



[Testlər/3732#01#Y15#01#500 qiyabi/3732#02#Y15#01#500 qiyabi/Baxış](#)

TEST: 3732#02#Y15#01#500QIYABI

Test	3732#02#Y15#01#500 qiyabi
Fənn	3732 - Münaqişələr xidməti
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Telli ..
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	170 (34 %)
Suallardan	500
Bölmələr	50
Bölmələri qarışdırmaq	☒
Köçürməyə qadağa	☒
Ancaq irəli	☐
Son variant	☐

BÖLMƏ: 0101

Ad	0101
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ Георга Зиммеля
 - ☐ Толкоттома Парсонса
 - ☐ Льюиса Козерома
 - ☐ Ральфа Дарендорфа
 - ☐ Кеннета Боулдинга
-

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

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

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

- ☒ Льюисом Козером
- ☐ Толкоттом Парсонсом
- ☐ Георгом Зиммелем
- ☐ Ральфом Дарендорфом

☐ Кеннет Боулдингом

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

- ☒ объектом конфликтологии
 - ☐ предметом конфликтологии
 - ☐ методом конфликтологии
 - ☐ ядром конфликтологии
 - ☐ теорией конфликтологии
-

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0102

Ad	0102
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ «Функции социального конфликта»
- ☐ «Классы и классовый конфликт в индустриальном обществе»

- ☐ «Структура социального действия»
 - ☐ Основы социологии»
 - ☐ «Конфликтология организаций»
-

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

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

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

- ☒ Кеннет Боулдинг
 - ☐ Георг Зиммел
 - ☐ Толкотт Парсонс
 - ☐ Льюис Козер
 - ☐ Ральф Дарендорф
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0103

Ad	0103
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ «общая теория конфликта»

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

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

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

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

- ☒ конфликтология
 - ☐ социология
 - ☐ философия
 - ☐ политология
 - ☐ психология
-

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

- ☒ период — 1924—1990 гг
 - ☐ период — 1934—1990 гг
 - ☐ период — 1955—1999 гг
 - ☐ период — 1924—1980 гг
 - ☐ период — 1967—2010 гг
-

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

- ☒ предметом конфликтологии
 - ☐ объектом конфликтологии
 - ☐ методом конфликтологии
 - ☐ ядром конфликтологии
 - ☐ теорией конфликтологии
-

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

- ☐ исследование всех конфликтов, выступающих объектом науки
- ☐ интенсивное развитие конфликтологической теории
- ☐ создание системы конфликтологического образования в стране, пропаганда конфликтологических знаний в обществе

- ☐ организация в стране системы практической работы конфликтологов по прогнозированию, предупреждению и урегулированию конфликтов
- ☒ все ответы верны

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

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

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

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

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

- ☒ консенсус
- ☐ мир
- ☐ равновесие
- ☐ взаимопонимание
- ☐ договор

Sual: Конфликтная ситуация это: (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 0201

Ad	0201
Suallardan	28
Maksimal faiz	28
Sualları qarışdırmaq	

Suallar təqdim etmək

1 %

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

- ☒ многофакторным
- ☐ общественным
- ☐ формальным
- ☐ субъективным
- ☐ частным

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

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

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

- ☒ общественными
- ☐ частными
- ☐ объективными
- ☐ субъективными
- ☐ рациональными

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

- ☒ частными
- ☐ объективными
- ☐ общественными
- ☐ субъективными
- ☐ иррациональными

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

- ☒ конфликт
- ☐ конфронтация
- ☐ консолидация
- ☐ концепция
- ☐ конвергенция

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

- ☒ горизонтальными

- ☐ вертикальными
 - ☐ однофакторными
 - ☐ частными
 - ☐ общественными
-

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

- ☒ субъективные
 - ☐ внутриличностные
 - ☐ межличностные
 - ☐ межгрупповые
 - ☐ организационные
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ горизонтальные и вертикальные
- ☐ однофакторные и многофакторные

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ простая
 - ☐ нейтральная
 - ☐ без проблемная
 - ☐ обычная
 - ☐ нормальная
-

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

- ☒ трудная
 - ☐ жесткая
 - ☐ проблемная
 - ☐ опасная
 - ☐ сложная
-

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

- ☒ все ответы верны

- ☐ перцептивная
 - ☐ интеллектуальная
 - ☐ эмоциональная
 - ☐ мотивационную
-

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

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

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

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

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

- ☒ эмпатия
 - ☐ симпатия
 - ☐ апатия
 - ☐ телепатия
 - ☐ антипатия
-

Sual: Участниками конфликта являются: (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

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

- ☒ подстрекатель
 - ☐ стукач
 - ☐ интриган
 - ☐ конфликтолог
 - ☐ антагонист
-

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

- ☒ медиатор
 - ☐ модулятор
 - ☐ манипулятор
 - ☐ модификатор
 - ☐ медитатор
-

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0202

Ad	0202
Suallardan	32
Maksimal faiz	32
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ вертикальными
 - ☐ горизонтальными
 - ☐ однофакторными
 - ☐ многофакторными
 - ☐ частными
-

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

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

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

- ☒ рациональный конфликт
 - ☐ иррациональный конфликт
 - ☐ однофакторный конфликт
 - ☐ частный конфликт
 - ☐ субъективный конфликт
-

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

- ☒ иррациональный конфликт
 - ☐ рациональный конфликт
 - ☐ многофакторный конфликт
 - ☐ частный конфликт
 - ☐ объективный конфликт
-

