

**BAXIŞ**[Testler/3734#02#Y15#01#500qiyabi/Baxiş](#)**TEST: 3734#02#Y15#01#500QIYABI**

Test	3734#02#Y15#01#500qiyabi
Fənn	3734 - Kommersiya fəaliyyətinin təşkili
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Administrator P.V.
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	260 (52 %)
Suallardan	500
Bölmələr	43
Bölmələri qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Köçürməyə qadağa	<input checked="" type="checkbox"/>
Ancaq irəli	<input type="checkbox"/>
Son variant	<input checked="" type="checkbox"/>

**BÖLMƏ: 01#01**

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

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

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

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

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

Sual: Что составляет теоретическую основу коммерции: (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: Какие из данных процессов являются технологическими (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Коммерческие процессы - это (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
- 

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

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

Sual: Что является предметом торговли (Ҷаќи: 1)

- Товар
  - Цена
  - Услуга
  - Покупатели
  - Продавцы
- 

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1991
  - 1993
  - 1995
  - 1997
  - 1999
- 

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

- 1994
  - 1996
  - 1998
  - 2000
  - 2004
- 

### **BÖLMƏ: 01#02**

Ad	01#02
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

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

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

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

Sual: Как учреждается полное товарищество (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

- коммерция – составная часть предпринимательской деятельности
- 

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Перечислить основные группы рынков (Çәki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 01#03**

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

Sual: Как учреждается акционерное общество (Çәki: 1)

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

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

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

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

- системный анализ
- построение графиков
- регрессионный анализ

- вариационный анализ
  - группировка
- 

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

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

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

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

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

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

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

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



Тарифное разделение

---

Sual: Какими методами пользуются при планировании розничного товароборота? (Çəki: 1)

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

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

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

Sual: Как создаются объединенные предприятия (Çəki: 1)

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

**BÖLMƏ: 02#01**

Ad	02#01
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

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

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

Sual: Требования к речи в деловом контакте (Ҷәкі: 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? (Ҷәкі: 1)

- Три
  - Два
  - Четыре
  - Шесть
  - Пять
- 

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

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

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

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

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

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

Sual: Можно ли конгуренцию расширивать как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 02#02**

Ad	02#02
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	

---

Suallar təqdim etmək

2 %

---

Sual: В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют: (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» (Çəki: 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? (Çəki: 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? (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Нормы защиты коммерческой тайны (Ҷаќи: 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? (Ҷаќи: 1)

- Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности
  - Недополучение предусмотренных заранее результатов
  - Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала
  - Снижение объема товарооборота и изменение его структуры
  - Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения
- 

Sual: Рынок средств потребления состоит из (Ҷаќи: 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: 03#01**

Ad	03#01
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

Sual: 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

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

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

### **BÖLMƏ: 02#03**

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

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

- Недостижение поставленных целей и задач
- Вероятность потерпеть финансовый убыток
- Снижение эффективности использования основных и оборотных капиталов

- Сокращение объема и изменение структуры товарооборота
  - Вероятность сокращения объема ВВП, снижение платежеспособности и реальных денежных доходов населения
- 

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

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

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

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

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

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

Sual: Инвайроментализм - это: (Ҷәкі: 1)

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

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

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



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

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

Sual: Сущность промышленного шпионажа? (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 03#03**

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

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

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

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

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

Sual: Что такое хеджирование (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Услуги - это: (Çəki: 1)

- любое благо, покупаемое и используемое потребителем
- неосязаемые блага, покупаемые потребителями, но без перехода права собственности на них
- любой товар, покупаемый и используемый потребителем
- блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесенные природой
- товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него

Sual: Неосязаемость, не делимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 04#01**

Ad	04#01
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

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

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

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

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

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

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


Sual: Договор поставки товаров (Çəki: 1)

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

Sual: Договор поставки заключается на (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 03#02**

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

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

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

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

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

Sual: Как учреждается командитное товарищество (Çəki: 1)

- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

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

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

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

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

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

Sual: Основные типы товарного знака (Ҷәкі: 1)

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

### **BÖLMƏ: 04#02**

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

Sual: Формы применяемых имущественных санкций (Ҷәкі: 1)

- Штраф; неустойка; пеня

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 04#03**

Ad	04#03
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам –покупателям. (Çəki: 1)

- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый;
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов;
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов; кредитирование;
- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый; кредитирование;
- Все вышеуказанные варианты верны.

Sual: Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам (Çəki: 1)

- Концентрация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
- Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;
- Поддержка процесса перехода прав собственности на товар; инвестиционное обеспечение процесса товародвижение;
- Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.
- Все вышеуказанные варианты верны.

