное название - это: (Çәki: 1)
символы, используемые в торговой марке
произносимая часть торговой марки
ассортимент производимых товаров
номенклатура производимых товаров
торговая марка

262. Sual: Марочная эмблема (знак) - это: (Çәki: 1)
символы, используемые в торговой марке

произносимая часть торговой марки
опознаваемая, но произносимая часть торговой марки
торговая марка
ассортимент производимых товаров

263. Sual: Торговый знак - это: (Џәкі: 1)
юридически защищённая марка или её часть
запатентованное марочное название
торговая марка
марочное название
символы, используемые в торговой марке

264. Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Џәкі: 1)
предотвращении порчи товаров
формировании единицы груза для транспортировки товаров
формировании единицы груза для погрузки-выгрузки товаров
формировании единицы груза для складирования товаров
все вышеуказанные варианты верны

265. Sual: Снабженческая деятельность, которая включает: выбор поставщика, оценку поставщика, обсуждение долгосрочного контракта, мониторинг качества и своевременности поставок: (Џәкі: 1)
приобретение материалов и комплектующих
проектирование
производство продукта или создание услуги
идентификация покупателей
нахождение рынков сбыта

266. Sual: Деятельности по сохранению, распределению и доставки конечного продукта, включающие складирование, фрахт, выбор транспортников и мониторинг графика доставки: (Џәкі: 1)
доставка
проектирование
приобретение материалов и комплектующих
производство продукта или создание услуги
идентификация покупателей

267. Sual: Деятельности, которые трансформируют материалы и труд в завершённый продукт и которые включают: создание, сборку, наладку, тестирование и упаковку: (Џәкі: 1)

производство продукта или создание услуги

проектирование

приобретение материалов и комплектующих

идентификация покупателей

Все ответы верны

268. Soal: Для победы над конкурентами, предприятию необходимо отличаться от соперников: (Ѕәкі: 1)

все ответы верны

территориальному размещению

набору качеств и услуг

по специальному статусу

по ценам

269. Soal: К способу обнаружения и привлечения клиентов, при котором компания готовит рекламные материалы о себе, своих товарах и услугах, а затем доставляет эту информацию потенциальным клиентам путём таких средств как радио, телевидение, газеты и журналы относят: (Ѕәкі: 1)

средства массовой информации

личностный контакт

связи с общественностью

директ маил

все ответы верны

270. Soal: К способу обнаружения и привлечения клиентов, при котором работники компании индивидуально находят, классифицируют потенциального клиента относят: (Ѕәкі: 1)

личностный контакт

средства массовой информации

связи с общественностью

директ маил

все ответы верны

271. Soal: Поставщики товаров и услуг размещают в Интернете электронные каталоги и витрины. Это организация закупок (Ѕәкі: 1)

по каталогам поставщика

на основе запроса покупателя

покупка на электронной площадке

в модели B2B

все ответы верны

272. Soal: Система-рекомендатель (Çәki: 1)

сайт, дающий возможность покупателям обмениваться информацией о качестве товаров и услуг

сайт, дающий возможность покупателям обмениваться информацией о цене товаров и услуг

сайт, дающий возможность покупателям обмениваться информацией о конкурирующих товарах и услуг

правильные ответы а и в

все ответы верны

273. Soal: Существующая практика фирм по замене одного или нескольких рынков снабжения на иерархическую структуру, с целью производства собственных товаров снабжения-это (Çәki: 1)

вертикальная интеграция

горизонтальная интеграция

диверсификация

политика снабжения

товарная политика

274. Soal: Укажите модель рекламы (Çәki: 1)

генерализованные порталы

поисковый агент

аукционный брокер

транзакционный брокер

нет правильного ответа

275. Soal: Электронная коммерция - это (Çәki: 1)

все ответы верны

процесс покупки и продажи товаров и услуг, осуществляемый с помощью интернет

возможность доставки товаров, услуг, информации и платежей по сети, в том числе internet

различного рода информационный и операционный обмен: между коммерческими предприятиями, потребителями, а также коммерческими предприятиями и потребителями

процесс покупки и продажи товаров и услуг, осуществляемый с использованием компьютерных систем

276. Soal: Термин электронный бизнес используют, чтобы (Çәki: 1)

провести грань между использованием компьютерных технологий для управления бизнес-процессами и электронной коммерцией

раскрыть принцип купли и продажи товаров и услуг, осуществляемый с помощью интернет

