



تعداد سوالات: تستی: ۴۰، تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰، تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۱- در کدام حالت زیر، دستیابی به بازارهای خارجی امکان استفاده از ظرفیت کامل تولید را فراهم می کند؟

۱. بهبود کیفیت کالاهای تولیدی
۲. تولید به مقیاس اقتصادی
۳. کاهش سطح اشتغال
۴. تامین مخارج ارزی

۲- کدام یک از گزینه های زیر از اهداف صادرات می باشد؟

۱. کمبود کیفیت
۲. تضعیف موازنه ارزی از طریق «ارزبری»
۳. کاهش نرخ بیکاری
۴. ایجاد موانع مربوط به کمبود نقدینگی بخش تولید

۳- در کدام نوع معامله، کالایی که در قرارداد خرید ارائه می شود محصول مستقیم یا غیر مستقیم کالای صادر شده اولیه نیست؟

۱. خرید متقابل
۲. تهاتر
۳. افسد
۴. مبادله انتقالی

۴- کالاهایی که نرخ تعرفه ترجیحی تعدیل شده آنها ۳۵٪ نرخ عادی است، در طرح ترجیحات اتحادیه اروپا، جزء کدام گروه قرار می گیرند؟

۱. کالاهای حساس
۲. کالاهای بسیار حساس
۳. کالاهای غیر حساس
۴. کالاهای نیمه حساس

۵- «اخذ اعتبار صادراتی» و «توافق با خریدار خارجی» به ترتیب از کدام یک از مراحل عملی صدور کالا می باشد؟

۱. مرحله مقدماتی - مرحله قرارداد فروش
۲. مرحله تشریفات گمرکی - عضویت در اتاق بازرگانی
۳. عضویت در اتاق بازرگانی - مرحله قرارداد فروش
۴. عضویت در اتاق بازرگانی - مرحله تشریفات گمرکی

۶- کدام یک از موارد زیر منتهی به حصول برقراری «جایزه صدور» می شود؟

۱. کشور در تولید کالاهای مورد نظر دارای مزایای نسبی است.
۲. دستیابی به ارزهای خارجی به صورت حیاتی مطرح نباشد.
۳. صادرات کالاهای مورد نظر در بازار بین المللی با دامپینگ روبرو شده باشد.
۴. در کشور صادرکننده بر واردات کالاهای مورد نظر عوارض سنگینی برقرار نباشد.

۷- هدف اساسی از اعمال سیاست تعلیق از نوع مشروط چیست؟

۱. افزایش ظرفیت تولیدی
۲. افزایش سطح اشتغال
۳. افزایش درآمد ارزی
۴. ایجاد تعادلی دو جانبه



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۸- کدام یک از گزینه های زیر از مشکلات درون مرزی صادرات می باشد؟

- ۱. پیروی از یک خط مشی ثابت
- ۲. عدم قاچاق کالای صادراتی
- ۳. کافی نبودن نقدینگی برای تداوم فعالیتهای صادراتی
- ۴. انطباق کیفیت برخی از کالاها با نیاز بازارهای مصرف

۹- بعد از اینکه مشخص شد چه کالا یا محصولی را می خواهیم به خارج صادر کنیم مرحله ی بعدی آن ، کدام یک از مراحل عملی صادرات می باشد؟

- ۱. بازاریابی و یافتن مشتری در خارج از کشور
- ۲. دریافت اعتباری اسنادی صادراتی
- ۳. مذاکره با خریدار و صدور پیش فاکتور
- ۴. اعلان قبولی به بانک کارگزار

۱۰- کدام گزینه زیرمردکی است که دارنده آن با رعایت مقررات صادرات و واردات به واردکردن یا صادر کردن کالا و خدمات اقدام می کند؟

