

BAXIŞ[Testler/3702#01#Y14#01](#) Qiyabi/3702#02#Y14#01Qiyabi/Baxış**TEST: 3702#02#Y14#01QIYABI**

| | |
|-----------------------|--|
| Test | 3702#02#Y14#01Qiyabi |
| Fənn | 3702 - Kommersiya fəaliyyətinin əsasları |
| Təsviri | [Təsviri] |
| Müəllif | Administrator P.V. |
| Testlərin vaxtı | 80 dəqiqə |
| Suala vaxt | 0 Saniyə |
| Növ | İmtahan |
| Maksimal faiz | 508 |
| Keçid balı | 0 (0 %) |
| Suallardan | 508 |
| Bölmələr | 41 |
| Bölmələri qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Köçürməyə qadağa | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Ancaq irəli | <input type="checkbox"/> |
| Son variant | <input checked="" type="checkbox"/> |

BÖLMƏ: 01#01

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

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

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

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

- Индивидуальное предприятие, полное товарищество, 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: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Какие из данных процессов являются технологическими (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Коммерческие процессы - это (Ҷаќи: 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: (Ҷаќи: 1)

- Вид человеческой деятельности, связанный с товарным обращением

- Деятельность, ориентированная на удовлетворение потребностей людей посредством обмена
 - Деятельность, ориентированная на рынок
 - Деятельность, ориентированная на изучение спроса, исследование рыночных возможностей
 - Деятельность, направленная на изучение позиций
-

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

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

Sual: Что является предметом торговли (Ҷаќи: 1)

- Товар
 - Цена
 - Услуга
 - Покупатели
 - Продавцы
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1991
 - 1993
 - 1995
 - 1997
 - 1999
-

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

- 1994
 - 1996
 - 1998
 - 2000
 - 2004
-

BÖLMƏ: 01#02

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

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

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

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

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

Sual: Как учреждается полное товарищество (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

- коммерция – составная часть предпринимательской деятельности
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Принцип бережливости, прибыльности и материальной заинтересованности
- Принцип валового дохода
- Принцип демократичности
- Принципы оборота, товарных запасов и поступления товаров

Принцип количества работников, производительности труда и фонда заработной платы

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

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

Sual: Перечислить основные группы рынков (Çəki: 1)

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

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

- 1994
 - 1996
 - 1998
 - 2000
 - 2002
-

BÖLMƏ: 01#03

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 01#03 |
| Suallardan | 10 |
| Maksimal faiz | 10 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 2 % |

Sual: Как учреждается акционерное общество (Çəki: 1)

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

- Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество
 - Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
 - Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
-

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

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

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

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

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

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

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

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

Данная закономерность отражается на розничном товарообороте республики

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

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

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

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

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

- Метод прямых расчетов, экономико-аналитический метод, экономико-математический метод
 - Экономико-аналитический, статистический, экономический
 - Оперативный, сравнительный, опытный
 - Математический, бухгалтерский, коммерческий
 - Нормативный, метод группировки
-

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

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

Sual: Как создаются объединенные предприятия (Ҷәкі: 1)

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

- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

BÖLMƏ: 02#01

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 02#01 |
| Suallardan | 11 |
| Maksimal faiz | 11 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 2 % |

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

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

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

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

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

- Три
- Два
- Четыре
- Шесть
- Пять

Sual: Что такое рекламация? (Çəki: 1)

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

Sual: Коммерческий риск (Çәki: 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? (Çәki: 1)

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

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

- нет
- зависит от формы собственности предприятиим

- зависит специализации предприятий
 да ,можно
 не всегда

Sual: Можно ли конкуренцию расширять как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий (Çәki: 1)

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

BÖLMƏ: 02#02

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 02#02 |
| Suallardan | 11 |
| Maksimal faiz | 11 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 2 % |

Sual: В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют: (Çәki: 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? (Çәki: 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 (Çәki: 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» (Љәкі: 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? (Љәкі: 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 скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
-

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

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

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

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

Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Љәкі: 1)

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

- Все вышеуказанные варианты верны
-

Sual: Что представляет собой риск для предпринимателя? (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: 03#01

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

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» (Ҷәкі: 1)

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

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

- Преднамеренно скрываемые 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 скрываемые экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование
-

Sual: Торговый знак - это: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

Sual: Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом (Ҷәкі: 1)