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

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

Sual: Что понимается под закрытым рынком? (Çəki: 1)

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

Sual: Договор контрактации (Çəki: 1)

- Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной

### **BÖLMƏ: 05#01**

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

Sual: Виды расчета с векселями (Çəki: 1)

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

Sual: Открытие счетов в банке (Çəki: 1)

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



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

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

Sual: Формы денежного обращения (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

- С использованием расчетных и текущих счетов в банках
  - Все расчеты производятся путем переводов наличных денежных средств
  - С помощью покупателей и поставщиков
  - С помощью кратко- и долгосрочных кредитов
  - С помощью товарного обмена и перевода наличных денежных средств
- 

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

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

Sual: Безналичная форма расчетов (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;]
  - По согласованию между предприятием и банковским учреждением;
  - По указанию руководителя предприятия
  - Не определяется;
  - Менеджерами.
- 

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 05#02**

Ad	05#02
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Наличная форма расчетов . (Çəki: 1)

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

Sual: Сущность расчета чеками (Çəki: 1)

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

Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег.

---

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Что такое бартер (Ҷәкі: 1)

- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства

- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом;

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 05#03**

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

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

- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы , выполнение работы или оказанные услуги

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
  - Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
  - Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя;
  - Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.
- 

Sual: Сущность аккредитивной формы расчетов (Çәki: 1)

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

Sual: Сущность расчета платежными поручениями (Çәki: 1)

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

Sual: Что называется дисконтом (Çәki: 1)

- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег

Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег

---

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

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

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

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

Sual: Что такое клиринг (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Что называется готовой продукцией (Ҷаќи: 1)

- Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;
- Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам
- Продукция сданная на склад на основании документов

- Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям
- Продукция, приобретенная на стороне

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

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

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

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

Sual: Какова цель финансового отчета (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 06#01**

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

Sual: Виды оптовых ярмарок (Çəki: 1)

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



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

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

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

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

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

Sual: Товародвижение - это: (Ҷэки: 1)

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

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

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

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

- Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям
- Доведение товаров от производственных предприятий к торговым
- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Обмен и потребление распределяет
- Отражает потребление, обмен и распределение

Sual: Емкость рынка – это: (Çәki: 1)

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

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

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

### **BÖLMƏ: 06#02**

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

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

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

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

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

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

Sual: Основные этапы проведения ярмарки (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 06#03**

Ad	06#03
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

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

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

- Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения
- Срок окончания времени обращения товаров
- Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами
- Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг
- Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала

Sual: В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды? (Çəki: 1)

- Потребление
- Распределение
- Обмен
- Производство
- Распределение и обмен

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

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

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

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

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

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

### **Bölmə: 07#01**

Ad	07#01
Suallardan	24
Maksimal faiz	24
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что представляет собой складской оптовый товарооборот? (Ҷаќи: 1)

- Складской оборот- это продажа товаров непосредственно со складов оптовых торговых предприятий
  - Совокупность стоимостей товаров, отгруженных со складов производственных предприятий поставщиков непосредственно розничным торговым предприятиям
  - Складской оборот-это розничная продажа товаров непосредственно со складов
  - При складской форме отгрузки товаров оптовая база участвует в расчетах с организацией - поставщиком
  - При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком
- 

Sual: Транзитный оптовый товарооборот- это: (Ҷаќи: 1)

- Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья
  - Поставка товаров , отгруженных со складов производственных предприятий- поставщиков непосредственно оптовым торговым предприятиям
  - Продажа товаров в розницу непосредственно со складов оптовых предприятий
  - Продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий
  - Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком
- 

Sual: Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров (Ҷаќи: 1)

- Нахождение оптовых покупателей товаров; установление хозяйственных связей с покупателями товаров;
  - Выбор форм и методов оптовой продажи товаров; организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;
  - Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи товаров;
  - Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров; рекламно-информационная деятельность;
  - Все вышеуказанные варианты верны.
- 

Sual: Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям. (Ҷаќи: 1)

- Оценка потребностей и спроса; преобразование производственного ассортимента в торговый;
- Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов;
- Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов; доставка;
- Доставка товаров; кредитирование закупки; концентрация товарной массы;

- Все вышеуказанные варианты верны.
- 

Sual: чётырехуровневому каналу распределения (Ҷэки: 1)

- деятельность по продаже товаров предприятиям-производителям и посредникам
- деятельность по продаже товаров конечным потребителям
- продажа товаров лицам, приобретающим их для личного потребления
- деятельность по продаже товаров городскому населению
- деятельность по продаже товаров сельскому населению
- 

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

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

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

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

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

- Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
- Оптовая торговля, самообслуживание
- Стимулирование и личные продажи
- Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому
- Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи
- 

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

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

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

- соблюдение правил торговли на оптовом продовольственном рынке
- соблюдение правил санитарной и пожарной безопасности
- освобождение места после окончания торговли

- сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду
  - Продажа товаров конечным потребителям для личного потребления
- 

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

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

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

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

Sual: Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров? (Ҷаќи: 1)

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

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

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

Sual: Виды оптовых предприятий: (Ҷаќи: 1)

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

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

- от 5 до 25 лет



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

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

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

Sual: Конъюнктура рынка - это: (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: Контактной аудиторией для производителя являются: (Ҷәкі: 1)

- поставщики
  - клиенты
  - конкуренты
  - посредники
  - СМИ
- 

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

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

Sual: Уровень канала распределения определяется (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует (Çəki: 1)

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

Sual: Прямой канал маркетинга соответствует (Çəki: 1)