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

- ☒ установление блокад
 - ☐ образовании союзов
 - ☐ увеличении группы поддержки за счет руководителей, общественности, друзей, родственников
 - ☐ обращении в СМИ
 - ☐ обращении различные органы власти
-

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

- ☒ все ответы верны

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

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

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

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

- ☒ 1,2,3.
 - ☐ 1,3,2.
 - ☐ 3,2,1
 - ☐ 3,1,2
 - ☐ 2,1,3.
-

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

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

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

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

☐ все ответы верны

Sual: Психическая напряженность характеризуется: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Для конфликтной ситуации свойственно (Çəki: 1)

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

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ эмоциональный
 - ☐ волевой
 - ☐ познавательный
 - ☐ мотивационный
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ психомоторный
 - ☐ волевой
 - ☐ познавательный
 - ☐ мотивационный
-

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

- ☒ высокий уровень конфликтоустойчивости
 - ☐ эмоциональное состояние личности в ситуации взаимодействия
 - ☐ уровень и характер возбудимости психики
 - ☐ влияние психики на успешность общения в трудной ситуации
 - ☐ нет правильного ответа
-

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

- ☒ неспособность предвидения возможных последствий конфликта
 - ☐ способность быстро принимать правильные решения
 - ☐ способность выделять главную проблему конфликта
 - ☐ выдвигать и обосновывать альтернативные решения проблемы
 - ☐ способность к аргументации и цивилизованной полемике в условиях спора
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ адекватность побуждений складывающейся ситуации;
 - ☐ их направленность на совместный поиск путей разрешения противоречия
 - ☐ устремленность на решение проблемы
 - ☐ возможность корректировки отстаиваемых интересов в зависимости от изменения обстановки и расстановки сил
-

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ предмет конфликта
 - ☐ объект конфликта
 - ☐ цель конфликта
 - ☐ мотив конфликта
 - ☐ повод конфликта
-

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

- ☒ объект конфликта
 - ☐ предмет конфликта
 - ☐ цель конфликта
 - ☐ мотив конфликта
 - ☐ повод конфликта
-

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

- ☒ мотивы в конфликте

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

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

- ☒ потребности
 - ☐ мотивы
 - ☐ ценности
 - ☐ цели
 - ☐ интересы
-

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

- ☒ интересы
 - ☐ мотивы
 - ☐ ценности
 - ☐ цели
 - ☐ потребности
-

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

- ☒ позиция
 - ☐ мотив
 - ☐ ценность
 - ☐ цель
 - ☐ потребность
-

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

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

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

- ☒ тактика
- ☐ метод
- ☐ способ

- ☐ принцип
☐ позиция

BÖLMƏ: 0203

Ad	0203
Suallardan	20
Maksimal faiz	20
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны

- ☐ состояние стресса
 - ☐ высокий уровень негативных эмоций
 - ☐ уровень информированности участников друг о друге
 - ☐ особенности перцептивных процессов
-

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

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

Sual: Какая из ниже перечисленных тактик включает корректное обращение, подчеркивание общего, демонстрацию готовности решать проблему, предъявление необходимой информации, предложение помощи, оказание услуги, извинение, поощрение: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

- ☒ психическая напряженность
- ☐ стресс

- ☐ конфронтация
 - ☐ консервация конфликта
 - ☐ агрессия
-

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

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

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

- ☒ волевой
 - ☐ психомоторный
 - ☐ функциональный
 - ☐ познавательный
 - ☐ мотивационный
-

Sual: Волевой компонент конфликтоустойчивости: (Çәki: 1)

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

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

- ☒ познавательный
 - ☐ психомоторный
 - ☐ функциональный
 - ☐ волевой
 - ☐ мотивационный
-

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

- ☒ замедленное принятие правильного решения
- ☐ умение определить начало предконфликтной ситуации
- ☐ анализ причин возникновения конфликта

- ☐ умение сводить к минимуму искажение восприятия конфликтной ситуации и личности оппонента, а также своего поведения
 - ☐ умение дать объективную оценку конфликта, прогнозировать его развитие и возможные последствия
-

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

- ☒ мотивационный
 - ☐ психомоторный
 - ☐ функциональный
 - ☐ волевой
 - ☐ познавательный
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0301

Ad	0301
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны

- ☐ мотивационный
- ☐ нравственный
- ☐ конфликт нереализованного желания
- ☐ неадекватной самооценки

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

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

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

- ☒ конфликтность личности
- ☐ спорность личности
- ☐ нетерпеливость личности
- ☐ проблемность личности
- ☐ бесконфликтность личности

BÖLMƏ: 0302

Ad	0302
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

Sual: Целостная часть деятельности, за определенное время развития которой решается одна из задач деятельности, называется (Çəki: 1)

- ☒ ситуация
 - ☐ сублимация
 - ☐ фрустрация
 - ☐ обстановка
 - ☐ поступок
-

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

- ☒ 1, 4, 5
 - ☐ 1, 2, 3
 - ☐ 1, 3, 4
 - ☐ 2, 3, 4
 - ☐ 2, 4, 5
-

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

- ☒ 2, 3, 4
 - ☐ 1, 2, 3
 - ☐ 1, 3, 4
 - ☐ 3, 4, 5
 - ☐ 2, 4, 5
-

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

- ☒ 3, 4, 5
 - ☐ 1, 2, 3
 - ☐ 2, 3, 4
 - ☐ 1, 3, 4
 - ☐ 2, 4, 5
-

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

- ☒ гипотеза
- ☐ догма

- ☐ кредо
- ☐ идея
- ☐ догадка

Bölmə: 0303

Ad	0303
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ рассмотрение изучаемого явления как системы, как отграниченного множества взаимодействующих элементов
 - ☐ определение состава, структуры, организации элементов и частей системы, обнаружение ведущих взаимодействий между ними.
 - ☐ выявление внешних связей системы, выделение из них главных
 - ☐ определение функции системы, ее места и роли среди других систем
-