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

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

BÖLMƏ: 02#03

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

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

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

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

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

Sual: Что включает этический кодекс предпринимателя-коммерсанта (Çəki: 1)

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

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

- Хеджирование
- Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

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

Sual: Инвайроментализм - это: (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Сущность промышленного шпионажа? (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 03#03

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

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

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

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

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

Sual: Что такое хеджирование (Ҷәкі: 1)

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

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

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

Sual: Когда аннулируется регистрация товарного знака (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Услуги - это: (Ҷәкі: 1)

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

товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него

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

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

BÖLMƏ: 04#01

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 04#01 |
| Suallardan | 7 |
| Maksimal faiz | 7 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

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

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

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

Sual: Договор поставки товаров (Çəki: 1)

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

Sual: Договор поставки заключается на (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 03#02

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 03#02 |
| Suallardan | 7 |
| Maksimal faiz | 7 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

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

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

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

Sual: Как учреждается командитное товарищество (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Что такое коллективный знак (Ҷаќи: 1)

- Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации
- Товарный знак союза

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

Sual: Основные типы товарного знака (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 04#02

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

Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Çəki: 1)

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

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

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

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

- На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства
- На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому

На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени

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

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

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

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

Sual: Предмет договора поставки товаров (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 05#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 05#01 |
| Suallardan | 15 |
| Maksimal faiz | 15 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Виды расчета с векселями (Çəki: 1)

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

- Переводной и открытый.
-

Sual: Открытие счетов в банке (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Формы денежного обращения (Ҷаќи: 1)

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

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

- Показывает ликвидность активов, непрерывность денежных средств в обращении и платежеспособность
 - Показывает движение денежных средств, оптимальность товарных запасов и уровень расходов
 - Показывает платежеспособность предприятия, возникновение средств, объем и структуру товарооборота
 - Показывает платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли
 - Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств
-

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

- С использованием расчетных и текущих счетов в банках
- Все расчеты производятся путем переводов наличных денежных средств
- С помощью покупателей и поставщиков

- С помощью кратко- и долгосрочных кредитов
 - С помощью товарного обмена и перевода наличных денежных средств
-

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

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

Sual: Безналичная форма расчетов (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;]

- По согласованию между предприятием и банковским учреждением;
- По указанию руководителя предприятия
- Не определяется;
- Менеджерами.

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 05#02

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 05#02 |
| Suallardan | 14 |
| Maksimal faiz | 14 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Наличная форма расчетов . (Çəki: 1)

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

- Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;
 - Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;
 - Расчет в порядке плановых платежей.
-

Sual: Сущность расчета чеками (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- На бухгалтерские и финансовые отчеты

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

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

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

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

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

Sual: Что такое бартер (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 05#03

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

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

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

Sual: Сущность аккредитивной формы расчетов (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Сущность расчета платежными поручениями (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что называется дисконтом (Ҷаќи: 1)

- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета

- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег
 - Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег
-

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

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

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

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

Sual: Что такое клиринг (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Что называется готовой продукцией (Ҷаќи: 1)

- Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;

- Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам
- Продукция сданная на склад на основании документов
- Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям
- Продукция, приобретенная на стороне

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

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

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

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

Sual: Какова цель финансового отчета (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 06#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 06#01 |
| Suallardan | 8 |
| Maksimal faiz | 8 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Виды оптовых ярмарок (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Товародвижение - это: (Ҷэкі: 1)

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

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

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

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

- Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям
- Доведение товаров от производственных предприятий к торговым

- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Обмен и потребление распределяет
- Отражает потребление, обмен и распределение

Sual: Емкость рынка – это: (Çəki: 1)

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

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

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

BÖLMƏ: 06#02

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

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

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

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

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

Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Çәki: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Все вышеуказанные варианты верны

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

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

BÖLMƏ: 06#03

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 06#03 |
| Suallardan | 6 |
| Maksimal faiz | 6 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

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

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

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

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

- Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения
- Срок окончания времени обращения товаров
- Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами

- Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг
- Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 07#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 07#01 |
| Suallardan | 16 |
| Maksimal faiz | 16 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: четырёхуровневому каналу распределения (Çəki: 1)

- деятельность по продаже товаров предприятиям-производителям и посредникам
- деятельность по продаже товаров конечным потребителям

- продажа товаров лицам, приобретающим их для личного потребления
 - деятельность по продаже товаров городскому населению
 - деятельность по продаже товаров сельскому населению
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Стратегические, тактические и оперативные