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

Sual: Товародвижение - это: (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 07#02**

Ad	07#02
Suallardan	19
Maksimal faiz	19
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на: (Çəki: 1)

- Транзитный товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот без участия в расчетах
- Транзитный и складской товарооборот
- Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот
- Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
- Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями

Sual: Система распределения “производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель” соответствует: (Çəki: 1)

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

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки: (Ҷәкі: 1)

- метод ценообразования “следование за лидером”
  - метод ценообразования по месту продажи
  - метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя
  - метод ценообразования по прямым издержкам
  - метод предельного ценообразования
- 

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

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

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

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

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

- Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
  - Оптовая торговля, самообслуживание
  - Стимулирование и личные продажи
  - Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому
  - Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи
- 

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Крупные оптовые структуры общенационального уровня
  - Оптовые предприятия регионального уровня
  - Оптовые структуры межрегионального масштаба
  - Оптовые структуры общенационального масштаба
  - Предприятие, оказывающее посреднические услуги государственным и коммерческим структурам
- 

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

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

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

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

Sual: Виды сбыта товаров (Ҷэки: 1)

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

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

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

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

- чёрного металла
- сливочного масла
- сахара и карамели

- продовольственных товаров
- товаров повседневного спроса


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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 07#03**

Ad	07#03
Suallardan	18
Maksimal faiz	18
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

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

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

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

- поставщики
- клиенты
- конкуренты
- посредники
- СМИ

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

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

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

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

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

- 0
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
- 

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

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

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

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

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

- Оптовая продажа средств производства, заготовка сельскохозяйственной продукции, оптовая продажа потребительских товаров

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

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

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

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

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

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

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

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

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



---

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

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

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

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

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

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

Sual: Уровневое прогнозирование (Џәкі: 1)

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

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

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

- для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями

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

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

### **BÖLMƏ: 08#01**

Ad	08#01
Suallardan	28
Maksimal faiz	28
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Имеющиеся методы розничной продажи товаров. (Çəki: 1)

- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, с открытой выкладкой по предварительным заказам;
- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, с открытой выкладкой;
- Самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам;
- Самообслуживание, с открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам.
- С открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам, по образцам

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: Товар продаётся через специализированный (фирменный) магазин предприятия. Сколько уровней канала распределения имеется в данном случае: (Ҷәкі: 1)

- 0
- 1
- 2
- 3

○ 4

---

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

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

Sual: Что такое розничная торговля (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Что такое ассортимент (Ҷәкі: 1)

- Вид, тип, размер, марка, артикул, др. содержание продукции
  - Состав товара по виду, типу и марке
  - Состав товара по сорту, размеру
  - Состав товара по размеру и цвету
  - Состав товара по виду
- 

Sual: Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании (Ҷәкі: 1)

- Обслуживание, связанное с покупкой товара, обслуживание, связанное с использованием купленного товара, услуги, связанные с созданием в магазинах благоприятного обслуживания
  - Обслуживание, связанное с покупкой товара, и их экономический (гарантийный) ремонт
  - Продажа товаров, вторичная продажа, процессы, связанные со скидками
  - Повторный ремонт товаров, упаковка, маркировка
  - Взвешивание товаров, упаковка, доставка конечному потребителю
- 

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

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

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

- моющие средства, продукты, товары для дома

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

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

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

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

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

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

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

Sual: От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций? (Ҷәкі: 1)

- От его типа, размера, технической оснащенности, места расположения
  - От типизации и специализации
  - От продолжительности рабочего дня
  - От товарно-ассортиментного профиля
  - От объема дополнительных услуг
- 

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

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

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

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

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

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

Sual: Кто такой маклер (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Кто такой брокер? (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности (Ҷэкі: 1)

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

Sual: Приемка товаров по количеству (Ҷэкі: 1)

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

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

Sual: Когда принят закон Азербайджанской Республики «Об электронной торговле» (Çəki: 1)

- 2000
  - 2002
  - 2004
  - 2006
  - 2007
- 

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

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

Sual: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Çəki: 1)

- увеличением величины предложения
  - уменьшением объёма спроса
  - увеличением объёма спроса
  - повышением качества продукции
  - совершенствованием технологии производства товара
- 

### **BÖLMƏ: 08#02**

Ad	08#02
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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

- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Выкладка образцов в торговом зале

- Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных в рабочем месте продавцом товаров;
  - Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
  - Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции, упаковка
- 

Sual: Продажа товаров по образцам (Ўэкі: 1)

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

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

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

Sual: Что такое дочерние общества (Ўэкі: 1)

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

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

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

Sual: Что такое минимум ассортимента (Ўэкі: 1)

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



Состав товара по виду

---

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

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

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

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

Sual: Чем характеризуется рыночная ситуация (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Функции розничной торговой сети (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Приемка товаров по качеству (Ҷәкі: 1)

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

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

- Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов
- Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения
- Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств
- Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платой, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование
- Все вышеуказанные варианты верны

### **BÖLMƏ: 08#03**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 8
  - 16
  - 24
  - 32
  - 40
- 

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

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

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

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

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

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

- Поступление, покупательский фонд, издержки обращения
- 

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

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

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

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

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

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

Sual: Управление покупательскими потоками: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Что такое варрант? (Ќәкі: 1)