показать различие купли и продажи товаров по сети и без нее

определить степень сделки в интернете

все ответы верны

277. Soal: Коммерция – это (Çәki: 1)

деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли

любая деятельность, в том числе разового характера, направленная на получение прибыли

деятельность, отличительными чертами которой является: регулярность, инновационность, вложение капиталов и экономические риски

нет правильного ответа

все ответы верны

278. Soal: Интернет-экономика включает в себя: (Çәki: 1)

открытую доступную сетевую среду, взаимосвязанные электронные рынки, человеческие ресурсы, системы электронных платежей, законодательную политику

глобальные открытые компьютерные сети, программные вложения, взаимосвязанные электронные рынки с различными механизмами обмена, человеческие ресурсы, системы электронных платежей

глобальные компьютерные сети, программные вложения, человеческие ресурсы, системы электронных платежей, законодательную политику

нет правильного ответа

все ответы верны

279. Soal: Какие составляющие не включает в себя интернет-экономика? (Çәki: 1)

спрос на товары, не отвечающие стандартам

законодательная политика

взаимосвязанные электронные рынки с различными механизмами обмена системы электронных платежей

покупатели, производители, продавцы

280. Soal: Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции: (Çәki: 1)

деятельность, в основе которого не лежит покупка товаров для их последующей реализации

направлен на осуществление процесса купли-продажи товаров
деятельность предприятий и организаций по закупке ресурсов для обеспечения процесса производства товаров (услуг)

вид бизнес-деятельности, связанный с торгово-организационными операциями

деятельность по оказанию услуг с целью получения прибыли

281. Sual: Уровень ориентации IT на покупателя измеряется двумя обстоятельствами: (Ѕәкі: 1)

возможностью транзакций в режиме реального времени и умением предвидеть будущее развитие фирмы

возможностью транзакций в режиме реального времени

умением предвидеть будущее развитие фирмы

степенью обеспечения покупателей информацией о товаре

нет правильного ответа

282. Sual: Типовой закон Юнситрал об электронной торговле (Model Law on Electronic Commerce) не включает в себя: (Ѕәкі: 1)

создание стандартизированных документов

передача сообщений данных

электронная торговля в целом. общие положения

электронная торговля в определенных (специфичных) областях (перевозка товара)

применение правовых требований к сообщениям данных

283. Sual: На конференции, проведенной в октябре 1998 г. со стороны ОЭСР совместно с правительством Канады по теме «Мир без границ: реализация потенциала глобальной электронной торговли», к какому из выводов не пришли: (Ѕәкі: 1)

правительствам не следует содействовать созданию среды, поощряющей развитие конкуренции международного взаимодействия в рамках международного сотрудничества

электронная торговля предлагает потенциальные возможности для ускорения экономического роста и развития во всех странах мира

при разработке политики необходимо поощрять сотрудничество между всеми участниками

вмешательство правительства в случае необходимости должно иметь адекватный, ясный, последовательный и предсказуемый характер

правительствам следует признать важность деятельности по установлению промышленных стандартов и развитию

284. Sual: На что в основном обращает свое внимание Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС): (Ѕәкі: 1)
на вопросы, связанные с обеспечением в области электронной торговли гарантий защиты торговых знаков, интеллектуальной собственности, авторского права и патентов
на изучении экономических и социальных последствий электронной торговли
на важное значение электронной торговли для удовлетворения потребностей развивающихся стран в области экономики, финансов и развития
на разработку директив и политики в области электронной торговли
на обеспечении более доверительных отношений между участниками бизнес-процессов (предпринимателями)

285. Sual: На что в основном обращает свое внимание Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): (Ѕәкі: 1)
на изучении экономических и социальных последствий электронной торговли
на вопросы, связанные с обеспечением в области электронной торговли гарантий защиты торговых знаков, интеллектуальной собственности, авторского права и патентов
на важное значение электронной торговли для удовлетворения потребностей развивающихся стран в области экономики, финансов и развития
на разработку директив и политики в области электронной торговли
на обеспечении более доверительных отношений между участниками бизнес-процессов (предпринимателями)

286. Sual: На что в основном обращает свое внимание Комиссия европейских сообществ: (Ѕәкі: 1)
на разработку директив и политики в области электронной торговли
на изучении экономических и социальных последствий электронной торговли
на важное значение электронной торговли для удовлетворения потребностей развивающихся стран в области экономики, финансов и развития
на вопросы, связанные с обеспечением в области электронной торговли гарантий защиты торговых знаков, интеллектуальной собственности, авторского права и патентов
на обеспечении более доверительных отношений между участниками бизнес-процессов (предпринимателями)

