Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

Profesionālā kvalifikācija "Komercdarbinieks"
3. profesionālās kvalifikācijas līmenis

EKSĀMENA PROGRAMMA

Eksāmena mērķis

Pārbaudīt un novērtēt eksaminējamā profesionālās kompetences profesionālajā kvalifikācijā "Komercdarbinieks" atbilstoši profesijas standarta prasībām.

Eksāmena adresāts

Izglītojamais profesionālās izglītības programmas noslēgumā vai persona, kuras vēlas, lai novērtē tās ārpus formālās izglītības sistēmas apgūto profesionālo kompetenci.

Eksāmena darba uzbūve

Eksāmenam ir divas daļas – teorētiskā daļa un praktiskā daļa.

Teorētiskā daļa

Teorētiskajā daļā pārbauda eksaminējamā zināšanas ar rakstisku pārbaudes darbu.

Teorētiskās daļas izpildes laiks (min)	Teorētiskās daļas uzdevumu skaits (kopā)	Paaugstinātas grūtības pakāpes uzdevumu skaits (no kopējā)	Maksimāli iegūstamais punktu skaits
100	80	10	100

Profesionālās kvalifikācijas eksāmena teorētiskās daļas pārbaudes darba saturu veido atbilstoši eksāmena teorētiskās daļas pārbaudes darba matricai:

Nr.p.k.	Pārbaudāmās zināšanas vai zināšanu grupas	Uzdevumu skaits
1.	Komercdarbības organizācija (projektu vadība, kravu pārvadājumu noteikumi, loģistika, dokumentu pārvaldība, darba plānošana, ar personālvadību saistītie normatīvie akti, darba tiesisko attiecību prasības, profesionālās datorprogrammas).	28/ 4
2.	Tirgzinības (tirgzinības komunikācijas komplekss, mērķtirgus noteikšana, produkta pozicionēšana, prečzīmību pamati, tirgus daļas noteikšana, cenu veidošana, zīmolvedība).	14/ 2
3.	Finanses (finanšu vadība un ekonomika, budžeta izstrāde, lietišķie aprēķini, grāmatvedības pamati, nodokļu sistēma).	13/ 3
4.	Tirgus pētījumi (statistika, kvalitatīvas un kvantitatīvas informācijas ieguves metodes, analīzes metodes).	7/ 1
5.	Darbs ar klientu (saskarsmes psiholoģija un profesionālā un vispārējā ētika, valsts valoda, vismaz 1 svešvaloda, profesionālā terminoloģija).	6/ 0
6.	Darba drošība, higiēna, vide.	2/ 0
	Kopā:	70/ 10

Praktiskā daļa

Praktiskajā daļā pārbauda eksaminējamā profesionālās kompetences ar praktiskiem uzdevumiem, kas atbilst profesijas standarta prasībām.

Praktiskajā daļā maksimāli iegūstamais punktu skaits – 200.

Profesionālās kvalifikācijas eksāmena praktiskās daļas pārbaudes darba saturu veido atbilstoši eksāmena praktiskās daļas pārbaudes darba matricai.

Nr. p.k.	Pārbaudāmās prasmes un profesionālās kompetences	Maksimāli iegūstamais punktu skaits
1.	Spēja pārdot sava uzņēmuma preces.	50
2.	Spēja dokumentēt un analizēt uzņēmuma saimniecisko darbību.	50
3.	Spēja veikt kvalifikācijai atbilstošu darba uzdevumu, izmantojot lietojumprogrammu funkcijas* (kvalifikācijai atbilstošs darba uzdevums tiks izstrādāts projekta 3.posmā).	50
4.	Prasme pētīt tirgu.	50
	Kopā:	200

Praktiskās daļas pārbaudes darba izpildes laiks ir 240 minūtes.

Eksāmena norisei nepieciešamais aprīkojums, palīglīdzekļi un telpas

Eksāmena teorētisko daļu veic ar zilu vai melnu pildspalvu. Labojumiem nedrīkst lietot korektoru. Zīmuli drīkst lietot tikai zīmējumos.

Eksāmena praktiskās daļas norisei nepieciešams: projektors ar ekrānu, printeris, katram eksaminējamajam – darba vieta ar datoru, interneta pieslēgumu un uzdevuma veikšanai nepieciešamajām lietojumprogrammām, papīrs (A4 formāts); kalkulatori, dokumentu uzglabāšanas un/ vai arhivēšanas rīki (kabatiņas, mapes, ātršuvēji, u.tml.), citi palīglīdzekļi eksāmena praktiskās daļas veikšanai, atbilstoši uzdevumu specifikai. Telpas un to aprīkojums atbilst darba drošības prasībām, tehnoloģiskās iekārtas ir darba kārtībā.

Eksāmena vērtēšanas kārtība

Eksāmena darbus vērtē eksaminācijas komisija. Eksāmena teorētiskajā daļā pareizu atbilžu izvēles uzdevuma atbildi vērtē ar 1 punktu. Eksāmena teorētiskās daļas paaugstinātas grūtības pakāpes uzdevuma atbildi vērtē ar0 līdz 3 punktiem.

Eksāmena teorētiskās daļas uzdevumu atbildes un praktiskās daļas darbus vērtē atbilstoši eksaminācijas institūcijas izstrādātajiem vērtēšanas kritērijiem

Eksāmena teorētiskajā un praktiskajā daļā iegūtais kopējais punktu skaits nosaka vērtējumu ballēs pēc šādas skalas:

Vērtējums ballēs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Iegūto punktu skaits	1–53	54–105	106–157	158–209	210–225	226–240	241–255	256–270	271–285	286–300

Eksāmens ir nokārtots, ja vērtējums ir ne zemāks par 5 ballēm (viduvēji).

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

PKE teorētiskās daļas matrica
Profesionālā kvalifikācija "Komercdarbinieks"

N.p.k.	Pārbaudāmās zināšanas vai zināšanu grupas	Zināšanu grupas īpatsvars (%)	Atbilžu izvēles uzdevumu skaits pārbaudes darbā	Paaugstinātās grūtības uzdevumu skaits pārbaudes darbā	Atbilžu izvēles uzdevumu skaits uzdevumu bankā	Paaugstinātas grūtības uzdevumu skaits uzdevumu bankā
1.	Komercdarbība	40.0%	28	4	280	40
2.	Finanses	20.0%	13	3	130	30
3.	Tirgzinības	20.0%	14	2	140	20
4.	Tirgus pētījumi	10.0%	7	1	70	10
5.	Darbs ar klientu	7.5%	6	0	60	0
6	Darba drošība	2.5%	2	0	20	0
	Kopā:	**100%**	**70**	**10**	**700**	**100**