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

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

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

Sual: Виды оптовых предприятий: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- поставщики
- клиенты
- конкуренты
- посредники
- СМИ

Sual: Уровень канала распределения определяется (Çəki: 1)

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

Sual: Прямой канал маркетинга соответствует (Çəki: 1)

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

Sual: Товародвижение - это: (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 07#02

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 07#02 |
| Suallardan | 8 |
| Maksimal faiz | 8 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

- Валовая продукция, продукция для продажи, реализованная продукция и товарные фонды

- Промышленная продукция, продукция для продажи, товарные фонды, товарные запасы
 - Товарные фонды, валовая продукция, товарные запасы и сельскохозяйственная продукция
 - Импортируемые товары, товары на экспорт, промышленное производство
 - Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция
-

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

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

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

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

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

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

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

- Крупные оптовые структуры общенационального уровня
- Оптовые предприятия регионального уровня

- Оптовые структуры межрегионального масштаба
 - Оптовые структуры общенационального масштаба
 - Предприятие, оказывающее посреднические услуги государственным и коммерческим структурам
-

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

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

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

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

Sual: Виды сбыта товаров (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 07#03

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 07#03 |
| Suallardan | 18 |
| Maksimal faiz | 18 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

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

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

- поставщики
 - клиенты
 - конкуренты
 - посредники
 - СМИ
-

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

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

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

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

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

- 0
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
-

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

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

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

- Транзитный оборот с участием в расчетах и без участия в расчетах
- Транзитный и складской товарооборот

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Уровневое прогнозирование (Ўэки: 1)

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

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

- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
- для анализа программ по экономическому развитию государства и их учёта в маркетинговой деятельности предприятия
- для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
- для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями

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

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

BÖLMƏ: 08#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 08#01 |
| Suallardan | 20 |
| Maksimal faiz | 20 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

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

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

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

- Таможенная декларация, экспортные и импортные лицензии, декларация валютного контроля
- Заявка на выдачу валютной лицензии, валютная лицензия

- Налоговая декларация, грузовая декларация
 - Ветеринарные, санитарные свидетельства
 - Все вышеуказанные варианты верны
-

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Что такое розничная торговля (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что такое ассортимент (Ҷаќи: 1)

- Вид, тип, размер, марка, артикул, др. содержание продукции

- Состав товара по виду, типу и марке
 - Состав товара по сорту, размеру
 - Состав товара по размеру и цвету
 - Состав товара по виду
-

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

- В Париже – 1852
 - В Италии – 1912
 - во Франции – 1900
 - В Германии – 1952
 - В США – 1915
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Кто такой маклер (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Кто такой брокер? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Приемка товаров по количеству (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

BÖLMƏ: 08#02

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

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

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

Sual: Продажа товаров по образцам (Çəki: 1)

- Выкладка образцов в торговом зале;
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Встреча покупателя и выявление его намерения;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.

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

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

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

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

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

Sual: Что такое дочерние общества (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

Sual: В каком из базисных условия поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до указанного в контракте пограничного участка и страхование (если это предусмотрено в контракте): (Ҷәкі: 1)

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

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

- Переход товаров из производственных предприятий к торговым предприятиям
 - Доведение товаров от торговых предприятий к потребителям
 - Доведение товаров от производителя к потребителю
 - Обмен и потребление распределяет
 - Отражает потребление, обмен и распределение
-

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

- Кооперативный, сетевой, добровольный союз розничных продавцов, потребительские кооперативы, объединение льготников, конгломераты розничной продажи
 - Специализированные магазины, универсамы, повседневные товары, конгломераты розничной продажи
 - Специализированные магазины, сеть кооперативов, торги
 - Объединение льготников, холдинги
 - Холдинги, кооперативная сеть, потребительские объединение
-

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

- Продажа большого количества товара по низким ценам
 - Продажа большого количества товара по высоким ценам
 - По возможности продажа большого количества товара
 - Привлечение еще большего числа покупателей
 - Полное удовлетворение всех потребностей
-

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

- 1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»
 - 1980 – США, фирма «Wrigley»
 - 1950 – США, фирма Рейнолдс
 - 1940 – Италия, фирма Жевистранс
 - 1990 – Франция, фирма Жоко- Сщанел
-

Sual: Что такое минимум ассортимента (Ҷәкі: 1)