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

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

BÖLMƏ: 0401

Ad	0401
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ прекращение противодействия
- ☐ устранение травмирующих факторов

- ☐ достижение цели одной из конфликтующих сторон
- ☐ изменение позиции индивида

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

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

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

- ☒ региона
- ☐ культура
- ☐ единства ценностей
- ☐ опыта
- ☐ отношений.

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

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

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

- ☒ конфликт
- ☐ компромисс
- ☐ конфронтация
- ☐ конфуз
- ☐ концепция

BÖLMƏ: 0402

Ad	0402
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ разрешение конфликта
 - ☐ компромисс
 - ☐ затухание конфликта
 - ☐ перемирие
 - ☐ консенсус
-

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

- ☒ затухание конфликта
 - ☐ урегулирование конфликта
 - ☐ разрешение конфликта
 - ☐ перемирие
 - ☐ устранение конфликта
-

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны

- ☐ объект конфликта
- ☐ оппонент
- ☐ собственная позиция
- ☐ социальная среда

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0501

Ad	0501
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

- ☒ институционализация отношений
- ☐ прекращение отношений
- ☐ обострение отношений
- ☐ продление отношений
- ☐ конфронтация отношений

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

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

BÖLMƏ: 0403

Ad	0403
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ приспособление
 - ☐ компромисс
 - ☐ силовое подавление
 - ☐ избегание
 - ☐ уступка
-

Sual: Что из ниже следующего предполагает направленность оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения: (Ҷәкі: 1)

- ☒ сотрудничество
 - ☐ соперничество
 - ☐ приспособление
 - ☐ компромисс
 - ☐ товарищество
-

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

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

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

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

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

- ☒ увеличение степени взаимодействия людей

- ☐ совместная работа над проектом
- ☐ утесные связи между подразделениями
- ☐ совместное обсуждение возникших проблем
- ☐ обмен новейшими разработками

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

- ☒ национальными особенностями страны
- ☐ стратегией компании
- ☐ организацией работы в компании
- ☐ иерархией власти
- ☐ политикой компании

BÖLMƏ: 0502

Ad	0502
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ общесоциальный
- ☐ психологический
- ☐ институциональный
- ☐ функциональный
- ☐ системный

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

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

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

- ☒ метод практической эмпатии

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0503

Ad	0503
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ метод исключения социальной дискриминации
- ☐ метод сохранения репутации партнера
- ☐ метод согласия
- ☐ метод практической эмпатии
- ☐ метод психологического «поглаживания»

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0601

Ad	0601
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относятся: (Çəki: 1)

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

Sual: К тактическим методам управления конфликтами в организациях не относятся: (Çəki: 1)

- ☒ метод совершенствования

- ☐ метод быстрого решения
 - ☐ метод компромисса
 - ☐ метод сотрудничества
 - ☐ метод силы
-

Sual: Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

(Çəki: 1)

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

Sual: Среди причин применения метода ухода от конфликта нельзя назвать:

(Çəki: 1)

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

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

1)

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

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

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

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

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

- ☐ выигрыш-выигрыш»
☐ «проигрыш-выигрыш».
-

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

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

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

- ☒ существует вероятность принятия неверного решения
☐ быстрота
☐ взаимоуважительные формы убеждения сторон в ходе дебатов
☐ подготовка решений на основе принципа консенсуса
☐ взаимопонимание
-

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0602

Ad	0602
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ 1,2,3,4
 - ☐ 1,4,2,3
 - ☐ 3,4,2,1
 - ☐ 4,2,3,1
 - ☐ нет правильного ответа
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ разъяснения требований к работе
 - ☐ применение механизма координации
 - ☐ установление общеорганизационных комплексных целей
 - ☐ использование системы вознаграждений
-

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

- ☒ открытость и гласность мнений
 - ☐ чаще всего отрицается существование проблемы вообще, в надежде на то, что она исчезнет сама собой
 - ☐ затягивание решения проблемы
 - ☐ применение замедленных процедур, для подавления конфликта
 - ☐ использование секретности во избежание конфликта
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ важности проблемы
 - ☐ перспективы длительного существования основ данного конфликта
 - ☐ когда потеря времени в перспективе приводит к потере инициативы и большим издержкам
 - ☐ нет правильного ответа
-

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

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

Sual: Метод компромисса используют: (Çəki: 1)

- ☒ все ответы верны

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

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

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

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

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

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

- ☒ когда не соблюдается принципа обязательности конфликтующих сторон и отсутствует умение использовать процесс сотрудничества
 - ☐ когда одна из сторон нуждается в выявлении своих объективных целей в конфликте
 - ☐ выявление позиций социальной группы, придерживающейся другой линии в перспективе
 - ☐ выработка соглашений на основе принципа консенсуса
 - ☐ когда есть время для поиска альтернативы, удовлетворяющей притязания обеих сторон
-

Sual: Метод силы не применим (Ҷәкі: 1)