- ۱. کد اقتصادی
- ۲. فاکتور
- ۳. کارت بازرگانی
- ۴. پروفرما

۱۱- «وقتی که اعتبار اسنادی از طریق بانک خریدار افتتاح شد و توسط بانک ابلاغ کننده به دست صادرکننده رسید ، صادر کننده باید بطور دقیق این اعتبار را مطالعه کند» توضیح کدام یک از مراحل عملی صادرات می باشد؟

- ۱. دارا بودن یک حساب جاری
- ۲. اعلان قبولی به بانک کارگزار
- ۳. دریافت اعتباری اسناد صادراتی
- ۴. تولید کالا بر اساس شرایط مندرج در درخواست سفارش

۱۲- عبارتهای «در پایان انجام قرارداد فروش از طرف فروشنده صادر می شود» و «در شروع انجام داد و ستد ارسال می شود» به ترتیب توضیح کدام یک از گزینه های زیر می باشد؟

- ۱. فاکتور فروش - پیش فاکتور
- ۲. فاکتور فروش - فاکتور فروش
- ۳. پیش فاکتور - فاکتور فروش
- ۴. پیش فاکتور - پیش فاکتور

۱۳- مهمترین سندی که در معاملات صادراتی به کار گرفته می شود و یکی از کارکردهای آن ، پرداخت پول کالا توسط خریدار می باشد ، کدام گزینه است؟

- ۱. بیمه
- ۲. پیش فاکتور
- ۳. سیاهه ی تجاری
- ۴. سیاهه ی عدل بندی

۱۴- کدام گزینه فرم مخصوصی است که برای انجام تشریفات ترخیص کالای وارداتی و صادراتی از گمرک ، باید توسط صاحب کالا یا نماینده قانونی وی تکمیل و به گمرک تسلیم شود ؟

- ۱. پیمان ارزی
- ۲. گواهی مبدا
- ۳. بارنامه
- ۴. اظهارنامه گمرکی



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۱۵- کدام یک از عبارتهای زیر در بارنامه دریایی نوشته شود ، بارنامه تمیز یا غیر مشروط محسوب می شود؟

۱. کالا به ترتیب و با شرایط ظاهری خوب دریافت شد.
۲. ۲ کیسه پاره است.
۳. ۲ بشکه سوراخ است.
۴. سطح بیرون زدگی دارد.

۱۶- تنها بارنامه ای که ممکن است صادره متصدیان حمل و نقل باشد ، چیست؟

۱. بارنامه دریایی
۲. بارنامه سراسری
۳. بارنامه مرکب فیاتا
۴. بارنامه هوایی

۱۷- کدام یک از انواع رسیدها ، معمولا در قراردادهایی که پایه و اساس آنها FAS (تحويل کالا در کنار کشتی) است تسلیم فروشنده می شود و معمولا برای معاوضه با بارنامه استفاده می شود؟

۱. رسید کاپیتان
۲. رسید بسته پستی
۳. رسید انبار
۴. رسید امانی

۱۸- در کدام یک از پرداخت های تجاری بین المللی ، فروشنده کالا را به مقصد خریدار ارسال می کند ، مشتری را بدهکار می کند و با دریافت پول حساب مشتری را می بندد و در این سیستم فروشنده به خریدار اعتماد دارد؟

۱. معاملات نقد
۲. حساب باز
۳. بروات ارزی
۴. اعتبار اسنادی

۱۹- عبارتهای « اسم شخصی که باید برات را تایید کند » ، « در تاریخ تاییدیه وجه برات » و « فروشنده » به ترتیب در کدام گزینه می باشد ؟

۱. سررسید- برات کش - برات گیر
۲. برات کش - برات گیر - سررسید
۳. برات کش - سررسید- برات گیر
۴. برات گیر- سررسید- برات کش