- Список отдельных видов товара, которые постоянно должны быть на продаже в тех или иных различных заведениях

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Чем характеризуется рыночная ситуация (Ҷаќи: 1)

- Соотношением спроса и предложения; емкостью рынка
- Уровнем цен; темпами инфляции

- Устойчивыми и нарождающимися тенденциями функционирования рынка
 - Степенью конкуренции; состоянием товарных запасов
 - Все вышеуказанные варианты верны
-

Sual: Функции розничной торговой сети (Ҷәкі: 1)

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

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

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

Sual: Приемка товаров по качеству (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Консьюмеризм - это: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Инвайроментализм - это: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара (Ҷаќи: 1)

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

BÖLMƏ: 08#03

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Самообслуживание

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

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

- 8
 - 16
 - 24
 - 32
 - 40
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
 - С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
 - В соответствии со спросом населения
 - Типом и мощностью предприятия
 - Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием
-

Sual: Управление покупательскими потоками: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое варрант? (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Перечислить важнейшие функции торговли (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Показатели конъюнктуры рынка (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- Инструкция по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже

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

BÖLMƏ: 09#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 09#01 |
| Suallardan | 26 |
| Maksimal faiz | 26 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что такое ассортимент товаров (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое производственный ассортимент (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое торговый ассортимент (Çəki: 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.

Sual: Что такое импульсный спрос (Çәki: 1)

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

Sual: Что такое жизненный цикл товара (Çәki: 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
-

Sual: Реальный товар - это: (Çәki: 1)

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

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

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

Sual: На какой стадии жизненного цикла товара используется напоминающая реклама: (Çәki: 1)

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

на стадии упадка

Sual: Номенклатура товаров (Çәki: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- В стоимостном и натуральном выражении
- В тоннах, метрах

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1995
 - 1997
 - 1999
 - 2002
 - 2004
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Торговый знак - это: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Цель упаковки товаров заключается в: (Çəki: 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

BÖLMƏ: 09#02

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 09#02 |
| Suallardan | 20 |
| Maksimal faiz | 20 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Групповой ассортимент (Çəki: 1)

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

Sual: Внутригрупповой ассортимент (Çəki: 1)

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

Sual: Понятие широты ассортимента (Çəki: 1)

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

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

Sual: Понятие глубины ассортимента] (Ўэки: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- товар по замыслу

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Эффективность складского хозяйства (Ҷәкі: 1)

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

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

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

- новый товар, выводимый на существующие рынки
 - существующий товар, выводимый на новые рынки
-

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

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

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Çәki: 1)

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

Sual: Глубина товарного ассортимента означает (Çәki: 1)

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

Sual: Номенклатура товаров: (Çәki: 1)

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

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

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

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

- в упрощении учёта товара продавца или группы продавцов

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

BÖLMƏ: 10#01

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

Sual: Международные торги (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1995
- 1997
- 2000
- 2002
- 2004

Sual: Что такое биржи (Çəki: 1)

- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг
- Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством
- Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи
- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии

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

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

BÖLMƏ: 10#02

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

Sual: Что такое аукцион (Çəki: 1)

- Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
 - Объявление минимальной цены, установленной продавцом.
-

Sual: Что такое аукционные торги (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Понятие тендер (Ҷәкі: 1)

- Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов;
 - Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
 - Вид рыночной торговли;
 - Аукционы с целью продажи конфискованных , не востребуемых неоплаченных товаров;
 - Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
-

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

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

Sual: Виды биржевых сделок (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Особенности открытых торгов (Ҷәкі: 1)

- Привлекаются все желающие фирмы и организации

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 10#03

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

Sual: Органы управления биржей (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое принудительные аукционы (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое добровольные аукционы (Çəki: 1)

- Аукционы проводимые по инициативе товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;

- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
 - Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
-

Sual: Согласно аукцион (Çəki: 1)

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

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

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

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

- 8
 - 7
 - 3
 - 4
 - 2
-

Sual: Особенности закрытых торгов (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 11#01

| | |
|---------------|-------|
| Ad | 11#01 |
| Suallardan | 25 |
| Maksimal faiz | 25 |

Sualları qarışdırmaq



Suallar təqdim etmək

1 %

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

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

Sual: Что такое реклама (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

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

- прямого и косвенного
- привлечь и остановить внимание
- большой и маленький
- броский и яркий