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

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

- ☒ метод силы

- ☐ метод «быстрого решения
- ☐ метод сглаживания
- ☐ метод компромисса
- ☐ метод сотрудничества

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

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

BÖLMƏ: 0603

Ad	0603
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ когда явное преимущество на вашей стороне и вы выигрываете
- ☐ когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е. показать свою рассудительность
- ☐ когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас (то есть, когда важнее удовлетворить запросы другой стороны во имя будущей кооперации)
- ☐ формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций
- ☐ когда стабильность наиболее важна

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

- ☒ когда управление конфликтом нуждается, по мнению администрации, в скрытых средствах его урегулирования
- ☐ когда администрация обнаруживает свою неправоту и когда ей полезнее прислушаться к предложениям противоположной стороны, т.е. показать свою рассудительность
- ☐ когда предмет столкновения более важен для другой стороны, а не для Вас
- ☐ формирования и накопления стратегического потенциала для будущих спорных ситуаций
- ☐ когда стабильность наиболее важна

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ стечение экономических, политических, социальных или психологических обстоятельств, делающих невозможным открытый конфликт
 - ☐ нежелание иметь дело с открытым конфликтом из-за боязни потери имиджа
 - ☐ невозможность вовлечения противоположной стороны в конфликтные действия по существующим правилам
 - ☐ отсутствие ресурсного (силового) паритета сталкивающихся между собой сторон
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ скрытое или открытое сопротивление разного рода секретным действиям
 - ☐ распространение среди работников негативных настроений по отношению к руководству
 - ☐ возможность возникновения сильного социального конфликта на почве скрытности
 - ☐ акты саботажа
-

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

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

Sual: Метод компромисса не используют (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

Bölmə: 0701

Ad	0701
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ медиация
- ☐ медитация
- ☐ модуляция
- ☐ модификация
- ☐ коммуникация

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

- ☒ США
- ☐ Англии
- ☐ Германии
- ☐ Японии
- ☐ Китае

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

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

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ межгосударственные организации

- ☐ отдельные государства
 - ☐ государственные правовые институты
 - ☐ правительственные или другие государственные комиссии
-

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

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

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

- ☒ уклонение
 - ☐ посредничество
 - ☐ переговоры
 - ☐ арбитраж
 - ☐ интегральный метод
-

Sual: Процесс урегулирования включает (Çəki: 1)

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

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

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

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

- ☒ применение санкций к сторонам
 - ☐ оказание помощи в поиске решения
 - ☐ содействие нормализации отношений
 - ☐ оказание помощи в организации общения
 - ☐ контроль за выполнением соглашения
-

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

- ☒ определение правого и неправого

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

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

- ☒ наблюдатель
 - ☐ арбитр
 - ☐ посредник
 - ☐ помощник
 - ☐ третейский судья
-

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

- ☒ третейский судья
 - ☐ арбитр
 - ☐ посредник
 - ☐ помощник
 - ☐ наблюдатель
-

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

- ☒ арбитр
 - ☐ представитель
 - ☐ агент
 - ☐ брокер
 - ☐ адвокат
-

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

- ☒ третейский судья
 - ☐ верховный судья
 - ☐ народный судья
 - ☐ всевышней судья
 - ☐ присяжный заседатель
-

BÖLMƏ: 0702

Ad	0702
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ представители религиозных организаций
 - ☐ представители правоохранительных органов руководители предприятий, учреждений, фирм и т.п
 - ☐ общественные организации
 - ☐ профессиональные медиаторы-конфликтологи
 - ☐ правительственные или другие государственные комиссии
-

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ общественные организации
- ☐ известные люди, добившиеся успехов в общественно значимой деятельности

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ посредничество
 - ☐ переговоры
 - ☐ арбитраж
 - ☐ судебный процесс
 - ☐ компромисс
-

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

- ☒ волевое прекращение конфликта
 - ☐ оказание помощи в поиске решения
 - ☐ содействие нормализации отношений
 - ☐ оказание помощи в организации общения
 - ☐ контроль за выполнением соглашения
-

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0703

Ad	0703
Suallardan	18
Maksimal faiz	18
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ объектом регулирования является затянувшийся конфликт

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ стороны пришли к согласию, а у третьей стороны нет возможности удовлетворить интересы обеих сторон
- ☐ сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут

- ☐ оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением
 - ☐ происходит опасная эскалация конфликтных событий, существует непосредственная угроза применения насилия
 - ☐ одной из сторон массированно применяется насилие
-

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

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

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

- ☒ 1, 2, 4, 5, 3
 - ☐ 3, 4, 5, 1, 2
 - ☐ 2, 3, 5, 1, 4
 - ☐ 1, 2, 3, 4, 5
 - ☐ 5, 4, 3, 2, 1
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ если требуется быстрое решение
 - ☐ позиции сторон не определены
 - ☐ стороны не могут найти взаимоприемлемое решение
 - ☐ при ужесточении конфликта
-

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

- ☒ 1,2,3
 - ☐ 1,3,2
 - ☐ 3,2,1
 - ☐ 3,1,2
 - ☐ 2,1,3
-

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ заинтересованность третьей стороны в урегулировании конфликта

- ☐ наличие знаний и профессиональных качеств по проведению регулирующего процесса, а также способности убеждать
 - ☐ наличие опыта успешного регулирования конфликтов в прошлом
 - ☐ знание ситуации, обстановки, особенностей конфликта
-