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

Sual: Перечислить важнейшие функции торговли (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Показатели конъюнктуры рынка (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; Формирование оптимального ассортимента товаров
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий

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

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

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

### **BÖLMƏ: 09#01**

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

Sual: Что такое ассортимент товаров (Çәki: 1)

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

Sual: Что такое производственный ассортимент (Çәki: 1)

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

Sual: Что такое торговый ассортимент (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что такое импульсный спрос (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что такое жизненный цикл товара (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Реальный товар - это: (Ҷаќи: 1)

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

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

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



---

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

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

Sual: Номенклатура товаров (Ҷэкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- Производительный капитал, личный потребительский, товарные запасы
- Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы
- Потребительские товары, полуфабрикаты

- Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал
  - Трудовые ресурсы, товарные запасы
- 

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

- В стоимостном и натуральном выражении
  - В тоннах, метрах
  - В стоимостном и качественном выражении
  - В А количественном и качественном выражении
  - В натуральной форме
- 

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1995
  - 1997
  - 1999
  - 2002
  - 2004
- 

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- символы, используемые в торговой марке

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

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: Цель упаковки товаров заключается в: (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 09#02**

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

Sual: Групповой ассортимент (Çəki: 1)

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

Sual: Внутригрупповой ассортимент (Çəki: 1)

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

Количество товарных групп.

---

Sual: Понятие широты ассортимента (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Понятие глубины ассортимента] (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

- суперноваторы
- консерваторы

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

Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ўэки: 1)

- товару по замыслу
  - реальному товару
  - товару с подкреплением
  - все вышеуказанные варианты верны
  - среди вышеуказанных правильного ответа нет
- 

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

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

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

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

Sual: Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы: (Ўэки: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Эффективность складского хозяйства (Љәкі: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Љәкі: 1)

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

Sual: Глубина товарного ассортимента означает (Љәкі: 1)

- организацию производства новых товаров
- его расширение за счет новых товарных групп

- его расширение за счет новых видо-типо-размерных товаров
  - модификацию товаров
  - повышение качественных параметров товаров
- 

Sual: Номенклатура товаров: (Ҷәкі: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к: (Ҷәкі: 1)

- товару по замыслу
  - реальному товару
  - товару с подкреплением
  - все вышеуказанные варианты верны
  - среди вышеуказанных правильного ответа нет
- 

Sual: Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование: (Ҷәкі: 1)

- индивидуальные наименования марок
- единое корпоративное наименование
- наименование товарного ассортимента
- корпоративное марочное наименование



безмарочные товары

---

Sual: Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия: (Çəki: 1)

- индивидуальные наименования марок
  - единое корпоративное наименование
  - наименование товарного ассортимента
  - корпоративное марочное наименование
  - безмарочные товары
- 

Sual: Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент (Çəki: 1)

- индивидуальные наименования марок
  - единое корпоративное наименование
  - наименование товарного ассортимента
  - корпоративное марочное наименование
  - безмарочные товары
- 

### **BÖLMƏ: 09#03**

Ad	09#03
Suallardan	23
Maksimal faiz	23
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: По каким признакам классифицируются товары (Çəki: 1)

- Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса;
  - Частота спроса, стабильность спроса;
  - Частота спроса, характер предъявляемого
  - Стабильность; характер предъявляемого спроса;
  - Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса, полнота спроса.
- 

Sual: Что такое устойчивый спрос (Çəki: 1)

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

Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; спрос возникающий под воздействием рекламы

---

Sual: Что такое альтернативный спрос (Çәki: 1)

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

Sual: Сколько этапов формирования товаров в магазинах (Çәki: 1)

- Три
  - Два
  - Четыре
  - Пять
  - Шесть
- 

Sual: Товарный ассортимент характеризует: (Çәki: 1)

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

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

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

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

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

---

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

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

Sual: Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объём продаж, высокий уровень расходов на маркетинг: (Çәki: 1)

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

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

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

Sual: Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры: (Çәki: 1)

- 3
  - 5
  - 6
  - 7
  - 4
- 

Sual: Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску: (Çәki: 1)

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

Sual: Чем объясняется снижение цены и объёма продаж товара А в отчётном году: (Çәki: 1)

- увеличением величины предложения
- уменьшением объёма спроса

- увеличением объема спроса
  - повышением качества продукции
  - совершенствованием технологии производства товара
- 

Sual: Какая классификация спроса в зависимости от степени его удовлетворения верна? (Ҷаќи: 1)

- Действительный и неудовлетворенный спрос
  - Удовлетворенный и отложенный спрос
  - Действительный и платежеспособный спрос
  - Материальный и духовный спрос
  - Реальный и эпизодический спрос
- 

Sual: Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров (Ҷаќи: 1)

- Прием заказа; оформление продажи или отпуска; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка
  - Прием заказа; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; погрузка
  - Прием заказа; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка
  - Оформление продажи или отпуска, отборка товаров с мест хранения; погрузка
  - Прием заказа; оформление продажи или отпуска; комплектование заказов и упаковка
- 