- утверждающего и конаидного характера
-

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

- рекламное обращение
 содержание
 форма
 структура обращения
 творческое озарение
-

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

- презентация
 выставка
 позиционирование товара
 пресс-релиз
 проспект
-

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

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

Sual: Реклама - это: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

- её оперативность
 широта потребительской аудитории
 высокие возможности доведения рекламы

- низкая стоимость рекламы
 - все вышеуказанные ответы верны
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: На рынке потребителей: (Ҷәкі: 1)

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

Sual: На рынке производителей (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Реальный товар - это: (Ҷәкі: 1)

- все материальные блага, выведенные на рынок
- товар по замыслу, обладающий конкретными параметрами и характеристиками
- товары, отличающиеся от других товаров своими свойствами

- товары, удовлетворяющие потребности потребителя или позволяющие решить его проблемы
- оригинальный товар

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 11#02

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

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

- Неличное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении, которые не оплачиваются определенным спонсором;
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на идеи нужд и запросов потребителей;

- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
 - Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с покупателями с целью продажи;
 - Создание и сохранение имиджа фирмы.
-

Sual: Что такое стимулирование сбыта (Çәki: 1)

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

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

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

Sual: Что такое товарный знак (Çәki: 1)

- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения
 - Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
 - Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
 - Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
 - Набор цветовых, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
-

Sual: Классификация рекламных средств (Çәki: 1)

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

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

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

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

- шесть
 - четыре
 - семь
 - три
 - пять
-

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

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

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

- консьюмеризм
 - коллаж
 - дискламацию
 - биеннале
 - анперефиле
-

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

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

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

- объём потребностей потребителей
- совокупность потребительских нужд
- объём потребительского спроса
- максимальное количество (стоимость) произведённой продукции

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

Sual: Консьюмеризм - это: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 11#03

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

Sual: Что такое фирменный стиль (Çәki: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Что такое фирменный блок (Ќәki: 1)

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

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

- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз
 - Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения;
 - Начертание, наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
 - Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля,
 - Набор цветowych , графических, словесных и дизайнерских элементов
-

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

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

Печатная реклама, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная

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

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

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

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

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

- логотип
 - клише
 - жалон
 - вывеска
 - бокс
-

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

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

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

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

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

- отрицательном спросе
- падающем спросе

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
- за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий

- за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах
- за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
- за счёт снижения издержек, затраченных на товар

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

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

BÖLMƏ: 12#01

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

Sual: Основные понятия экспортно-импортных операций (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 (Ҷаќи: 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: (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 12#02

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 12#02 |
| Suallardan | 8 |
| Maksimal faiz | 8 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что такое таможенных тариф (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое таможенная пошлина (Çəki: 1)

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

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

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

Sual: Мировая цена – это: (Ҷэки: 1)

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

Sual: Конкуентоспособность товара - это: (Ҷэки: 1)

- наличие товара наивысшего качества в конкретном месте и в конкретный отрезок времени
 - способность товара самореализовываться в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
 - способность товара продавать себя в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе более эффективно по сравнению с однотипными товарами
 - увеличение объёмов сбыта и доли рынка в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
 - способность товара обладать более высоким качеством
-

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

- расширение производственных мощностей предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники

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

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

Sual: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Çəki: 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

BÖLMƏ: 13#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 13#01 |
| Suallardan | 13 |
| Maksimal faiz | 13 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Стороны, участвующие в лизинговой сделке (Çəki: 1)

- Лизингодатель, лизингополучатель и продавец
- Лизингодатель и лизингополучатель
- Лизингодатель, лизингополучатель, продавец, поставщик
- Лизингодатель, посредник, лизингополучатель, продавец, поставщик
- Лизингодатель

Sual: Что входит в состав основных форм лизинга? (Çəki: 1)

- Лизинг и хайринг

- Чертер и хайринг
 - Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
 - Лизинг, чертер
 - Рентинг, лизинг
-

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «О лизинге» (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;
 - рисковые;
 - валютные;
 - банковские.
 - среди вышеуказанных правильного ответа нет
-

Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Ҷәкі: 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: (Ҷәкі: 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 (Ҷәкі: 1)

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

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

- лизингом;
 - рейтингом;
 - хайрингом;
 - инжинирингом.
 - факторингом
-

Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Ҷәкі: 1)

- арендатор и арендодатель;
 - продавец и покупатель
 - заказчик и консультант
 - продавец и арендатор;
 - заказчик и покупатель;
-