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

- ☒ агрессия
 - ☐ тактика поочередного выслушивания
 - ☐ сделка
 - ☐ челночная дипломатии
 - ☐ давление на одного из оппонентов
-

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ способность создания условий возникновения конфликта
- ☐ умение развивать конструктивные начала возникающих конфликтов
- ☐ умение предвидеть возможные последствия конфликтов
- ☐ умение конструктивно регулировать противоречия и конфликты

- ☐ наличие навыков управления конфликтными явлениями

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

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

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

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

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

- ☒ арбитраж
☐ переговоры
☐ судебный процесс
☐ компромисс
☐ посредничество

BÖLMƏ: 0801

Ad	0801
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ все ответы верны
☐ информационная
☐ коммуникативная
☐ регулятивная
☐ контрольная

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

- ☒ компромисс
- ☐ контекст
- ☐ консилиум
- ☐ контракт
- ☐ компетенция

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

- ☒ сублимация
- ☐ проекция
- ☐ комплектация
- ☐ ассимиляция
- ☐ компенсация

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

- ☒ переговоры
- ☐ интервью
- ☐ доклад
- ☐ приветственная речь
- ☐ информационная речь

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

- ☒ переговоры
- ☐ приветственная речь
- ☐ реклама
- ☐ информационная речь
- ☐ доклад

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

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

BÖLMƏ: 0802

Ad	0802
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ нейтрализация позиции
- ☐ открытие позиции

- ☐ закрытие позиции
 - ☐ подчеркивание общности в позициях
 - ☐ подчеркивание различий в позициях
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0803

Ad	0803
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ пакетирование
- ☐ уход
- ☐ затяжка
- ☐ выжидание
- ☐ салями

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ предупреждения о последствиях, неприятных для оппонента
 - ☐ указания на возможность прерывания переговоров
 - ☐ демонстрация силы
 - ☐ предъявление ультиматума
-

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

- ☒ достижение собственной цели любым путем
 - ☐ согласование целей и интересов
 - ☐ стремление к взаимному доверию сторон
 - ☐ обеспечение баланса власти
 - ☐ обеспечение взаимного контроля
-

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

- ☒ стороны ориентированы на решение проблемы
 - ☐ отношения между сторонами плохие
 - ☐ скрытые отношения сторон
 - ☐ стороны не готовы к корректировке своих целей
 - ☐ стороны преследуют собственные интересы, не считаясь с интересами друг друга
-

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

- ☒ точно установленные и взаимосвязанные факты и суждение
 - ☐ домыслы, догадки, предположения, измышления
 - ☐ законы, уставы, руководящие документы
 - ☐ экспериментально проверенные выводы
 - ☐ показания свидетелей и очевидцев событий
-

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

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

BÖLMƏ: 0901

Ad	0901
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ психологически подготовленным
 - ☐ обиженным
 - ☐ возбужденным
 - ☐ напряженным
 - ☐ эмоциональным
-

Sual: Формирование делегации охватывает: (Çəki: 1)

- ☒ все ответы верны
 - ☐ уточнение количественного состава группы
 - ☐ уточнение персонального состава группы
 - ☐ подбор конкретных кандидатур
 - ☐ назначение главы
-

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

- ☒ профессионализм
 - ☐ психологическая несовместимость
 - ☐ недостаточность навыков
 - ☐ небольшой опыт
 - ☐ низкая коммуникативность
-

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

- ☒ неуважительные межличностные отношения оппонента
 - ☐ согласование целей и интересов
 - ☐ стремление к взаимному доверию сторон
 - ☐ обеспечение баланса власти
 - ☐ обеспечение взаимного контроля сторон
-

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

- ☒ уход
 - ☐ завышение требований
 - ☐ отмалчивание
 - ☐ блеф
 - ☐ расстановка ложных акцентов
-

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

- ☒ отмалчивание
 - ☐ уход
 - ☐ затяжка
 - ☐ выжидание
 - ☐ салями
-

BÖLMƏ: 0902

Ad	0902
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ переговоры о нормализации

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

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

- ☒ коммуникативной
 - ☐ информационной
 - ☐ компромиссной
 - ☐ регуляционной
 - ☐ контрольной
-

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

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

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

- ☒ определение концепции переговоров
 - ☐ формирование делегации
 - ☐ определение места и времени встречи
 - ☐ определение повестки для каждого заседания
 - ☐ согласование заинтересованными организациями касающихся их вопросов
-

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

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

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

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

BÖLMƏ: 0903

Ad	0903
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ применяемые на определенных этапах переговоров
 - ☐ применяемых на всех этапах переговоров, но имеющие свою специфику применения на каждом из них
 - ☐ широко применяемых на всех этапах переговоров
 - ☐ применяемых при подготовке переговоров
 - ☐ применяемых при организации приема делегации
-

BÖLMƏ: 1001

Ad	1001
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ вооруженная забастовка
 - ☐ политическая забастовка
 - ☐ обычная забастовка
 - ☐ экономическая забастовка
 - ☐ итальянская забастовка
-

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ активная забастовка
- ☐ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка
- ☐ итальянская забастовка

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1002

Ad	1002
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	☒

Suallar təqdim etmək

1 %

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

- ☒ забастовка
- ☐ прогул
- ☐ бойкот
- ☐ отпуск
- ☐ простой

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

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

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

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

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

- ☒ экономическая забастовка
- ☐ политическая забастовка
- ☐ обычная забастовка
- ☐ оккупационная забастовка
- ☐ итальянская забастовка