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.1	Kādu dokumentu izraksta, lai apliecinātu, ka kuģniecības sabiedrība ir pieņēmusi preci no preču nosūtītāja un uzņēmusies saistības to nogādāt noteiktam preču saņēmējam ārzemēs?	1. Rēķinu
		2. Konosamentu
		3. Tratu
		4. Pārbaudes sertifikātu
1.2	Kas ir "frakts"?	1. Starptautiskais maksājuma dokuments par kravas pārvadāšanu
		2. Starptautiskais dokuments par kravas apdrošināšanu
		3. Dokuments, kas apliecina kravas kvalitātes atbilstību prasītajiem standartiem
		4. Dokuments, kas atspoguļo pārvadāmās kravas svaru
1.3	Kā tiek dēvēta kravas piegādea vieta, kurā visa atbildība un izdevumi jānes pārdevējam?	1. Konosaments
		2. Trata
		3. Franko
		4. Frakts
1.4	Kādam transporta veidam ir raksturīgs pārvadājamo kravu veidu ierobežojums?	1. Automobiļu transportam
		2. Dzelzceļa transportam
		3. Jūras transportam
		4. Caurļvadu transportam
1.5	Kā izpaužas transporta veida mobilitāte?	1. Spējā nogādāt kravu jebkurā patērētāja atrašanas vietā
		2. Spējā pāradāt dažādas kravas
		3. Spējā pārvadāt bīstamo kravu
		4. Spējā nogādāt kravu "no durvīm līdz durvīm"
1.6	Kuram transporta veidam ir lieli kravu sūtījumu intervāli?	1. Jūras transportam
		2. Dzelzceļa transportam
		3. Automobiļu transportam
		4. Gaisa transportam
1.7	Kādu dokumentu aizpilda gadījumā, ja pēc vienas aviācijas pavadzīmes (AWB) nosūtīta konsolidēta krava?	1. Muitas deklarāciju par kravu
		2. Paziņojumu par kravas nosūtīšanu
		3. Kravas manifestu
		4. Kravas pasūtījumu
1.8	Kas ir konsolidētā krava?	1. Ātri bojājošās kravas
		2. Bīstamās kravas
		3. Krava, kura jāglabā ledusskapī
		4. Krava, kura paredzēta vairākiem saņēmējiem
1.9	Kā apzīmē starptautiskos tirdzniecības noteikmus?	1. CARNET TIR
		2. INCOTERMS
		3. UNCITRAL
		4. CMR
1.10	Kas jāņem vērā, izvēloties transporta veidu?	1. Piegādes attālums un transporta līdzekļa vadītāja kvalifikācija
		2. Piegādes ātrums, biežums un izmaksas
		3. Piegādes drošums, transporta līdzekļa vadītāja kvalifikācija un vadīšanas stāžs
		4. Piegādes laiks un transportlīdzekļa marka

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.11	Kāds dokuments apliecina transportēšanas nobeigumu un kurā izpildītājs informē pasūtītāju par realizēto piegādi?	1. Kravas manifests
		2. Rēķins par pakalpojuma apmaksu
		3. Piegādes apstiprinājums
		4. Muitas deklarācija par kravu
1.12	Kādas no minētajām izmaksām attiecas uz transportēšanas mainīgajām izmaksām?	1. Maksa par degvielu, smēreļļu
		2. Nomas maksa par transporta ražošanas tehnisko bāzi
		3. Vadības personāla atalgojums
		4. Apkures izmaksas
1.13	Kas ir kravas ekspeditors?	1. Pārvadātājs ar labu reputāciju un 8 gadu darba pieredzi
		2. Pilnvarota persona, kura uz līguma pamata nosūtītāja vārdā organizē kravu pārvadājumus
		3. Pasūtītāja pilnvarota persona, kura uz līguma pamata pārvadā kravas
		4. Komersants, kas noformē darba līgumus
1.14	Kurš no minētajiem dokumentiem apliecina preču izcelsmi ?	1. INVOICE
		2. TIR carnet
		3. Packing list
		4. Certificate of origin
1.15	Kāda ir galvenā autotransporta izmantošanas priekšrocība?	1. Kraušanas ātrums
		2. Kraušanas lētums
		3. Piegādes no durvīm līdz durvīm
		4. Liela kopējā kravnesība
1.16	Kurš no minētajiem dokumentiem ir starptautiskais kravas pavaddokuments?	1. INVOICE
		2. TIR carnet
		3. Packing list
		4. Certificate of origin
1.17	Kas ir īpaša režīma kravas?	1. Ātri bojājošās un bīstamās kravas
		2. Naftas produkti un akmeņogles
		3. Nestandarta un lielgabarīta kravas
		4. Augstvērtīgas un trauslas kravas
1.18	Ko nozīmē projekta finansējums dotāciju veidā?	1. Finansējums, par kura izlietojumu nav jāsniedz atskaites
		2. Finansējums, kurā jādalās ar finansētāju
		3. Finansējums, kurš jāatgriež ar procentiem
		4. Finansējums projekta īstenošanai, kas nav jāatmaksā
1.19	Kurš no minētajiem ir "cietais" projekts?	1. Jaunas ūdens attīrīšanas iekārtas izbūves projekts pilsētā
		2. Jaunas vadības sistēmas ieviešanas projekts metālapstrādes uzņēmumā.
		3. Ekonomikas uzdevumu krājuma izstādes projekts skolā
		4. Datorizētas krājumu uzskaites sistēmas ieviešanas projekts noliktavā
1.20	Kurš no minētajiem ir "mīkstais" projekts?	1. Bērnu rotaļlaukuma izveides projekts pilsētas parkā
		2. Ielu rekonstrukcijas projekts pilsētā
		3. Datorizētas krājumu uzskaites sistēmas ieviešanas projekts veikalā
		4. Tehnoloģisko iekārtu nomaiņas projekts pārtikas ražošanas uzņēmumā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.21	Kādu novērtējumu nepieciešams veikt, plānojot projektu?	1. Projekta komandas dalībnieku saderības testu
		2. Projekta sasniegto rezultātu atbilstību mērķiem
		3. Projekta darbinieku paveiktā darba apjomu aktivitāšu īstenošanā
		4. Esošās situācijas novērtējumu ar SVID matricas palīdzību
1.22	Kas ir projekts?	1. Iespēja piesaistīt organizācijai ārējo finansējumu no Eiropas Savienības fondiem
		2. Plānotu pasākumu un aktivitāšu kopums uzņēmuma darbības organizēšanai
		3. Pasākumu un aktivitāšu kopums, kas ierobežots ar budžeta un laika periodu
		4. Vienreizējs pasākums, kuru veic, lai radītu jaunu - unikālu produktu
1.23	Kas ir projekta dalībnieki?	1. Personas, kuras tieši iesaistītas projektā, vai kuru intereses var skart projekta īstenošana
		2. Projekta rezultātu izmantotāji
		3. Projekta vadības grupa
		4. Pasūtītājs, projekta finansētāji, projekta vadītājs un projekta vadības grupa
1.24	Projekta dzīves cikla posmi loģiskā secībā ir:	1. Identifikācija, plānošana, īstenošana, pabeigšana, novērtēšana
		2. Plānošana, īstenošana, pabeigšana, identifikācija, novērtēšana
		3. Identifikācija, plānošana, novērtēšana, īstenošana, pabeigšana
		4. Plānošana, identifikācija, novērtēšana, īstenošana, pabeigšana
1.25	Kas ir projekta ierobežojošie raksturlielumi (spriedzes trīsstūris)?	1. Izmaksas, laiks, darbinieku skaits
		2. Kvalitāte, nauda, laiks
		3. Budžets, darbinieku skaits, ieņēmumi
		4. Īstenošanas vieta, izmaksas, mērķi
1.26	Kas ir projekta fāze?	1. Laikā ierobežots projekta norises posms, kurš ir nošķirts no citiem
		2. Darbību kopums, kas nodrošina finansējuma saņemšanu
		3. Laiks no finansējuma saņemšanas līdz projekta beigām
		4. Aktivitāte, kas nodrošina noteiktus sasniedzamos rezultātus
1.27	Kas ir projekta robežstabs?	1. Īpašas nozīmes notikums, ar kuru definē pāreju no vienas projekta fāzes citā
		2. Projekta rezultātu sasniegšanas vēlākais termiņš
		3. Projekta rezultātu sasniegšanas agrākais termiņš
		4. Īpašas nozīmes notikums, kurš nosaka nepieciešamību veikt korekcijas projekta plānā
1.28	Projekta organizatoriskās struktūras elementi ir...	1. Projekta vadītājs, projekta komanda, par projektu atbildīgā persona, projekta pasūtītājs
		2. Projekta pieteikums, aktivitāšu grafiks, laika grafiks, projekta budžets
		3. Projekta vadītājs, projektā iesaistītie darbinieki, projekta mērķgrupa, projekta administrācija
		4. Projekta finansētājs, projekta īstenotājs, uzraugošā institūcija, mērķa grupa