BÖLMƏ: 13#02

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 13#02 |
| Suallardan | 5 |
| Maksimal faiz | 5 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Основные формы лизинга (Çəki: 1)

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

Sual: Типы лизинга в зависимости от срока (Çəki: 1)

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

Sual: Основные положение договора лизинга (Çəki: 1)

- Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ;
- Срок действия договора лизинга; порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- Перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем на основании договора комплексного лизинга ;
- Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ; порядок расчетов
- Все вышеуказанные варианты верны

Sual: Что такое факторинг-фирма (Çəki: 1)

- Факторинг-фирма, предоставляет около 80% суммы долга до наступления срока платежа, финансирует вас
- Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
- При котором продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю

Sual: Основные подгруппы франшизинга (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 13#03

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 13#03 |
| Suallardan | 4 |
| Maksimal faiz | 4 |
| 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
-

BÖLMƏ: 14#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 14#01 |
| Suallardan | 3 |
| Maksimal faiz | 3 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что означает «Франчайзинг» (Çəki: 1)

- Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
 - Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях
 - Изготовителем товаров является сам франчайзер
 - Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
 - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
-

Sual: Перечислить основные виды франчайзинга (Çəki: 1)

- Товарный, деловой, производственный
 - Товарный
 - Товарный, деловой
 - Товарный, производственный
 - Деловой, производственный
-

Sual: Что такое производственный франчайзинг (Çəki: 1)

- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Контракт, по которому одно лицо право на использование этой системой
- Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
- Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам

BÖLMƏ: 14#02

| | |
|----------------------|--------------------------|
| Ad | 14#02 |
| Suallardan | 4 |
| Maksimal faiz | 4 |
| Sualları qarışdırmaq | <input type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что означает термин «франшиза» (Çəki: 1)

- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Изготовителем товара является сам франчайзер
- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

Sual: Что такое деловой франчайзинг (Çəki: 1)

- Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза

Sual: Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия (Çəki: 1)

- Баланс и счет прибылей и убытков
- Баланс и счет прибылей
- Баланс и счет убытков
- Счет убытков и прибылей

Баланс

Sual: Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли (Çəki: 1)

- Применяется к товарам , изготовителем которых является сам под торговой маркой франчайзера
 - Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
 - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
 - Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и передает технологии и лицензии
 - Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер
-

BÖLMƏ: 14#03

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 14#03 |
| Suallardan | 3 |
| Maksimal faiz | 3 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что является источником дохода франчайзинга (Çəki: 1)

- Доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров
 - Вступительный взнос; премия за подбор помещений; доход от арендных платежей;
 - Все вышеуказанные варианты верны
 - Доход от торговых точек, принадлежащих компании, доход от лизинга оборудования, транспортных средств, проценты за кредиты
 - Плата за оказываемые управленческие услуги в форме процента от процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли
-

Sual: Что входит в расходы франчайзинга (Çəki: 1)

- Плата за франчайзинг; выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
 - Плата за франчайзинг, выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду
 - Плата за франчайзинг; выплат франчайзи; реализация товаров; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
 - Плата за франчайзинг; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
 - Выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
-

Sual: Что входит в состав франчайзинга? (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 15#01

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Ad | 15#01 |
| Suallardan | 12 |
| Maksimal faiz | 12 |
| Sualları qarışdırmaq | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Основные разделы бизнес-плана (Çəki: 1)

- Общее резюме, план по маркетингу, разработка организационного плана
- Общее резюме, анализ влияния конкретных факторов внутренней и внешней среды, разработка финансового плана
- Общий раздел , разработка организационного плана, оценка риска
- Все варианты верны
- Все варианты не верны

Sual: Банки, как контактные аудитории, входящие в “финансовые круги”: (Çəki: 1)

- предоставляют предприятию кредит
- занимаются денежными переводами по поручению предприятия
- финансируют деятельность предприятия
- воздействуют на возможности предприятия получать финансовые средства
- финансируют внешнеторговые связи предприятия

Sual: Банки как “финансовые посредники”: (Çəki: 1)

- помогают созданию имиджа предприятия
- распространяют информацию о высокой платёжеспособности предприятия
- распространяют информацию о предприятии, как о надёжном партнере
- передают информацию кредиторам предприятия о его потенциальном банкротстве
- ведут счета предприятия и обеспечивают его кредитами