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

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

☐ эффективна при создании стачечного фонда

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

- ☒ забастовка по типу «замедления работы
 - ☐ экономическая забастовка
 - ☐ политическая забастовка
 - ☐ обычная забастовка
 - ☐ оккупационная забастовка
-

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

- ☒ пульсирующая забастовка
 - ☐ экономическая забастовка
 - ☐ политическая забастовка
 - ☐ обычная забастовка
 - ☐ оккупационная забастовка
-

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

- ☒ оккупационная забастовка
 - ☐ экономическая забастовка
 - ☐ политическая забастовка
 - ☐ обычная забастовка
 - ☐ итальянская забастовка
-

BÖLMƏ: 1003

Ad	1003
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ 2, 3, 4
 - ☐ 1, 2, 4
 - ☐ 1, 3, 4
 - ☐ 1, 2, 3
 - ☐ все ответы верны
-

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

- ☒ всеобщая забастовка
 - ☐ классическая забастовка
 - ☐ стихийная забастовка
 - ☐ отраслевая забастовка
 - ☐ забастовка на уровне предприятия
-

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

- ☒ это словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый отстаивает свое мнение
 - ☐ это словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый отстаивает свое мнение
 - ☐ это одновременно и способ снятия социальной напряженности, и метод разрешения конфликта
 - ☐ это есть не что иное, как одна из форм общения между предпринимателями и работниками
 - ☐ это есть процесс взаимодействия организованных групп
-

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

- ☒ 1,3,2
 - ☐ 1,2,3
 - ☐ 2,3,1
 - ☐ 2,1,3
 - ☐ 3,2,1
-

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

- ☒ зарождение забастовки.
 - ☐ расцвет забастовки
 - ☐ стадия формирования
 - ☐ спад забастовки
 - ☐ крах забастовки
-

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

- ☒ полное прекращение производства со стороны работающих
- ☐ действия на этой стадии сугубо эмоциональны и словесные
- ☐ здесь характерны латентные формы конфликта
- ☐ для нее характерны увольнения по собственному желанию
- ☐ сопровождается нарушениями дисциплины и т.п.

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

- ☒ эскалация конфликта достигает своего пика
- ☐ стадия формирования связана с развертыванием забастовки
- ☐ оппонирующие стороны формируют требования
- ☐ предварительное балансирование сил происходит в ходе переговорного процесса.
- ☐ остановка производства еще не происходит

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

- ☒ оппонирующие стороны формируют требования
- ☐ это время активных действий
- ☐ для него характерно полное или частичное прекращение производства со стороны работающих
- ☐ эскалация конфликта достигает своего пика
- ☐ основная черта этой стадии забастовки – максимум участников

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

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

BÖLMƏ: 1101

Ad	1101
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ 6
 - ☐ с
 - ☐ 3
 - ☐ 10
 - ☐ 5
-

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

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

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

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

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

- ☒ когнитивное
 - ☐ гедоническое
 - ☐ реалистическое
 - ☐ ценностное
 - ☐ творческое
-

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

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

BÖLMƏ: 1102

Ad

1102

Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

- ☒ переживание
- ☐ борьба
- ☐ напряжение
- ☐ стресс
- ☐ беспокойство

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

- ☒ деструктивными
- ☐ конструктивными
- ☐ оптимальными
- ☐ рациональными

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

- ☒ омбудсмен
- ☐ арбитр
- ☐ судья
- ☐ посредник
- ☐ миротворец

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

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

BÖLMƏ: 1201

Ad	1201
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ оферентом
- ☐ акцептантом
- ☐ референтом
- ☐ адресатом
- ☐ контрагентом

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

- ☒ акцептантом
- ☐ оферентом
- ☐ референтом
- ☐ адресатом
- ☐ агентом

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

- ☒ франшиза

- ☐ договор розничной купли-продажи
 - ☐ договор поставки товаров
 - ☐ контрактация
 - ☐ договор поставки товаров для государственных нужд
-

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

- ☒ коносамент
 - ☐ контракт
 - ☐ лицензия
 - ☐ франшиза
 - ☐ патент
-

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

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

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

- ☒ послепродажное обслуживание покупателя
 - ☐ упаковку товара
 - ☐ основные обязанности покупателя и поставщика
 - ☐ особенности погрузки
 - ☐ маркировку
-

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

- ☒ все ответы верны
 - ☐ экспортные
 - ☐ импортные
 - ☐ реэкспортные
 - ☐ реимпортные
-

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

- ☒ притворной
 - ☐ притворной
 - ☐ односторонней
 - ☐ двусторонней
 - ☐ публичной
-

Bölmə: 1202

Ad

1202

Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ публичная оферта должна быть адресована к конкретному лицу
- ☐ публичная оферта должна быть адресована к любому, кто на неё отзовется
- ☐ выставление в месте продажи товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах признаются публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи
- ☐ в публичной оферте содержаться все существенные условия предлагаемые к заключению договора
- ☐ публичная оферта ясно выражает волю направившего её лица считать себя заключившим договор, с любым кто отзовется

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

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

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

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

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

- ☒ бартерные сделки
- ☐ долгосрочные сделки
- ☐ краткосрочные сделки
- ☐ бессрочные сделки