287. Sual: В мае 1998 г. Комиссия европейских сообществ выпустив предлагаемую директиву не отметила (Çәki: 1)
необходимость создания согласованных правовых рамок, которые позволят избежать появления препятствий для электронной торговли в пределах Общего рынка
следует не признать свободное право на заключение договоров
любая директива должна быть нейтральной с точки зрения технологии
следует признать свободное право на заключение договоров
в целях обеспечения развития рынка и технологии необходимо отказаться от схем, предусматривающих получение «предварительного разрешения» или лицензии

288. Sual: Сколько основных принципов было определено в программе действий АТЕС в области электронной торговли: (Çәki: 1)
5
6
4
3
7

289. Sual: Какой из нижеследующих принципов не был определен в программе действий АТЕС в области электронной торговли: (Çәki: 1)
правительствам и деловым кругам не следует сотрудничать в целях разработки и реализации технологии и политики
роль правительства должна заключаться в создании благоприятных условий для развития электронной торговли
ведущую роль в области разработки технологии, прикладных программ, видов практики и услуг электронной торговли должен играть предпринимательский сектор
деловым кругам и правительствам следует во всех возможных случаях сотрудничать между собой
признавая, что может существовать необходимость определенного государственного регулирования, следует оказывать содействие созданию эффективных правил внутреннего регулирования для промышленности

290. Sual: Кем разработан принцип введения в машину и хранения там не только данных, но и команд управления (Çәki: 1)
Дж.фон Нейманом
Г.Холлритом
В.Бушем
Дж.Мокли
К.Цузе

291. Sual: Когда была разработана теория кибернетических систем:
(Ѕәкі: 1)
к началу 1960-х гг.
1954
1943
1974
1934
292. Sual: В каком году появилась первая микросхема: (Ѕәкі: 1)
1971
1978
1987
1956
1888
293. Sual: К преимуществам использования электронной коммерции относятся: (Ѕәкі: 1)
низкие расходы на информирование покупателей
возможность продажи уникальных товаров
отсутствие культурных и законодательных препятствий при внедрении систем электронной коммерции
все ответы верны
нет верного ответа
294. Sual: К преимуществам использования электронной коммерции относятся (Ѕәкі: 1)
возможность ознакомления посредством интернета с большим количеством товаров от разных производителей
возможность продажи уникальных товаров
отсутствие культурных и законодательных препятствий при внедрении систем электронной коммерции
все ответы верны
нет верного ответа
295. Sual: Для цифрового обозначения IP-адреса используется: (Ѕәкі: 1)
32 двоичные разряды
6 двоичные разряды
12 двоичные разряды
16 двоичные разряды

8 двоичные разряды

296. Sual: Не относится домену первого уровня (Çәki: 1)
www.World Trade Organization.ing
www.azercell.com
www.taxes.gov
www.taxes.gov
www.google.az
297. Sual: Что характеризует идентификатор <http://www.google.az>? (Çәki: 1)
все ответы верны
domain имя
IP-адрес
URL (показатель универсального адреса)
нет правильного ответа
298. Sual: К какому уровню относится доменная зона «.com»? (Çәki: 1)
первому уровню
высшему уровню
низкому уровню
вместе первому и высшему уровню
нет правильного ответа
299. Sual: Понятие электронная торговля - это (Çәki: 1)
деятельность, осуществляемая с помощью информационных систем по покупке и продаже товаров, оказанию услуг и выполнению работ
деятельность, осуществляющая продажу и обмен товаров
деятельность, осуществляемая по доставке товаров от производителей к потребителям
деятельность по он-лайн-продаже товаров
хозяйственные связи, осуществляемые с помощью Интернета
300. Sual: Что такое пластиковая карта? (Çәki: 1)
персоналифицированное платежное средство, представляющий возможность владельцу данной карты осуществлять безналичную оплату за товары или услуги, получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
персоналифицированное платежное средство, позволяющее владельцу данной карты получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
безналичное платежное средство для физических и юридических лиц

платежное средство, позволяющее владельцу этой карты производить операции по покупке и продаже товаров за рубежом

платежное средство, позволяющее владельцу этой карты - юридическому лицу - осуществлять операции по своим счетам