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

- системный анализ
- построение графиков
- регрессионный анализ

- вариационный анализ
 - группировка
-

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

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

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

- метод ценообразования “следование за лидером
 - метод ценообразования на основе торгов
 - метод ценообразования по прямым издержкам
 - метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
 - метод гибкого безубыточного ценообразования
-

Sual: На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Груп (Ҷәкі: 1)

- темп роста и привлекательность рынка
 - темп роста рынка и доля рынка предприятия
 - темп роста рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы
 - доля рынка и привлекательность предприятия
 - доля рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы
-

Sual: В квадранте “Звёзды” матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка”: (Ҷәкі: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
 - темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
 - темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
 - как темп роста, так и доля рынка низкие
 - как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
-

Sual: В квадранте “Проблемные (трудные) дети” матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка (Ҷәкі: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
 - темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
 - темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
 - как темп роста, так и доля рынка низкие
 - как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
-

Sual: В квадранте “Дойные коровы” матрицы Бостон Консалтинг Груп “темп роста-доля рынка”: (Ҷәкі: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

Sual: В квадранте “Собаки” (“Дикие кошки”) матрицы Бостон Консалтинг Групп “темп роста-доля рынка”: (Çəki: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

Sual: Сумма прямых издержек, затраченных на производство товара А составила 2000 ман., а постоянные (накладные) издержки составили 20% от прямых издержек. Предприятие планировало получить прибыль от продажи единицы товара в размере 30 % от суммы совокупных издержек. Чему будет равна цена товара: (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 15#02

| | |
|----------------------|--|
| Ad | 15#02 |
| Suallardan | 11 |
| Maksimal faiz | 11 |
| Sualları qarışdırmaq |  |
| Suallar təqdim etmək | 1 % |

Sual: Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб (Çəki: 1)

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

- Разработка стратегии и схемы построения закупочных и сбытовых сетей
-

Sual: Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт (Çәki: 1)

- снижения издержек на производство и сбыт товара
- увеличения объёма сбыта товара
- разработки новых товаров и совершенствования существующих
- правильного выбора каналов распределения и сбыта
- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
-

Sual: Согласно маркетинговой концепции с чего начинается планирование производственно-сбытовой деятельности предприятия (Çәki: 1)

- с разработки и производства вариантов нового товара
- с улучшения и совершенствования внешнего вида, дизайна и упаковки товаров
- с изучения потребностей и проблем потребителей
- с планирования мероприятий по организации производственной базы предприятия
- с модификации товаров
-

Sual: Предприятие вложило в организацию производства товара А 500000 тысяч манат и планирует ежегодно получать прибыль в размере 10% от суммы инвестиций. За планируемый год предприятие планирует реализовать 100000 единиц товара себестоимостью единицы товара (полные расходы) 1,95 тыс. манат. Какова будет цена единицы продукции: (Çәki: 1)

- 2,25 тыс. манат
- 2,45 тыс. манат
- 2,65 тыс. манат
- 3,45 тыс. манат
- 3,65 тыс. манат
-

Sual: Себестоимость (совокупные издержки, т.е. сумма прямых и накладных издержек) единицы товара А составляет 1500 манат. Предприятие планирует достичь уровня рентабельности в размере 20% от себестоимости. Какова будет в этом случае цена товара: (Çәki: 1)

- 1600 манат
- 1700 манат
- 1800 манат
- 1900 манат
- 2000 манат
-

Sual: Прямые расходы на производство единицы товара А составляют 2000 манат. Предприятие планирует получить от прямых расходов, затраченных на производство единицы товара А 30% прибыли. Какой в этом случае должна быть цена единицы товар (Çәki: 1)

- 2400 манат

- 2600 манат
 - 2800 манат
 - 3000 манат
 - 3200 манат
-

Sual: Какие подходы используются при организации управления маркетингом:
(Ҷаќи: 1)

- системный и комплексный подходы
 - комплексный и институциональный подходы
 - системный и институциональный подходы
 - системный и функциональный подходы
 - функциональный и институциональный подходы
-

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления: (Ҷаќи: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
 - предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
 - предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга при выборе товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
 - предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
 - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
-

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления (Ҷаќи: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
 - предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
 - предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
 - предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
 - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
-

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления: (Ҷаќи: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг

- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
 - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
-

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления (Çəki: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
 - предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
 - предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
 - предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
 - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
-