☐ сделка с немедленной поставкой

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

- ☒ предварительным
☐ возмездным
☐ безвозмездным
☐ реальным
☐ консенсуальным
-

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

- ☒ односторонней
☐ двусторонней
☐ многосторонней
☐ одnorазовый
☐ мнимой
-

BÖLMƏ: 1203

Ad	1203
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ индент
☐ тендер
☐ патент
☐ контракт
☐ комитент
-

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

- ☒ все ответы верны
☐ потребовать возврата выплаченных средств
☐ направить поставщику претензию с требованием ускорения поставки товара
☐ направить претензию о выплате штрафов

- ☐ направить претензию на возмещение убытков
-

Sual: Если поставщик отгрузил предприятию-покупателю некачественный товар, несоответствующий условиям контракта, то покупатель имеет право предъявить поставщику претензию, в которой потребовать: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

- ☒ преамбулой
☐ прелюдией
☐ прологом
☐ введением
☐ началом
-

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

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

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

- ☒ заказ
- ☐ заявка
- ☐ контракт
- ☐ договор
- ☐ справка

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

- ☒ коммерческий акт
- ☐ пакт
- ☐ иск
- ☐ контракт
- ☐ договор

BÖLMƏ: 1301

Ad	1301
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ К недействительным сделкам относятся сделки
- ☐ совершенные под влиянием заблуждения
- ☐ совершенные под влиянием обмана
- ☐ совершенные под влиянием угрозы
- ☐ совершенные в результате стечений тяжелых обстоятельств

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров
- ☐ каталогам
- ☐ проспектам
- ☐ конфекционными карточкам

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

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

BÖLMƏ: 1302

Ad	1302
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ запрос
- ☐ заявка
- ☐ письмо
- ☐ каталог
- ☐ заказ

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

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

Sual: Формальное предложение заключить коммерческую сделку, содержащее все существенные условия соглашения (ассортимент, количество, цены, сроки и т.п.), называется: (Çəki: 1)

- ☒ оферта
- ☐ запрос
- ☐ заявка
- ☐ рекламация
- ☐ гарантийное письмо

BÖLMƏ: 1303

Ad	1303
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

- ☒ претензия направляется в Арбитражный суд республики
- ☐ претензия – это письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку
- ☐ претензии направляются поставщикам заказным либо ценным письмом или же могут быть вовлечены под расписку
- ☐ при удовлетворении претензии, имеющей денежную оценку, к ответу на претензию прилагается поручение банку на перечисление денежных средств с отметкой об исполнении

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

- ☒ договор подписывается в одном экземпляре
- ☐ договоры на продажу (поставку) товаров на ярмарку заключаются по представленным предприятием-изготовителем образцам и моделям товаров, а в отдельных случаях по каталогам, проспектам и другим материалам характеризующим товары
- ☐ проект договора может быть представлен любой из сторон
- ☐ договор подписывается сторонами как минимум в трех экземплярах
- ☐ сторона, получившая проект договора или изменений к нему либо предложение о продлении срока действия договора, обязана возвратить другой стороне на ярмарке подписанный договор

BÖLMƏ: 1401

Ad	1401
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ угрожать партнерам
 - ☐ идти на уступки для развития отношений
 - ☐ допускать односторонние потери для достижения согласия
 - ☐ дружелюбность
 - ☐ доверять партнерам
-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ все ответы
- ☐ намеренный обман
- ☐ сомнительность намерений
- ☐ неясность полномочий

☐ преднамеренный выбор плохого места для проведения переговоров

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

- ☒ вторник, среда, четверг
- ☐ понедельник, среда, пятница
- ☐ вторник, четверг, пятница
- ☐ понедельник, вторник, среда
- ☐ среда, четверг, пятница

BÖLMƏ: 1402

Ad	1402
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1501

Ad	1501
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☒ высокая организованность
- ☐ использование угроз
- ☐ несложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений
- ☐ бесчувственность к общественному мнению

☐ пренебрежение посредниками в сложных и спорных вопросах

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

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

BÖLMƏ: 1502

Ad	1502
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1503

Ad	1503
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- ☒ декларированию
- ☐ рекламированию
- ☐ конфискации
- ☐ осмотру
- ☐ контролю

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

- ☒ все ответы верны
- ☐ произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с порядком, предусмотренным ТК АР

- ☐ по требованию таможенного органа предъявить декларируемые товары и транспортные средства
- ☐ представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных сведений
- ☐ уплатить таможенные платежи

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1601

Ad	1601
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ Индивидуальное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, акционерного общество и предприятия с ограниченной ответственностью

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

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

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

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

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

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

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

Bölmə: 1602

Ad	1602
Suallardan	11

Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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 скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- ☐ Сведение о сложившейся ситуации на рынке

Sual: Коммерческий риск (Çəki: 1)

- ☒ Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятие коммерческой деятельностью
- ☐ Хеджирование

- ☐ Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы
 - ☐ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
 - ☐ Статистический и экспертные методы оценки ущерба
-

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

- ☒ Статистический и экспертный
 - ☐ Статистический и экспертный, математический
 - ☐ Статистический и, математический
 - ☐ экспертный, математический, вероятностный
 - ☐ экспертный, математический
-

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

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

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

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

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

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

BÖLMƏ: 1603

Ad	1603
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют: (Çəki: 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? (Çəki: 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 (Çəki: 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» (Ҷаҳи: 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? (Ҷаҳи: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Ҷаҳи: 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? (Ҷаҳи: 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 (Çəki: 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: (Çəki: 1)

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

BÖLMƏ: 1701

Ad	1701
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что такое информация? (Çəki: 1)