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.29	Pēc kādiem parametriem klasificē projektus?	1. Pēc projekta ilguma, lieluma, veida, pielietošanas jomas
		2. Pēc sasniedzamiem rezultātiem – mīkstajos un cietajos projektos
		3. Zinātniskā darba projektos, pētniecības projektos, produktu attīstības projektos
		4. Konstruēšanas projektos, izpildes projektos, uzraudzības projektos, novērtēšanas projektos
1.30	Ko atspoguļo Ganta diagramma?	1. Projekta aktivitātes taisnes nogriežņu veidā
		2. Kritisko ceļu projekta īstenošanā
		3. Projektā iesaistītā personāla noslodzi
		4. Aktivitātes uzsākšanas agrāko un vēlāko laiku
1.31	Kritiskā ceļa metodi izmanto, lai ...	1. Noteiktu īsāko projekta īstenošanas laiku
		2. Plānotu projektu ietekmējošos riska faktorus
		3. Plānotu pasākumus krīzes situāciju pārvarēšanai
		4. Noteiktu atsevišķu darbu veikšanai nepieciešamo laiku
1.32	Projekta īstenošana ir projekta vadīšanas fāze, kuras rezultātā ...	1. Tiek atļauta projekta uzsākšana
		2. Tiek apstiprināts projekta kopējais plāns
		3. Notiek projekta aktivitātes un tiek sasniegti mērķi
		4. Notiek projekta aktivitāšu un mērķu identifikācija
1.33	Projekta komanda ir ...	1. Projektā ieinteresēto cilvēku kopums
		2. Projekta īstenošanā iesaistītie speciālisti
		3. Funkcionāli saliedēta darba grupa, kas darbojas projekta mērķu sasniegšanai
		4. Darba grupa, kas izveidota projekta darba gaitas uzraudzīšanai
1.34	Kādu organizatorisko struktūru izmanto cilvēku resursu pārdalei starp projektiem, neveicot organizācijas struktūras izmaiņu?	1. Matricveida struktūru
		2. Funkcionālo struktūru
		3. Lineāro struktūru
		4. Divizionālo struktūru
1.35	Kura ir projekta finansētāja funkcija?	1. Projekta īstenošanas gaitas kontrole
		2. Projekta publicitātes nodrošināšana
		3. Projekta aktivitāšu organizēšana
		4. Projekta iepirkumu organizēšana
1.36	Projekta mērķis ir ...	1. Papildu ienākumu gūšana projekta dalībniekiem
		2. Papildu finanšu resursu piesaistīšana organizācijai
		3. Projekta beigās sasniedzamais vēlamais darbības rezultāts
		4. Projekta stratēģija un galvenie pamatprincipi
1.37	Ar ko projekts atšķiras no procesu vadības?	1. Projekts ir nepārtraukta darbība, bet process – vienreizējs pasākums
		2. Īstenojot projektu organizācijā tiek uzturēta pastāvība, bet procesi nodrošina izmaiņas
		3. Procesi organizācijā ir cikliski, tie atkārtojas, bet projekts ir unikāls
		4. Procesi organizācijā tiek dokumentēti, bet projektā nav nepieciešama dokumentācija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.38	Projekta stratēģija ir...	1. vēlamais projekta darbības rezultāts
		2. projekta īstenošanas virzieni un pamatprincipi
		3. maksimālas peļņas gūšana
		4. projekta pastāvēšanas pamatojums
1.39	Identifikācija ir projekta posms, kura rezultātā...	1. tiek noteikts projekta uzsākšanas laiks
		2. tiek apstiprināts projekta aktivitāšu plāns
		3. tiek pabeigtas projekta aktivitātes
		4. tiek nodrošināta projekta kvalitāte
1.40	Projekta noslēgums ir projekta posms, kurš ietver...	1. Projekta koncepcijas izstrādi
		2. Projekta darbības plāna izstrādi
		3. Visu ieplānoto projekta aktivitāšu pabeigšanu
		4. Mērķu sasniegšanu, gala ziņojuma izstrādi
1.41	Kurš no apgalvojumiem ir patiess, attiecībā uz projektu vadīšanu?	1. Tikai ar projektiem var piesaistīt finanšu līdzekļus organizācijas darbības paplašināšanai
		2. Projektus var izmantot organizācijas stratēģiskā plāna īstenošanā
		3. Projekta komandā vienlaicīgi nedrīkst būt uzņēmuma darbinieki un no ārpuses piesaistīti speciālisti
		4. Projektu var ierosināt jebkurš organizācijas darbinieks, bet finansējumu var piesaistīt citos projekta dzīves cikla posmos
1.42	Kas ir projektu programma?	1. Atsevišķu savstarpēji saistītu aktivitāšu virkne
		2. Virkne savstarpēji nesaistītu projektu ar vienu finanšu avotu
		3. Atsevišķu savstarpēji nesaistītu aktivitāšu virkne
		4. Virkne vairāku, savstarpēji saistītu projektu ar kopēju virsmērķi
1.43	Kas parasti ierosina projektu izstrādi?	1. Problēmas
		2. Finanšu pieejamība
		3. Labvēlīga situācija
		4. Rīkojumi
1.44	Kurš apgalvojums ir patiess?	1. Projekta dalībnieki nevar ietekmēt projekta mērķus un rezultātus
		2. Projekta dalībnieki nevar ietekmēt projekta mērķus, bet var ietekmēt tā rezultātus
		3. Projekta dalībnieki var ietekmēt projekta mērķus un rezultātus
		4. Projekta dalībnieki var ietekmēt projekta mērķus, bet nevar ietekmēt tā rezultātus
1.45	Kurš apgalvojums ir patiess?	1. Projekta satura izmaiņa vienmēr izraisa projekta budžeta palielināšanu
		2. Projekta satura izmaiņa vienmēr izraisa projekta budžeta izmaiņas
		3. Projekta satura izmaiņa vienmēr izraisa projekta budžeta pārskatīšanu
		4. Projekta satura izmaiņa reizēm izraisa projekta budžeta pārskatīšanu
1.46	Kādas izmaiņas projekta gaitā notiks, ja izmainīs sākuma vai beigu laikus kritiskā ceļa aktivitātēm?	1. Vienmēr mainīsies projekta beigu datums
		2. Vienmēr mainīsies projekta uzsākšanas datums
		3. Projekta mērķi netiks sasniegti
		4. Būs nepieciešams mainīt projekta saturu