۲۰- کدام یک از گزینه های زیر از اسناد اصلی منظم به بروات اسنادی می باشد؟

۱. گواهی میدا
۲. فاکتور
۳. گواهی بسته بندی
۴. گواهی سفارت خانه

۲۱- در کدام یک از انواع اعتبارات اسنادی ، فروشنده پس از ارائه اسناد حمل به بانک ، بلافاصله وجه اسناد را دریافت نمی کند ، بلکه ۱۸۰ یا ۳۶۰ روز یا ۲ سال بر حسب توافق اولیه می تواند پولش را دریافت کند؟

۱. اعتبار اسنادی مدت دار
۲. اعتبار اسنادی برگشت پذیر
۳. اعتبار اسنادی تایید شده
۴. اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت

۲۲- وقتی اطمینان متقابل بین خریداران و فروشندگان وجود داشته باشد از کدام نوع اعتبار استفاده می شود؟

۱. اعتبار اسنادی با پیش پرداخت
۲. اعتبار اسنادی گردان
۳. اعتبار اسنادی پشت به پشت
۴. اعتبار اسنادی ضمانتی



تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/گد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۲۳- سومین مرحله از مراحل پرداخت از طریق اعتبار اسنادی کدام گزینه است؟

- ۱. صدور اعتبار اسنادی
- ۲. ارائه اسناد
- ۳. واریز اسناد
- ۴. دریافت اسناد

۲۴- کدام یک از انواع بیمه اعتبارات صادراتی در کشورهای خارجی، به منظور پوشش صادرات کارخانه ها و انتقال تکنولوژی است؟

- ۱. بیمه امنیت صادرات
- ۲. بیمه سرمایه گذاری بین المللی
- ۳. بیمه درآمد صادراتی
- ۴. بیمه ارز خارجی

۲۵- کدام بیمه در بازاریابی بین المللی هم زیانهای کلی و هم زیانهای جزئی را می پذیرد و علاوه بر زیانهای متوسط و معمولی زیانهای خاص را نیز جبران می کند؟

- ۱. بیمه FPA
- ۲. بیمه تمام خطر
- ۳. بیمه اعتبارات صادراتی
- ۴. بیمه W.P.A

۲۶- یکی از مهمترین روشهای کاهش ریسک مالی در بازاریابی بین المللی، کدام گزینه است؟

- ۱. استفاده از اعتبار ارزی بازرگانی
- ۲. بیمه کردن معاملات بین المللی
- ۳. استفاده از معامله ارزی سلف
- ۴. استفاده از معاملات تهاتری

۲۷- کدام یک از گزینه های زیر از سیاستهای وارداتی کشور محسوب می شود؟

- ۱. ایجاد امکان ورود کالاهای واحدهای تولیدی توسط دولت
- ۲. ارائه برنامه روزانه بخشهای تولیدی برای تنظیم مقررات واردات
- ۳. افزایش حمایت از تولیدات داخلی
- ۴. اولویت واردات کالاهای مصرفی

۲۸- کدام یک از سیاستهای ورود کالا، رویه گمرکی است که به موجب آن برخی از کالاها بدون پرداخت حقوق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض گمرکی به قصد خروج مجدد در مدتهای مقرر به منظور شرکت در نمایشگاههای بین المللی وارد قلمرو گمرکی می شوند؟

- ۱. ورود قطعی
- ۲. ترانزیت گمرکی
- ۳. اعاده به خارج از کشور
- ۴. ورود موقت

۲۹- سازمان دولتی که مسئول اجرای قوانین مربوط به ورود و صدور کالا یا وصول درآمدهای حاصل از حقوق و عوارض ورود و صدور کالا است چه نام دارد؟

- ۱. گمرک
- ۲. اصطلاح گمرکی
- ۳. تشکیلات گمرک
- ۴. هزینه گمرکی



تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/گد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۳۰- صاحبان کالاها، هزینه های گمرکی را به چه عنوانی پرداخت می کنند؟

۱. به عنوان مالیات غیر مستقیم
۲. به منظور تامین درآمد دولت
۳. فقط به عنوان واردات تعلق می گیرد.
۴. کارمزد عملیاتی که درباره کالاها صورت می گیرد.