Sual: Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов (Ҷаќи: 1)

- Складской товарооборот, транзитный грузооборот; производительность труда работников склада; коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
  - Себестоимость переработки на складе 1 т груза; коэффициент использования полезного объема склада;
  - Коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
  - Складской товарооборот, коэффициент использования полезного объема склада
  - Все вышеуказанные варианты верны
- 

Sual: Рациональная организация технологического процесса на складах (Ҷаќи: 1)

- Последовательное и планомерное выполнение складских операций; наиболее полное использование оборудования и складских помещений;
- оптимальное использование емкости и оборудования складов; обеспечение сохранности потребительских свойств
- повышение механизации и автоматизации складских операций; снижение общего уровня складских расходов на основе использования прогрессивных методов работы

- Все варианты не верны
  - Все варианты верны
- 

Sual: Создание модификации товара за счёт повышения его качества целесообразно в случае: (Ҷэкі: 1)

- наличия техники и технологии, позволяющих повысить качество продукции
  - наличия ресурсов для претворения в жизнь научно-исследовательских и конструкторских проектов
  - наличия более дешёвых и качественных материальных ресурсов, необходимых для создания модификаций
  - когда создание модификаций не требует дополнительных расходов и ресурсов
  - когда потребитель воспринимает повышение качества как прогрессивное изменение
- 

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

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

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

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

Sual: Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8.

Какова глубина товарной номенклатуры: (Ҷэкі: 1)

- 3
  - 5
  - 6
  - 7
  - 4
- 

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

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

- совокупность производимых товарных ассортиментов

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

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

**BÖLMƏ: 10#01**

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

Sual: Международные торги (Çəki: 1)

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

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

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

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

- строительство собственного завода в зарубежных странах
- лицензирование
- подрядное производство

- управление по контракту
- совместное владение предприятием

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

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

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

- 1995
- 1997
- 2000
- 2002
- 2004

Sual: Что такое биржи (Çəki: 1)

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

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

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

### **BÖLMƏ: 10#02**

Ad	10#02
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что такое аукцион (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое аукционные торги (Ҷәкі: 1)

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

Sual: Понятие тендер (Ҷәкі: 1)

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

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

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

Sual: Виды биржевых сделок (Ҷәкі: 1)

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



Sual: Особенности открытых торгов (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 10#03**

Ad

10#03

Suallardan

7

Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Органы управления биржей (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое принудительные аукционы (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое добровольные аукционы (Çəki: 1)

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

Sual: Согласно аукцион (Çəki: 1)

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

Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.

---

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

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

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

- 8
  - 7
  - 3
  - 4
  - 2
- 

Sual: Особенности закрытых торгов (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 11#01**

Ad	11#01
Suallardan	25
Maksimal faiz	25
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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

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

---

Sual: Что такое реклама (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

- прямого и косвенного
  - привлечь и остановить внимание
  - большой и маленький
  - броский и яркий
  - утверждающего и констатирующего характера
- 

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

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

Sual: Как называется средство публичных отношений, заключающееся в представлении нового товара на новом рынке? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Какие признаки относятся к торговому рекламе ? (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Реклама - это: (Ҷаќи: 1)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sual: На рынке потребителей: (Ҷаќи: 1)

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

Sual: На рынке производителей (Ҷаќи: 1)

- количество производителей превышает количество потребителей
- предложение превышает спрос

- существует конкурентная среда
  - уровень цен низкий
  - спрос превышает предложение
- 

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

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

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

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

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

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

Sual: Реальный товар - это: (Љәкі: 1)

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

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

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 12#01**

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

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

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

Sual: Что такое импорт (Çəki: 1)

- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара



- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
  - Товар, перемещаемый через таможенную границу ; сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара
- 

Sual: Что такое экспорт (Ҷаќи: 1)

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

Sual: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Ҷаќи: 1)

- адаптация товаров к потребностям международных рынков
  - экспортная, совместная предпринимательская деятельность и вложение прямых инвестиций в зарубежных странах
  - модификация как товаров, так и коммуникационной системы
  - организация торговых домов, ярмарок и выставок
  - создание международного маркетингового отдела
- 

Sual: С каким экономическим показателем страны связана финансовая деятельность торговой фирмы? (Ҷаќи: 1)

- Денежное обращение
  - Макроэкономические показатели
  - Структура товарооборота
  - Оптимизация прибыли
  - Объем валового внутреннего продукта
- 

Sual: На каких принципах строится таможенное право (Ҷаќи: 1)

- Принцип уважения прав и основных свобод человека; принцип законности
  - Принцип гуманности; Принцип научности
  - Принцип законности; принцип примата международно-правовых норм
  - Принцип уважения прав и основных свобод человека; Принцип научности
  - Все вышеуказанные варианты верны
- 

Sual: Косвенный экспорт - это: (Ҷаќи: 1)

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

экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием

---

Sual: Прямой экспорт - это: (Çəki: 1)

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

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

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

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

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

### **BÖLMƏ: 12#02**

Ad	12#02
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое таможенных тариф (Çəki: 1)