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.47	Ko sevī ietver projekta risku vadība?	1. Risku identificēšanu, analizēšanu un reaģēšanu
		2. Projekta iepirkumu vadīšanu
		3. Projekta komunikācijas vadīšanu
		4. Projekta īstenošanai traucējošu problēmu risināšanu
1.48	Loģistikas galvenais uzdevums ir...	1. nogādāt vajadzīgās preces un pakalpojumus vajadzīgajā vietā, laikā, daudzumā un kvalitātē
		2. nogādāt preces vajadzīgajā laikā, daudzumā, sortimentā un kvalitātē
		3. nogādāt nepieciešamās preces jebkurā laikā, sortimentā un daudzumā
		4. nogādāt vajadzīgās preces un pakalpojumus vietā, laikā, sortimentā un daudzumā
1.49	Kuras loģistikas darbības vistiešākā veidā ir saistītas ar ražošanu?	1. Preču pārdošana un reklamēšana
		2. Izejvielu iepirkšana, ražošana un uzglabāšana
		3. Preču ražošana, transportēšana un pārdošana
		4. Izejvielu iepirkšana, ražošana un reklamēšana
1.50	Kāda ir loģistikas stratēģija plaša patēriņa precēm?	1. Preces tiek izplatītas dažās tirdzniecības vietās, un to piegādes ir retas
		2. Preces ir pieejamas daudzās tirdzniecības vietās, un to piegādes ir retas
		3. Preces ir pieejamas daudzās tirdzniecības vietās, un to piegādes ir biežas
		4. Preces ir pieejamas tikai dažās tirdzniecības vietās, un to piegādes ir biežas
1.51	Kas ir kravu konsolidācija loģistikā?	1. Naudas līdzekļu samazināšana
		2. Vairāku pasūtījumu apvienošana vienā
		3. Lielu pasūtījumu sadalīšana mazākos
		4. Naudas līdzekļu palielināšana
1.52	Kas ir materiālu plūsma loģistikā?	1. Loģistikas sistēmā cirkulējošo finanšu resursu kopums
		2. Dokumentos vai citā veidā nodotās ziņas, kas paredzētas vadīšanas funkciju īstenošanai
		3. Izejvielu, pusfabrikātu un gatavās produkcijas kustība no ražotāja līdz patērētājam
		4. Sniegto pakalpojumu daudzums noteiktā laika intervālā
1.53	Kas ir reklamācija?	1. Preču uzglabāšanas noteikumi
		2. Iebildumi pret kvalitāti un prasība atlīdzināt zaudējumus
		3. Informācija par jaunumiem preču piegādes nosacījumos
		4. Reklāma par firmas sniegtajiem pakalpojumiem
1.54	Ar ko atšķiras dažādu līmeņu sadales kanāli logistikās ķēdē?	1. Ar starpnieku skaitu
		2. Ar pircēju skaitu
		3. Ar piegādātāju skaitu
		4. Ar ražotāju skaitu
1.55	Daudzumu, kura piegādes un uzglabāšanas izmaksu summa ir vismazākā, sauc...	1. Minimālais pasūtījuma daudzums
		2. Maksimālais pasūtījuma daudzums
		3. Optimālais pasūtījuma daudzums
		4. Pieejamākais pasūtījuma daudzums

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.56	„Just in time” ir…	1. Materiālu krājumu plānošanas metode
		2. Materiālu uzglabāšanas metode
		3. Materiālu ražošanas metode
		4. Materiālu realizācijas metode
1.57	No kā ir atkarīga krājumu plānošana?	1. No noliktavu telpu un teritorijas kopējās ietilpības
		2. No ražošanas, pieprasījuma tirgū un finansiālā stāvokļa
		3. No noliktavas īpašās specializācijas
		4. No piegādes un servisa kopējām izmaksām
1.58	Kas no minētā ir pamata loģistikas darbības veids?	1. Iepirkšanas loģistika
		2. Transporta loģistika
		3. Krājumu vadīšana
		4. Noliktavu saimniecība
1.59	Kas no minētā ir loģistikas darbību nodrošināšanas veids?	1. Ražošanas loģistika
		2. Sadales loģistika
		3. Servisa loģistika
		4. Transporta loģistika
1.60	Kas ir izejvielu, materiālu, komplektējošo un rezerves daļu kustība no piegādātāja līdz uzņēmumam?	1. Transporta loģistika
		2. Iepirkšanas loģistika
		3. Sadales loģistika
		4. Informācijas loģistika
1.61	Kāda no materiālu resursu apgādes metodēm prasa vairāk noliktavu telpu un palēnina kapitāla apriti?	1. Regulāra iepirkšana mazās partijās
		2. Ikdienas (ikmēneša) iepirkšana pēc kotētiem sarakstiem
		3. Iepirkšana vairumā
		4. Iepirkšana pēc nepieciešamības
1.62	Kādi loģistikas starpnieki nodarbojas ar ierobežotu, īslaicīgi uzglabājamu preču sortimentu (piens, maize utt.), kuru pārdod par skaidru naudu, apbraukājot mazumtirdzniecības uzņēmumus, slimnīcas, viesnīcas utt.?	1. Aģenti
		2. Brokeri
		3. Vairumtirgotaji-komisionāri
		4. Vairumtirgotāji-komivojažieri
1.63	Kas ir piegādes elastīgums?	1. Piegādātāja prasme ievērot pasūtītāju vēlmes un īpašo stāvokli
		2. Piegādātaja prasme izpildīt pasūtījumu līgumā noteiktajā piegādes laikā
		3. Piegādātaja prasme izpildīt pasūtījumu līgumā noteiktajā piegādes vietā
		4. Piegādātāja prasme piegādāt preci, to nebojājot
1.64	Kā dēvē transportēšanas pakalpojumu cenas, kas nodrošina uzņēmumiem izmaksu segšanu un peļņas iegūšanu, kā arī pieprasījuma apmierināšanu?	1. Transporta kvotas
		2. Transporta tarifi
		3. Optimālās cenas
		4. Fiksētās cenas
1.65	Kādiem krājumiem ir nepieciešams nogatavināšanas periods?	1. Spekulatīvajiem krājumiem
		2. Cikliskajiem krājumiem
		3. Tehnoloģiskajiem krājumiem
		4. Garantijas krājumiem

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.66	Kurā vietā noliktavā ir jānovieto smagas preces?	1. Plaukta priekšpusē
		2. Plaukta aizmugurē
		3. Augšējā plauktā
		4. Apakšējā plauktā
1.67	Kādas krājumu vadīšanas pieejas gadījumā krājumu apjoms un papildināšana tiek plānota kopēji, ņemot vērā visas uzņēmuma noliktavas?	1. Velkošā pieeja
		2. Bīdošā pieeja
		3. Pieeja no lejas uz augšu
		4. Pieeja no augšas un leju
1.68	Kas ir jāraksta dokumenta norakstā?	1. Tikai dokumenta teksts
		2. Nepieciešamā teksta daļa
		3. Dokumenta oriģināla teksts un daži rekvizīti
		4. Pilnībā oriģināla pamatinformācija un rekvizīti
1.69	Kurā zonā ir jāraksta norāde par pievienotajiem dokumentiem?	1. Pirmsteksta zonā
		2. Teksta zonā
		3. Paraksta zonā
		4. Veidlapas rekvizītu zonā
1.70	Kas paraksta dokumenta dublikātu?	1. Amatpersona, kas dublikāta izsniegšanas dienā ir tiesīga parakstīt dokumenta oriģinālam atbilstošus dokumentus
		2. Grāmatvedis, kas paraksta vietā iekavās raksta tās amatpersonas iniciāli un uzvārdu, kas parakstījusi oriģinālu
		3. Sekretāre, kas rakstīja dublikātu un noteikti uzliek zīmoga nospiedumu
		4. Dublikāta pārrakstītājs, kam pēc iespējas precīzāk jāatveido oriģinālā redzamais amatpersonas paraksts un tas jāapstiprina ar uzņēmuma zīmoga nospiedumu
1.71	Ko vadītājs/ uzņēmuma vadītājs raksta rezolūcijā?	1. Dokumenta uzdevumu, izpildīšanas termiņu, informāciju par saturu
		2. Raksta tekstu, kas izskaidro dokumenta saturu, autora parakstu
		3. Dokumenta izpildītāju, uzdevumu, autora parakstu, datumu, izpildes termiņu
		4. Autora parakstu un informāciju, kas apliecina dokumenta pareizību
1.72	Ko noformē ar vīzu?	1. Dokumenta saskaņojumu organizācijas ietvaros
		2. Izpildītāja iepazīšanos ar izpildāmo uzdevumu
		3. Dokumentā noteiktā uzdevuma izpildes kontroli
		4. Sekretāres atzīmi par dokumenta teksta atbilstību
1.73	Kad ir reģistrējams organizācijā izstrādāts dokuments?	1. Izstrādāšanas dienā
		2. Nosūtīšanas dienā
		3. Parakstīšanas vai apstiprināšanas dienā
		4. Tūlīt pēc dokumenta sagatavošanas datorsalikumā
1.74	Kurš dokumenta datuma pieraksts ir pareizi noformēts?	1. 21.01.2014.
		2. 21.01.14.
		3. 2014. gada 21. janvārī.
		4. 21. janvāris 2014. gadā.