۳۱- مبلغی که متقاضی گشایش اعتبار اسنادی پس از تشخیص صحت این اعتبار توسط بانک مربوط، باید طبق قانون برای واردات کالا پردازد، چیست؟

۱. سیاهه تجاری
۲. حق ثبت سفارش کالا
۳. تعرفه گمرکی
۴. هزینه گمرکی

۳۲- در کدام یک از شیوه های توزیع اسعار، مقامات کنترل کننده اسعار نام هر کسی را که متقاضی ارز باشد ثبت می کنند تا هر موقع که ذخیره اسعار وجود داشته باشد به تقاضای آنها ترتیب اثر داده شود؟

۱. توزیع فردی
۲. سهمیه ارزی
۳. لیست انتظار
۴. ممنوعیت

۳۳- حواله ای که شرکت حمل کننده (کشتیرانی، راه آهن یا هواپیمایی) برای تحویل گرفتن کالا از گمرک به نام صاحب یا صاحبان کالا صادر می کنند، چیست؟

۱. قبض انبار
۲. برگ ترخیص
۳. اظهارنامه
۴. برگ سبز گمرکی

۳۴- مهمترین روشهای ازدیاد تشریفات ورود (به عنوان موانع غیر تعرفه ای) کدام گزینه است؟

۱. بازرسی کالا
۲. گواهی بهداشت دامی
۳. گواهی بهداشت و سلامت قرنطینه گیاهی
۴. استانداردهای کشور میزبان

۳۵- مهمترین ویژگی جایگزینی واردات، کدام یک از گزینه های زیر است؟

۱. مصرف گرایی
۲. توسعه گرایی
۳. تولید گرایی
۴. حمایت گرایی

۳۶- در کدام یک از برنامه های عمرانی پیش از پیروزی انقلاب اسلامی ایران، برای اولین بار جهت گیری توسعه صنعتی به سمت اتخاذ استراتژی جایگزینی واردات سوق داده شد؟

۱. برنامه عمرانی اول (۳۴-۱۳۲۷)
۲. برنامه عمرانی سوم (۴۶-۱۳۴۲)
۳. برنامه عمرانی دوم (۴۱-۱۳۳۴)
۴. برنامه عمرانی چهارم (۵۱-۱۳۴۷)

۳۷- بالاترین سهم واردات به کدام یک از کالاهای زیر در سالهای ۷۴-۱۳۳۸ اختصاص دارد؟

۱. کالاهای کشاورزی
۲. کالاهای مصرفی
۳. کالاهای واسطه ای
۴. کالاهای سرمایه ای

۳۸- کدام قاره همواره نخستین مقام را در کل واردات ایران به خود اختصاص داده است؟

۱. اروپا
۲. آسیا
۳. آفریقا
۴. اقیانوسیه



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: بازاریابی و صادرات، مدیریت صادرات و واردات

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۴۶ - مهندسی کشاورزی - علوم و صنایع غذایی ۱۴۱۱۳۱۷

۳۹- کدام یک از گزینه های زیر از عوامل موفقیت حضور در نمایشگاهها دارد؟

۱. ارائه کالا با قیمت بالا و تکنولوژی پایین

۲. متناسب نبودن اعتبار اختصاص یافته برای حضور موثر در آنها

۳. عدم انتخاب محل مناسب در سالن نمایشگاه

۴. طرح متناسب غرفه با نوع محصول ارائه شده

۴۰- کدام یک از مراحل اولیه بازاریابی در صادرات و واردات در دفتر کار محل تولید بررسی می شود که شامل کسب اطلاعات از بازار مورد نظر و منابع اطلاعاتی بازرگانی مختلف و متعدد است؟

۱. مرحله عملی

۲. مرحله بسته بندی

۳. مرحله تئوری بازاریابی

۴. مرحله انتخاب عامل فروش

WWW.PNUNA.COM