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

Sual: Что такое таможенная пошлина (Çəki: 1)

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

Sual: Какие из ниже перечисленных действий не относится к технике оформления внешнеторговых операций (Ќәкі: 1)

- Оферта
  - Подтверждение заказов со стороны покупателей
  - Участие в переговорах
  - Заключение договоров
  - Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне
- 

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

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

Sual: Мировая цена – это: (Ќәкі: 1)

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

Sual: Конкуренентоспособность товара - это: (Ќәкі: 1)

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

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

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

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

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

Sual: Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки: (Çəki: 1)

- адаптация товаров к потребностям международных рынков
- экспортная, совместная предпринимательская деятельность и вложение прямых инвестиций в зарубежных странах
- модификация как товаров, так и коммуникационной системы
- организация торговых домов, ярмарок и выставок
- создание международного маркетингового отдела

### **BÖLMƏ: 12#03**

Ad	12#03
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне (Çəki: 1)

- Выбор и разработка способов включения страны в систему международного разделения труда
  - Целенаправленное построение структуры национальной экономики и ее перестраивание в соответствии с возникающими международными проблемами
  - Обеспечение страны необходимыми средствами производства, а также личными потребительскими товарами, которые в ней не производятся или являются дефицитными
  - Активное участие в политике изменения соотношений экспортных и импортных цен
  - Предпочтение внешнеторговым интересам во вред экономической безопасности страны
- 

Sual: Что представляет собой квота? (Ҷаќи: 1)

- таможенная пошлина
  - налог на добавленную стоимость
  - максимальный объем разрешенного экспорта и импорта товаров в течение определенного периода времени
  - таможенные сборы за хранение товаров
  - плата за участие в таможенных аукционах
- 

Sual: В каких случаях применяются специальные пошлины (Ҷаќи: 1)

- Ответные действия Азерб. Республики по отношению к государствам, применившим неравноправные действия, затронувшие интересы Азерб. Республики
  - Валютные ограничения, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
  - Нетарифные барьеры, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
  - Высокие таможенные пошлины применяемые при неравнозатрагивающих интересы Азерб. Республики
  - Тарифные барьеры затрагивающих интересы Азерб. Республики
- 

Sual: Когда возникла внешняя торговля? (Ҷаќи: 1)

- В эпоху рабовладельческого строя
  - В конце IV тыс. до н.э.
  - Во II тыс. до н.э.
  - В эпоху феодализма
  - В I тыс. до н.э.
- 

Sual: Протекционизм – это: (Ҷаќи: 1)

- Политика защиты отечественной экономики от внешнего конкурентного воздействия
- Политика, направленная на ослабление воздействия недобросовестных рыночных сил
- Политика, противоположная политике свободы торговли
- Возникшая на определенной ступени экономического развития политика

Пропаганда, направленная на защиту отечественной экономики от иностранных инвесторов

---

Sual: Какие из нижеперечисленных не относятся к целям внешнеполитической политики? (Ҷаќи: 1)

- Интересы внешней политики страны стоят выше экономической безопасности
  - Целенаправленное построение структуры экономики страны и изменение его в соответствии с новыми международными проблемами
  - Обеспечение страны необходимыми, а также не производимыми в своей стране, или же дефицитными средствами производства
  - Активное участие в политике изменения ценовых соотношений импорта и экспорта
  - Выбор, разработка способов присоединения страны к международному разделению труда
- 

Sual: По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит: (Ҷаќи: 1)

- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
  - стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
  - стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
  - стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
  - стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- 

Sual: По условиям поставки "поставка до границы (DAF)" в контрактную цену входят: (Ҷаќи: 1)

- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
  - стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
  - стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
  - стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
  - стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- 


Sual: По условиям поставки "Франко-завод" в контрактную цену входит (Ҷаќи: 1)

- стоимость товара и все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно

- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
- стоимость товара, расходы по доставке товара до порта отправления и страхование

---

**BÖLMƏ: 13#01**

Ad	13#01
Suallardan	13
Maksimal faiz	13
Sualları qarışdırmaq	
Suallar təqdim etmək	1 %

---

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

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

---

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

- Лизинг и хайринг
- Чертер и хайринг
- Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
- Лизинг, чертер
- Рентинг, лизинг

---

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

- 1994
- 1996
- 1998
- 2000
- 2002

---

Sual: Термин «оффшорные зоны» означает: (Çəki: 1)

- свободные экономические зоны;
  - это часть национального экономического пространства
  - зона коммерческой секретности;
  - это часть экономического пространства, где имеется система льгот.
  - все вышеуказанные ответы верны
-

Sual: Существует несколько видов «оффшорных зон», основными из которых являются: (Ҷәкі: 1)

- классические оффшоры
  - квазиоффшоры;
  - зоны с пониженным налогообложением;
  - налоговые гавани.
  - 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: Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции: (Ҷәкі: 1)

- правовые;
  - рисковые;
  - валютные;
  - банковские.
  - среди вышеуказанных правильного ответа нет
- 

Sual: Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот: (Ҷәкі: 1)