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.75	Kuras ziņas raksta uz nomenklatūras lietas vāka?	1. Lietas datējumu
		2. Saskaņojuma uzrakstu
		3. Norādi par pievienotajiem dokumentiem
		4. Organizācijas pasta adresi
1.76	Cik eksemplāros sastāda lietu nomenklatūru?	1. Vienā eksemplārā
		2. Divos eksemplāros
		3. Trīs eksemplāros
		4. Piecos eksemplāros
1.77	Kas organizācijā atbild par dokumentu uzskaiti, uzkrāšanu un izmantošanu?	1. Biroja vadītājs
		2. Organizācijas vadītājs
		3. Sekretāre
		4. Arhīva vadītājs
1.78	Cik lielu izmēru malas ir jāatstāj dokumentā, lai aizsargātu tekstu un rekvizītus?	1. Kreiso – ne mazāku par 40 mm, labo – ne mazāku par 20 mm, augšējo un apakšējo – ne mazāku par 10 mm
		2. Kreiso - ne mazāku par 30 mm, labo – ne mazāku par 10 mm, augšējo un apakšējo – ne mazāku par 20 mm
		3. Kreiso un labo – ne mazāku par 30, augšējo un apakšējo – ne mazāku par 20 mm
		3. Kreiso un labo – ne mazāku par 20, augšējo un apakšējo – ne mazāku par 10 mm
1.79	Kāda dokumenta atvasinājuma pareizību neapliecina?	1. Rīkojuma dokumenta
		2. Akta
		3. Iesnieguma
		4. Personu apliecinošā dokumenta vai tā aizstājēja
1.80	Kāds dokuments fiksē jautājumu apspriešanas un lēmumu pieņemšanas gaitu sapulcēs, apspriedēs, konferencēs?	1. Izziņa
		2. Rīkojums
		3. Protokols
		4. Akts
1.81	Kas tiek izstrādāts no jauna, pārrakstot dokumenta oriģināla teksta daļu ar nepieciešamo informāciju?	1. Dokumenta izraksts
		2. Dokumenta noraksts, izraksts un dublikāts
		3. Dokumenta dublikāts
		4. Dokumenta kopija
1.82	Kurš no minētajiem dokumentiem pieder pie rīkojuma dokumentiem?	1. Ziņojums
		2. Paskaidrojums
		3. Rīkojums
		4. Pilnvara
1.83	Kādi dokumenta rekvizīti piešķir juridisko spēku visiem dokumentiem?	1. Dokumenta datums, paraksts un zīmoga nospiedums
		2. Dokumenta autora nosaukums, dokumenta datums, paraksts
		3. Dokumenta autora nosaukums, dokumenta datums, paraksts un zīmoga nospiedums
		4. Dokumenta datums, paraksts, zīmoga nospiedums, paraksts un izdošanas vietas nosaukums
1.84	Kuram no minētajiem dokumentiem nenorāda tā nosaukumu?	1. Protokolam
		2. Aktam
		3. Pilnvarai
		4. Vēstulei

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.85	Ko var izvietot dokumenta teksta zonā?	1. Dokumenta autora nosaukumu un juridisko adresi
		2. Dokumenta veida nosaukumu un dokumenta datumu
		3. Dokumenta tekstu un norādi par pievienotajiem dokumentiem
		4. Parakstu un zīmoga nospiedumu
1.86	Kurā dokumenta zonā izvieto teksta satura atklāstu?	1. Veidlapas rekvizītu zonā
		2. Pirmsteksta zonā
		3. Teksta zonā
		4. Paraksta zonā
1.87	Kā dokumentos noformē paraksta atšifrējumu?	1. Rakstot vārda pirmo burtu un uzvārdu
		2. Rakstot uzvārdu
		3. Rakstot vārdu un uzvārdu
		4. Rakstot amatu un uzvārdu
1.88	Kā sauc dokumentu, ko izdod organizācijas vadītājs par uzņēmuma darbību, personālsastāvu, komandējumiem?	1. Norādījums
		2. Akts
		3. Pilnvarai
		4. Rīkojums
1.89	Pie kādas dokumentu pārvaldes grupas pieder lēmumi?	1. Pie organizatorisko dokumentu grupas
		2. Pie rīkojuma dokumentu grupas
		3. Pie sarakstes dokumentu grupas
		4. Pie faktu fiksējošo dokumentu grupas
1.90	Kā saskaņā ar 28.09.2010. MK noteikumiem Nr. 916 "Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība" raksta dokumenta datumu?	1. Dokumenta datumu raksta tekstuālā veidā, papildinot ar romiešu ciparіem
		2. Dokumenta datumu raksta skaitliskā veidā, noformējumā izmantojot seno druku
		3. dokumenta datumu raksta gan tekstuālā, gan skaitliskā veidā
		4. Tekstuālā vai skaitliskā veidā, atkarībā no dokumenta veida
1.91	Nosaukt dokumenta atvasinājuma veidus!	1. Dokumenta noraksts, izraksts un kopija
		2. Dokumenta noraksts, izraksts un dublikāts
		3. Dokumenta pārraksts, noraksts un kopija
		4. Dokumenta izraksts, kopija un dublikāts
1.92	Kurā vietā dokumenta atvasinājumā raksta šī atvasinājuma veidu?	1. Pirmās lapas augšā pa vidu
		2. Pirmās lapas augšējā labajā stūrī
		3. Pirmās lapas apakšā pa vidu
		4. Pirmās lapas apakšējā labajā stūrī
1.93	Kuri no minētajiem dokumentiem pieder pie faktu fiksējošiem dokumentiem?	1. Statūti, nolikumi, instrukcijas
		2. Pavēles, rīkojumi, lēmumi, norādījumi
		3. Vēstules, telegrammas, faksogrammas
		4. Protokoli, akti, izziņas, pārskati
1.94	Kādā dokumentā tā autors izklāsta un pamato darba devējam vai kādai organizāacijai savu atbilstību izvēlētajam darbam?	1. Amata aprakstā
		2. Curriculum Vitae
		3. Motivācijas vēstulē
		4. Autobiogrāfijā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.95	Kā dēvē dokumentu virzību iestādē, sākot darbu ar dokumentiem no to saņemšanas, apstrādes, dokumentu sagatavošanas līdz to nosūtīšanai vai izpildei?	1. Dokumentu aprite
		2. Dokumentu reģistrācija
		3. Dokumentu uzskaite
		4. Dokumentu izmantošana
1.96	Cik gadus saskaņā ar Arhīvu likumu ir jāglabā dokumenti par personas darba vai dienesta gaitu, vai izglītojamās personu, tai skaitā studējošo, lietas?	1. Divdesmit piecus gadus
		2. Piecdesmit gadus
		3. Septiņdesmit piecus gadus
		4. Simts gadus
1.97	Kādas sastāvdaļas ir pārvaldes dokumentiem?	1. Ievaddaļa, izklāsta daļa, secinājuma daļa
		2. Ievads, argumentācija un nobeigums
		3. Teksts, datums un paraksts
		4. Teksts, dokumenta rekvizīti un dienesta atzīmes
1.98	Cik komersantu veidus nosaka Komerclikums?	1. Četrus
		2. Piecus
		3. Sešus
		4. Septiņus
1.99	Kuras sabiedrības pieder pie kapitālsabiedrību grupas?	1. SIA un komandītsabiedrība
		2. SIA un A/S
		3. A/S un komandītsabiedrība
		4. A/S un sabiedrības ar papildu atbildību
1.100	Kāds ir SIA noteiktais minimālais pamatkapitāls?	1. EUR 100
		2. EUR 28000
		3. EUR 35000
		4. EUR 2800
1.101	Ar ko atbild SIA dalībnieks SIA saistību neizpildes gadījumā?	1. Ar visu savu īpašumu
		2. Ar sabiedrībā ieguldīto īpašumu
		3. Ar saviem ienākumiem
		4. Ar peļņas daļu
1.102	Kā pabeigt teikumu? SIA ir juridiska persona. Tas nozīmē, ka SIA ...	1. Spēj piesaistīt tikai ierobežotu kapitālu
		2. Var sūdzēt vai tikt sūdzēta tiesā
		3. Var emitēt akcijas
		4. Tai ir neierobežota atbildība
1.103	Kā sauc ienākumu no akcijas?	1. Bonuss
		2. Dividende
		3. Procents
		4. Prēmija
1.104	Kas raksturo individuālos komersantus?	1. Tie ir grūti un dārgi organizējami
		2. Tiem nav ar likumu noteikts pamatkapitāls
		3. Tiem ir ierobežota atbildība
		4. Tiem ir viegli saņemt kredītus bankā
1.105	Kā pabeigt teikumu? Vairākiem uzņēmējdarbības veidiem ir vajadzīga atļauja, ko sauc par...	1. Hipotēku
		2. Līzingu
		3. Licenci
		4. Substrātu