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

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

- ☒ Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- ☐ Хеджирование
- ☐ Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы

- ☐ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- ☐ Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

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

- ☒ Преднамеренно 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: (Çəki: 1)

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

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

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

BÖLMƏ: 1702

Ad	1702
Suallardan	27
Maksimal faiz	27
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

- ☒ Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- ☐ Хеджирование
- ☐ Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- ☐ Преднамеренно скрываемые 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: Что представляет собой торговая конъюнктура? (Ҷаќи: 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: 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 заключается на (Çəki: 1)

- ☐ 5
 - ☐ 3
 - ☐ 2
 - ☐ 1 или иной период
 - ☒ 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: Обязательные условия договора поставки (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое пролонгация? (Çəki: 1)

- ☒ Продолжение договора поставки
- ☐ Завершение договора поставки
- ☐ Исполнение договора поставки
- ☐ Выполнение договора поставки

☐ Все выше указанные варианты верны

Sual: Что такое хозяйственные связи? (Ҷәкі: 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: Предмет договора купли-продажи (Ҷәкі: 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 (Ҷәкі: 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
-

Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Ҷәкі: 1)

- ☒ Штраф; неустойка; пеня
 - ☐ Штраф; пеня
 - ☐ пеня; неустойка
 - ☐ Неустойка; штраф
 - ☐ Штраф
-

Sual: Что входит в систему хозяйственных связей (Ҷәкі: 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: Что представляет собой свободный рынок? (Җәки: 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: Прямой экспорт - это: (Җәки: 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: Косвенный экспорт - это: (Җәки: 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: На каких принципах строится таможенное право (Җәки: 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: Основные понятия экспортно-импортных операций (Җәки: 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: Прямое инвестирование - это: (Ҷаќи: 1)

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

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: 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: Что такое импорт (Ҷаќи: 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

BÖLMƏ: 1103

Ad	1103
Suallardan	27
Maksimal faiz	27
Sualları qarışdırmaq	☒
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что означает термин «франшиза» (Çəki: 1)

- ☒ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- ☐ Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Изготовителем товара является сам франчайзер
- ☐ Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

Sual: Что такое деловой франчайзинг (Çəki: 1)

- ☒ Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- ☐ Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- ☐ Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
- ☐ Фирма выступает под торговой маркой франчейзера 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
-

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

- ☐ Лизинг и хайринг
 - ☐ Чертер и хайринг
 - ☒ Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
 - ☐ Лизинг, чертер
 - ☐ Рентинг, лизинг
-

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

- ☒ 1994
 - ☐ 1996
 - ☐ 1998
 - ☐ 2000
 - ☐ 2002
-

Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Çəki: 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: (Çəki: 1)

- ☐ налогообложении;
 - ☐ финансовой секретности;
 - ☐ валютном контроле;
 - ☐ легкой доступностью к зарубежной банковской системе.
 - ☒ все вышеуказанные ответы верны
-

Sual: Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции: (Çəki: 1)

- ☐ правовые;
- ☐ рисковые;

- ☐ валютные;
 - ☒ банковские.
 - ☐ среди вышеуказанных правильного ответа нет
-

Sual: Правовой статус оффшорной компании определяется: (Ҷәкі: 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: Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется: (Ҷәкі: 1)

- ☐ лизингом;
 - ☐ рейтингом;
 - ☒ хайрингом;
 - ☐ инжинирингом.
 - ☐ факторинг
-

Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Ҷәкі: 1)

- ☒ арендатор и арендодатель;
 - ☐ продавец и покупатель
 - ☐ заказчик и консультант
 - ☐ продавец и арендатор;
 - ☐ заказчик и покупатель;
-

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

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

Sual: Существует несколько видов «оффшорных зон», основными из которых являются: (Ҷәкі: 1)

- ☐ классические оффшоры
 - ☐ квазиоффшоры;
 - ☒ зоны с пониженным налогообложением;
 - ☐ налоговые гавани.
 - ☐ среди вышеуказанных правильного ответа нет
-

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: Термин «оффшорные зоны» означает: (Җәki: 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: Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются: (Җәki: 1)

- ☐ дистрибьюторскими фирмами
 - ☒ агентскими фирмами;
 - ☐ комиссионными фирмами
 - ☐ брокерскими фирмами.
 - ☐ все вышеуказанные ответы верны
-

Sual: Основные подгруппы франшизинга (Җәki: 1)

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

Sual: Основные положение договора лизинга (Җәki: 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: Основные формы лизинга (Җәki: 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: 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: Сущность факторинга (Çəki: 1)

- ☒ Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
☐ Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
☐ Лизинг при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество в качестве предмета лизинга
☐ При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
☐ Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество
-

Sual: Факторинг как форма комиссионных сделок и операций включает в себе: (Çəki: 1)

- ☐ Финансовая операция по переуступке прав и взыскание долгов
☐ Коммерческие операции по доверенности
☐ Услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит
☐ Ограничивают выполнением отдельных операций
☒ Все вышеуказанные варианты верны
-

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: 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

BÖLMƏ: 1403

Ad	1403
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	☒
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? (Ҷәки: 1)

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

Sual: Перечислить основные виды франчайзинга (Ҷәки: 1)

- ☒ Товарный, деловой, производственный
 - ☐ Товарный
 - ☐ Товарный, деловой
 - ☐ Товарный, производственный
 - ☐ Деловой, производственный
-

Sual: Что означает «Франчайзинг» (Ҷәки: 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: Что такое производственный франчайзинг (Ҷәки: 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
-