- для фирм – резидентов;
  - фирм – нерезидентов
  - для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;
  - для стран имеющих благоприятный валютный режим.
  - все вышеуказанные ответы верны
- 

Sual: Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в: (Ҷәкі: 1)

- налогообложении;
  - финансовой секретности;
  - валютном контроле;
  - легкой доступностью к зарубежной банковской системе.
  - все вышеуказанные ответы верны
- 

Sual: Сфера международных товарно-денежных отношений между продавцами и покупателями определяется как (Ҷәкі: 1)

- лизинг;
- внешняя торговля;
- инжиниринг;



- международная торговая сделка.  
 среди вышеуказанных правильного ответа нет
- 

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

- дистрибьюторскими фирмами  
 агентскими фирмами;  
 комиссионными фирмами  
 брокерскими фирмами.  
 все вышеуказанные ответы верны
- 

Sual: Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется: (Çəki: 1)

- лизингом;  
 рейтингом;  
 хайрингом;  
 инжинирингом.  
 факторингом
- 

Sual: Сторонами по договору лизинга называются (Çəki: 1)

- арендатор и арендодатель;  
 продавец и покупатель  
 заказчик и консультант  
 продавец и арендатор;  
 заказчик и покупатель;
- 

### **BÖLMƏ: 13#02**

Ad	13#02
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Основные формы лизинга (Çəki: 1)

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

Sual: Типы лизинга в зависимости от срока (Çəki: 1)

- Внутренний лизинг, международный лизинг

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

Sual: Основные положение договора лизинга (Çəki: 1)

- Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ;
  - Срок действия договора лизинга; порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
  - Перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем на основании договора комплексного лизинга ;
  - Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ; порядок расчетов
  - Все вышеуказанные варианты верны
- 

Sual: Что такое факторинг-фирма (Çəki: 1)

- Факторинг-фирма, предоставляет около 80% суммы долга до наступления срока платежа, финансирует вас
  - Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
  - Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
  - При котором продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
  - Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю
- 

Sual: Основные подгруппы франшизинга (Çəki: 1)

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

### **BÖLMƏ: 13#03**

Ad	13#03
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Что такое финансовый лизинг (Çəki: 1)

- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату
  - При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
  - Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
  - Внутренний лизинг, международный лизинг
  - Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- 

Sual: Что такое возвратный лизинг (Çәki: 1)

- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
  - Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю в качестве предмета лизинга
  - Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
  - Внутренний лизинг, международный лизинг
  - Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- 

Sual: Что такое оперативный лизинг (Çәki: 1)

- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
  - При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
  - Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга
  - Внутренний лизинг, международный лизинг
  - Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- 

Sual: Сущность факторинга (Çәki: 1)

- Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
  - Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его 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: (Çәki: 1)

- Финансовая операция по переуступке прав и взыскание долгов
- Коммерческие операции по доверенности
- Услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит
- Ограничивают выполнением отдельных операции

- Все вышеуказанные варианты верны

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

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

### **BÖLMƏ: 14#01**

Ad	14#01
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что означает «Франчайзинг» (Çəki: 1)

- Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности  
 Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях  
 Изготовителем товаров является сам франчайзер  
 Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования  
 Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

Sual: Перечислить основные виды франчайзинга (Çəki: 1)

- Товарный, деловой, производственный  
 Товарный  
 Товарный, деловой  
 Товарный, производственный  
 Деловой, производственный

Sual: Что такое производственный франчайзинг (Çəki: 1)

- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги  
 Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности  
 Контракт, по которому одно лицо право на использование этой системой  
 Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер

Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам

### **BÖLMƏ: 14#02**

Ad	14#02
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что означает термин «франшиза» (Çəki: 1)

- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Изготовителем товара является сам франчайзер
- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги

Sual: Что такое деловой франчайзинг (Çəki: 1)

- Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза

Sual: Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия (Çəki: 1)

- Баланс и счет прибылей и убытков
- Баланс и счет прибылей
- Баланс и счет убытков
- Счет убытков и прибылей
- Баланс

Sual: Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли (Çəki: 1)

- Применяется к товарам , изготовителем которых является сам под торговой маркой франчайзера
- Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и передает технологии и лицензии
- Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер

### **BÖLMƏ: 14#03**

Ad	14#03
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Что является источником дохода франчайзинга (Çəki: 1)

- Доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров
- Вступительный взнос; премия за подбор помещений; доход от арендных платежей;
- Все вышеуказанные варианты верны
- Доход от торговых точек, принадлежащих компании, доход от лизинга оборудования, транспортных средств, проценты за кредиты
- Плата за оказываемые управленческие услуги в форме процента от процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли

Sual: Что входит в расходы франчайзинга (Çəki: 1)

- Плата за франчайзинг; выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Плата за франчайзинг, выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду
- Плата за франчайзинг; выплат франчайзи; реализация товаров; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Плата за франчайзинг; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг

Sual: Что входит в состав франчайзинга? (Çəki: 1)

- услуги, связанные с получением образования
- отдых и развлечения
- автомобиль, розничная торговля, здравоохранение