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.106	Kas ir uzņēmums?	1. Firma, kas veic komercdarbību
		2. Komersantam piederošas ķermeniskas un bezķermeniskas lietas, ko tas izmanto komercdarbības veikšanai
		3. Komercsabiedrība
		4. Cilvēki, kuri strādā kopā vienota mērķa sasniegšanai un ražo produkciju ar vienotu preču zīmi
1.107	Kas ir firma?	1.Informācijas kopums par komersantu un viņa veikto komercdarbību
		2. Komercreģistrā ierakstīts komersanta nosaukums
		3. Sabiedrība, kura veic komercdarbību
		4. Uzņēmums, kurš veic saimniecisko darbību
1.108	Kas ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību?	1. Personālsabiedrība
		2. Pilnsabiedrība
		3. Kapitālsabiedrība
		4. Līgumsabiedrība
1.109	Ar ko atbild individuālā uzņēmuma īpašnieks saistību neizpildes gadījumā?	1. Ar visu savu īpašumu
		2. Ar uzņēmumā ieguldīto īpašumu
		3. Ar pamatkapitālu
		4. Ar savu peļņu
1.110	Kā sauc maksātnespējas stāvokļa risinājumu, kas izpaužas kā vienošanās par parādu saistību izpildi?	1. Sanācija
		2. Mierizlīgums
		3. Atveseļošanās plāns
		4. Prasības pieteikuma izpilde
1.111	Kā sauc ar tiesas spriedumu konstatētu parādnieka stāvokli, kurš nespēj nokārtot savas parādu saistības?	1. Reorganizācija
		2. Maksātnespēja
		3. Sanācija
		4. Likvidācija
1.112	Kurā no minētiem likumiem ir atspoguļoti komercdarbības organizēšanas vispārējie noteikumi?	1. Likums "Par uzņēmējdarbību"
		2. Likums "Par grāmatvedību"
		3. Komerclikums
		4. Likums "Par sabiedriskajām organizācijām"
1.113	Ko ir atļauts lietot, veidojot komersanta firmu?	1. Ietvert vārdus "Latvijas Republika"
		2. Lietot necenzētus vārdus
		3. Lietot tikai latviešu un latīņu alfabēta burtus
		4. Izmantot jau esoša komersanta nosaukumu
1.114	Kura no nosauktajām darbībām nav obligāta, reģistrējot komersantu?	1. Reģistrācijas pieteikuma noformēšana
		2.Izglītības dokumenta iesniegšana
		3. Paraksta parauga apstiprināšana
		4. Uzņēmuma reģistrācijas valsts nodevas samaksāšana
1.115	Kas ir komercdarbība?	1. Saimnieciskā darbības, kuru savā vārdā peļņas nolūkā veic komersants
		2. Saimnieciskā darbības, kuru savā vārdā veic kāds darbinieks
		3. Fiziska vai juridiska persona, kura noformē dokumentus
		4. Komercreģistrā ierakstīta fiziskā vai juridiskā persona

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.116	SIA dibināšanas pamatdokumenti ir…	1. Statūti un dibināšanas sapulces protokols
		2. Līgums un dibināšanas pieteikums
		3. Reģistrācijas apliecība un statūti
		4. Statūti un dibināšanas līgums
1.117	Dibinot SIA, vienas kapitāla daļas vērtību nosaka…	1. Sabiedrības dibinātāji
		2. Komerclikums
		3. Komercreģistra eksperts
		4. Uzņēmuma kreditori
1.118	Fiziska persona, kura kā komersants ir ierakstīta komercreģistrā, ir…	1. Uzņēmējs
		2. Komersants
		3. Individuālais komersants
		4. Individuālā darba veicējs
1.119	Tiesas iecelta persona, kam jānodrošina maksātnespējas procesa likumīga un efektīva gaita, ir…	1. Tiesas izpildītājs
		2. Likvidators
		3. Administrators
		4. Kreditoru pārstāvis
1.120	Personālsabiedrības veids, kurā visiem dalībniekiem ir vienādas tiesības, un visi dalībnieki uzņemas pilnu un solidāru atbildību par sabiedrības saistībām, ir...	1. Akciju sabiedrība
		2. Statūtsabiedrība
		3. Pilnsabiedrība
		4. Komandītsabiedrība
1.121	Kura no SIA pārvaldes institūcijām ir izpildinstitūcija, kas vada sabiedrības darbību?	1. Valde
		2. Padome
		3. Dalībnieku komiteja
		4. Dalībnieku kopsapulce
1.122	Saskaņā ar Komerclikumu akciju sabiedrības minimālais pamatkapitāla lielums ir...	1. EUR 35 000
		2. EUR 2800
		3. EUR 25 000
		4. EUR 5000
1.123	Kura ir mazajiem uzņēmumiem raksturīga pazīme?	1. Tos vada profesionāli, algoti vadītāji
		2. To īpašnieki parasti ir arī to vadītāji
		3. Tiem ir liels īpašnieku skaits
		4. Tie darbojas pamatā preču ražošanas sfērā
1.124	Ar ko sākas komercdarbības plānošanas process?	1. Ar taktikas izstrādāšanu
		2. Ar mērķa noteikšanu
		3. Ar uzdevuma izpildes kārtības noteikšanu
		4. Ar lēmumu pieņemšanu
1.125	Uzņēmuma ilgtermiņa plāns, kurā ir noteikti uzņēmuma galvenie mērķi un to sasniegšanas ceļi, ir…	1. Operatīvais plāns
		2. Taktiskais plāns
		3. Teritoriālais plāns
		4. Stratēģiskais plāns
1.126	Plānošana un organizēšana ir…	1. Vadīšanas funkcijas
		2. Vadīšanas principi
		3.Vadīšanas metodes
		4. Vadīšanas prioritātes

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.127	Kādas prasmes, pirmkārt, nepieciešamas augstākā līmeņa vadītājiem?	1. Konceptuālās un analītiskās prasmes
		2. Savstarpējo attiecību prasmes
		3. Tehnoloģiskās prasmes
		4. Lietvedības prasmes
1.128	Kādas prasmes, pirmkārt, nepieciešamas zemākā līmeņa vadītājiem?	1. Konceptuālās un analītiskās prasmes
		2. Savstarpējo attiecību prasmes
		3. Tehnoloģiskās prasmes
		4. Lietvedības prasmes
1.129	Uzņēmuma iekšējās vides faktori ir…	1. Struktūra
		2. Starpnieki
		3. Piegādātāji
		4. Pircēji
1.130	Vara, ko vadītājs iegūst, pateicoties savām zināšanām un prasmēm, ir…	1. Piespiedu vara
		2. Eksperta vara
		3. Personības vara
		4. Formāla vara
1.131	Kāda no uzrakstītajām vadīšanas funkciju kombinācijām vispilnīgāk nosauc vadīšanas funkcijas?	1. Plānošana, vadīšana, kontrole, motivācija
		2. Organizēšana, plānošana, personāla vadīšana, koordinēšana
		3. Plānošana, organizēšana, motivēšana, kontrole
		4. Organizēšana, plānošana, motivēšana, personāla vadība
1.132	Pilnvaru deleģēšana ir…	1. Konkrētu darbu noteikšana pakļautībā esošiem darbiniekiem
		2. Vadītājam pakļauto darbinieku skaita noteikšana
		3. Darba dalīšanas veids, kas saistīts ar darbību rotāciju
		4. Tiesību un pienākumu piešķiršana konkrētam darbiniekam
1.133	Vadītājs, kuram ir raksturīga vienpersoniska lēmumu pieņemšana un neieklausīšanās darbinieku viedokļos, pārstāv...	1. Demokrātisko vadības stilu
		2. Autoritāro vadības stilu
		3. Liberālo vadības stilu
		4. Koleģiālo vadības stilu
1.134	Uzņēmuma struktūra atspoguļo…	1. Uzņēmuma sadalījumu struktūrvienībās
		2. Uzņēmuma mērķus un uzdevumus
		3. Uzņēmuma darbības veidu
		4. Uzņēmumā strādājošo skaitu
1.135	Uzņēmumu tieši ietekmējošs ārējās vides faktors ir…	1. Uzņēmuma struktūra
		2. Valsts ekonomiskais stāvoklis
		3. Piegādātāji
		4. Valsts politika
1.136	Uzņēmumu netieši ietekmējošs ārējās vides faktors ir...	1. Konkurenti
		2. Demogrāfiskā situācija
		3. Starpnieki
		4. Uzņēmuma klienti
1.137	Kurš no minētajiem faktoriem **nav** uzņēmuma ārējās vides faktors…	1. Konkurenti
		2. Uzņēmuma kultūrvērtības
		3. Likumdošana
		4. Uzņēmuma klienti

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.138	Organizācijas stratēģiskie mērķi ir…	1. Vidējā termiņa mērķi, kurus nosaka vidējā līmeņa vadītāji
		2. Īstermiņa mērķi, kurus nosaka zemākā līmeņa vadītāji
		3. Ilgtermiņa mērķi, kurus nosaka augstākā līmeņa vadītāji
		4. Visu izvirzīto un noformulēto mērķu kopums atbilstoši misijai
1.139	Kāda prasība netiek izvirzīta, formulējot uzņēmuma mērķus?	1. Mērķiem jābūt reāliem
		2. Mērķiem jābūt izmērāmiem
		3. Mērķiem jābūt saistītiem ar laika periodu
		4. Mērķiem jābūt augstākiem, nekā var sasniegt
1.140	Kurš no raksturojumiem atbilst autoritāram vadīšanas stilam?	1. Neiejaukšanās kolektīva darbā
		2. Iniciatīvas neizrādīšana
		3. Stingra padoto darbinieku darba kontrole
		4. Pilnvaru deleģēšana padotajiem darbiniekiem
1.141	Kurš no raksturojumiem atbilst demokrātiskajam vadīšanas stilam?	1. Neuzticēšanās padotajiem darbiniekiem
		2. Vienpersoniska lēmumu pieņemšana
		3. Pilnvaru deleģēšana padotajiem darbiniekiem
		4. Stingra padoto darbinieku darba kontrole
1.142	Ko ietver vadīšanas funkcija "kontrole"?	1. Darba izpildei nepieciešamo resursu noteikšanu
		2. Paveiktā darba apjoma salīdzināšanu ar standartu
		3. Darbinieku atlasi un apmācību
		4. Uzņēmuma stratēģijas noteikšanu
1.143	Ko neietver vadīšanas funkcija "plānošana"?	1. Uzņēmuma misijas noteikšanu
		2. Uzņēmuma mērķu noteikšanu
		3. Paveiktā darba apjoma salīdzināšanu ar mērķiem
		4. Uzņēmuma stratēģiju izstrādāšanu un izvēli
1.144	Kas raksturo racionālo lēmumu pieņemšanas veidu?	1. Tā ir izvēle, kas tiek izdarīta, balstoties uz pieredzi
		2. Tā ir izvēle, kas tiek izdarīta, balstoties uz izjūtām
		3. Tā ir izvēle, kas tiek izdarīta, balstoties uz situācijas analīzi
		4. Tā ir izvēle, kas tiek izdarīta spontāni
1.145	Kurš no nosauktajiem nav racionālu lēmumu pieņemšanas procesa solis?	1. Kritēriju un ierobežojumu formulēšana
		2. Alternatīvo variantu izsrāde
		3. Informācijas kodēšana
		4. Problēmas diagnoze
1.146	Kas ir raksturīgs operatīvajai vadīšanai?	1. Plānu izstrāde ražošanas iecirkņiem
		2. Motivēšanas sistēmas izstrāde
		3. Uzņēmuma stratēģijas izstrāde
		4. Kļūmju novēršana darba procesā
1.147	Kurš ir vadīšanas funkciju savienojošais process?	1. Operatīvā plānošana
		2. Komunikācija
		3. Darbinieku motivēšana
		4. Kontrole
1.148	Kurš ir vadīšanas funkciju savienojošais process?	1. Operatīvā plānošana
		2. Lēmumu pieņemšana
		3. Darbinieku motivēšana
		4. Darbinieku kontrole