- товар, производство, деловитость
- косметические и медицинские услуги

**BÖLMƏ: 15#01**

Ad	15#01
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Основные разделы бизнес-плана (Çəki: 1)

- Общее резюме, план по маркетингу, разработка организационного плана
- Общее резюме, анализ влияния конкретных факторов внутренней и внешней среды, разработка финансового плана
- Общий раздел , разработка организационного плана, оценка риска
- Все варианты верны
- Все варианты не верны

Sual: Банки, как контактные аудитории, входящие в “финансовые круги”: (Çəki: 1)

- предоставляют предприятию кредит
- занимаются денежными переводами по поручению предприятия
- финансируют деятельность предприятия
- воздействуют на возможности предприятия получать финансовые средства
- финансируют внешнеторговые связи предприятия

Sual: Банки как “финансовые посредники”: (Çəki: 1)

- помогают созданию имиджа предприятия
- распространяют информацию о высокой платёжеспособности предприятия
- распространяют информацию о предприятии, как о надёжном партнере
- передают информацию кредиторам предприятия о его потенциальном банкротстве
- ведут счета предприятия и обеспечивают его кредитами

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

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

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

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

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

- метод ценообразования "следование за лидером"
- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод гибкого безубыточного ценообразования

Sual: В квадранте "Звёзды" матрицы Бостон Консалтинг Групп "темп роста-доля рынка": (Çəki: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

Sual: В квадранте "Проблемные (трудные) дети" матрицы Бостон Консалтинг Групп "темп роста-доля рынка (Çəki: 1)

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

### **BÖLMƏ: 15#02**

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

Sual: Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб (Çəki: 1)



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

Sual: Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт (Ҷәкі: 1)

- снижения издержек на производство и сбыт товара
  - увеличения объёма сбыта товара
  - разработки новых товаров и совершенствования существующих
  - правильного выбора каналов распределения и сбыта
  - изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- 

Sual: Согласно маркетинговой концепции с чего начинается планирование производственно-сбытовой деятельности предприятия (Ҷәкі: 1)

- с разработки и производства вариантов нового товара
  - с улучшения и совершенствования внешнего вида, дизайна и упаковки товаров
  - с изучения потребностей и проблем потребителей
  - с планирования мероприятий по организации производственной базы предприятия
  - с модификации товаров
- 

Sual: Предприятие вложило в организацию производства товара А 500000 тысяч манат и планирует ежегодно получать прибыль в размере 10% от суммы инвестиций. За планируемый год предприятие планирует реализовать 100000 единиц товара себестоимостью единицы товара (полные расходы) 1,95 тыс. манат. Какова будет цена единицы продукции: (Ҷәкі: 1)

- 2,25 тыс. манат
  - 2,45 тыс. манат
  - 2,65 тыс. манат
  - 3,45 тыс. манат
  - 3,65 тыс. манат
- 

Sual: Себестоимость (совокупные издержки, т.е. сумма прямых и накладных издержек) единицы товара А составляет 1500 манат. Предприятие планирует достичь уровня рентабельности в размере 20% от себестоимости. Какова будет в этом случае цена товара: (Ҷәкі: 1)

- 1600 манат
- 1700 манат

- 1800 манат
  - 1900 манат
  - 2000 манат
- 

Sual: Прямые расходы на производство единицы товара А составляют 2000 манат. Предприятие планирует получить от прямых расходов, затраченных на производство единицы товара А 30% прибыли. Какой в этом случае должна быть цена единицы товар (Ќәкі: 1)

- 2400 манат
  - 2600 манат
  - 2800 манат
  - 3000 манат
  - 3200 манат
- 

Sual: Какие подходы используются при организации управления маркетингом: (Ќәкі: 1)

- системный и комплексный подходы
  - комплексный и институциональный подходы
  - системный и институциональный подходы
  - системный и функциональный подходы
  - функциональный и институциональный подходы
- 

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления: (Ќәкі: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
  - предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
  - предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга при выборе товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
  - предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
  - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- 

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления (Ќәкі: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
  - предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на нецентрализованном принципе управления
  - предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
  - предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
  - все вышеперечисленные ответы одновременно верны
-

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления: (Ҷәкі: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны

Sual: Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления (Ҷәкі: 1)

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны

### **BÖLMƏ: 15#03**

Ad	15#03
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки: (Ҷәкі: 1)

- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования по полным издержкам
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования, основанный на взаимосвязи цены и качества

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию: (Ҷәкі: 1)

- метод гибкого безубыточного ценообразования

- метод ценообразования по месту продажи
  - метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
  - установление цен на ассортиментную группу товаров
  - метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- 

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию: (Ҷаќи: 1)

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
  - метод гибкого безубыточного ценообразования
  - метод предельного ценообразования
  - метод ценообразования на основе торгов
  - метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- 

Sual: Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос (Ҷаќи: 1)

- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
  - метод предельного ценообразования
  - метод ценообразования “следование за лидером”
  - метод ценообразования на основе торгов
  - метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- 

Sual: Какие предприятия используют стратегию “роста” бизнес-портфеля: (Ҷаќи: 1)

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