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.149	Vadības lēmumu pieņemšanas procesa pirmais solis ir…	1. Uzņēmuma misijas formulēšana
		2. Uzņēmuma mērķu noteikšana
		3. Atbildīgās personas noteikšana
		4. Problēmas diagnoze
1.150	Kas ir pilnvaru deleģēšana?	1. Darba prioritāšu noteikšana
		2. Pilnvaru nodošana zemākiem vadības līmeņiem
		3. Atbildības nodošana zemākiem vadības līmeņiem
		4. Darba izpildes kontrole.
1.151	Lejupejošā komunikācija uzņēmumā ir…	1. Priekšlikumi darba uzlabošanai
		2. Darba instrukcijas
		3. Darba atskaites
		4. Paskaidrojumi par kavējumiem
1.152	Augšupejošā komunikācija uzņēmumā ir…	1. Darba instrukcijas
		2. Vadītāja rīkojumi
		3. Darba atskaite
		4. Nolikumi
1.153	Kurš darba dalīšanas veids nosaka darbu dalīšanu uzņēmumā pēc profesionālajām pazīmēm?	1. Vertikālā darba dalīšana
		2. Horizontālā darba dalīšana
		3. Diagonālā darba dalīšana
		4. Pakāpeniskā darba dalīšana
1.154	Kāds adaptācijas veids saistīts ar darbinieka iesaistīšanu darba kolektīva tradīcijās?	1. Profesionālā adaptācija
		2. Darba adaptācija
		3. Sociālā adaptācija
		4. Vides adaptācija
1.155	Atbilstoši Darba likumam, darba kārtību uzņēmumā nosaka Darba kārtības noteikumi. Kādas obligātās prasības tie ietver? Noteikt…	1. Dokumentu glabāšanas noteikumus
		2. Darbā pieņemšanas noteikumus
		3. Darbā laika sākumu un beigas
		4. Darbā vietu apgaismojuma līmeni
1.156	Kas ir uzņēmuma vadības līmeņu un funkcionālo sfēru (nodaļu) saikņu kopums?	1. Uzņēmuma sociālā struktūra
		2. Uzņēmuma lomu struktūra
		3. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra
		4. Uzņēmuma tehniskā struktūra
1.157	Kurš dokuments nosaka uzņēmuma darbinieku skaitu un amatu sastāvu?	1. Amata apraksts
		2. Štatu saraksts
		3. Darba instrukcija
		4. Draba līgums
1.158	Pamatdokuments, kurš nosaka amata mērķi, tiesības un pienākumus, ir...	1. Amata apraksts
		2. Štatu saraksts
		3. Darba instrukcija
		4. Darba līgums
1.159	Darbinieka darbības koncentrēšana vienā nozarē ir...	1. Darba rotācija
		2. Darba operativitāte
		3. Darba efektivitāte
		4. Darba specializācija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.160	Kas ir darba laiks?	1. Laika posms no darba sākuma līdz beigām, kura ietvaros darbinieks veic darbu un atrodas darba devēja rīcībā, izņemot pārtraukumus darbā
		2. Laika posms no darba sākuma līdz beigām, kura ietvaros darbinieks veic darbu un atrodas darba devēja rīcībā, ieskaitot pārtraukumus darbā
		3. Laika posms no darba sākuma līdz beigām, kurā darbinieks veic jebkādas darbības uzņēmuma teritorijā
		4. Laika posms no darba sākuma līdz beigām, tai skaitā ietverot laiku ceļā uz darbu un no tā
1.161	Ko raksturo saražotās produkcijas attiecība pret izmantotajiem resursiem?	1. Apgrozījumu
		2. Peļņas lielumu
		3. Darba ražīgumu
		4. Darba ritmu
1.162	Darba dalīšana atsevišķās sastāvdaļās vienā uzņēmuma vadības līmenī ir...	1. Vertikālā darba dalīšana
		2. Horizontālā darba dalīšana
		3. Vadības personāla izvietošana
		4. Vadības personāla rotācija
1.163	Darbu koordinēšanas atdalīšana no izpildīšanas ir...	1. Vertikālā darba dalīšana
		2. Horizontālā darba dalīšana
		3. Vadības personāla izvietošana
		4. Vadības personāla rotācija
1.164	Ko no uzskaitītā var attiecināt uz subjektīvajiem darba novērtēšanas kritērijiem?	1. Darba mērķu sasniegšanas līmeņa rādītājs
		2. Vidējais pasūtījumu izpildes laiks
		3. Vadītāja viedoklis par nodaļas darba efektivitāti
		4. Apkalpoto klientu skaits dienā
1.165	Ko ietver investēšana cilvēku kapitālā?	1. Līdzekļu ieguldīšana ražošanā
		2. Līdzekļu ieguldīšana jaunās tehnoloģijās
		3. Līdzekļu ieguldīšana uzņēmuma struktūras pilnveidošanā
		4. Līdzekļu ieguldīšana darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanā
1.166	Ko neietver amata apraksts?	1. Amata mērķi
		2. Amata uzdevumus
		3. Amata pienākumus
		4. Amata algu
1.167	Kā aprēķina vidējo darba algu uzņēmumā?	1. Kā kvalitatīvās produkcijas darba izmaksu attiecību pret darbinieku skaitu
		2. Kā produkcijas ražošanas izmaksu attiecību pret darbinieku skaitu
		3. Kā kopējā darba algas fonda attiecību pret darbinieku skaitu
		4. Kā kopējo ieņēmumu attiecību pret strādājošo skaitu
1.168	Kurš no varas veidiem nozīmē darba izpildītāja ticību vadītājam kā kompetentam speciālistam?	1. Likumīgā vara
		2. Atalgojuma vara
		3. Piespiedu vara
		4. Eksperta vara

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.169	Kas ir personāla adaptācija?	1. Darbinieka teorētisko zināšanu un praktisko iemaņu pilnveidošana ar mērķi paaugstināt kvalifikāciju
		2. Darbinieka pielāgošanās jauniem profesionāliem, sociāliem un organizatoriskiem darba apstākļiem
		3. Darbinieku atlase, ņemtot vērā konkrēto darba vietu amata aprakstu profesionālās prasības
		4. Visi uzņēmuma vadības pasākumi, kuru mērķis ir darbinieku potenciāla attīstība
1.170	Ko nozīmē darba dalīšana uzņēmumā?	1. Viens darbinieks izpilda visas funkcijas konkrētā podukcijas veida ražošanas procesā
		2. Vairāki darbinieki izpilda visas funkcijas konkrētā produkcijas veida ražošanas procesā
		3. Katram darbiniekam ir savs uzdevums preču ražošanas un pārdošanas procesā
		4. Katram darbiniekam ir noteikts atšķirīgs atalgojuma apmērs par saražoto produkciju
1.171	Kas ir izstrādes norma?	1. Laiks, kas nepieciešams vienas operācijas vai produkcijas vienības izgatavošanai
		2. Produkcijas daudzums, kas jāsaražo vienam strādniekam noteiktā laika periodā
		3. Darba resursu patēriņš produkcijas ražošanas procesā
		4. Laika periods no produkcijas ražošanas uzsākšanas līdz pabeigšanai
1.172	Kas ir laika norma?	1. Laiks, kas nepieciešams vienas operācijas vai produkcijas vienības izgatavošanai
		2. Produkcijas daudzums, kas jāsaražo vienam strādniekam noteiktā laika periodā
		3. Darba resursu patēriņš produkcijas ražošanas procesā
		4. Laika periods no produkcijas ražošanas uzsākšanas līdz pabeigšanai
1.173	Vadības lēmums, kas tiek izdarīts uz izjūtu pamata, ka tas ir pareizs, ir…	1. Racionāls lēmums
		2. Intuitīvs lēmums
		3. Uz pieredzi balstīts lēmums
		4. Profesionāls lēmums
1.174	Vadības lēmums, kas tiek izdarīts, pamatojoties uz situācijas analīzi, ir…	1. Racionāls lēmums
		2. Intuitīvs lēmums
		3. Uz pieredzi balstīts lēmums
		4. Profesionāls lēmums
1.175	Kāds lēmumu pieņemšanas veids raksturīgs situācijām, kuras uzņēmuma darbībā atkārtojas?	1. Uzmanīgi lēmumi
		2. Pārliecinoši lēmumi
		3. Ieprogrammēti lēmumi
		4. Neieprogrammēti lēmumi
1.176	Kāds lēmumu pieņemšanas veids raksturīgs jaunām un nezināmām situācijām uzņēmuma darbībā?	1. Uzmanīgi lēmumi
		2. Pārliecinoši lēmumi
		3. Ieprogrammēti lēmumi
		4. Neieprogrammēti lēmumi
1.177	Kura pieeja vadīšanā aplūko uzņēmumu kā vienotu elementu kopumu, kas orientēta uz kopēju mērķu sasniegšanu?	1. Procesu pieeja
		2. Sistēmas pieeja
		3. Situācijas pieeja
		4. Funkcionālā pieeja

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.178	Kura pieeja vadīšanā koncentrējas uz to, ka nav pareizu vai nepareizu lēmumu, bet visu nosaka situācija?	1. Procesu pieeja
		2. Sistēmas pieeja
		3. Situācijas pieeja
		4. Funkcionālā pieeja
1.179	Darba kontrolei ir vairāki veidi, viens no tiem ir…	1. Rezultātu kontrole
		2. Prognozējamā kontrole
		3. Pārliecinošā kontrole
		4. Salīdzinošā kontrole
1.180	Darba kontrolei ir vairāki veidi, viens no tiem ir…	1. Iepriekšēja kontrole
		2. Prognozējamā kontrole
		3. Pārliecinošā kontrole
		4. Salīdzinošā kontrole
1.181	Darba kontrolei ir vairāki veidi, viena no tām ir...	1. Kontrole darba procesā
		2. Prognozējamā kontrole
		3. Pārliecinošā kontrole
		4. Salīdzinošā kontrole
1.182	Atkarībā no kā aprēķina laika darba algu?	1. Atkarībā no faktiski nostrādātā darba laika, neatkarīgi no paveiktā darba daudzuma
		2. Atkarībā no paveiktā darba daudzumam neatkarīgi no laika, kādā tas paveikts
		3. Atkarībā no faktiski nostrādātā darba laika un paveiktā darba daudzuma
		4. Atkarībā no paveiktā darba daudzumam un laika, kādā tas paveikts
1.183	Atkarībā no kā aprēķina gabaldarba samaksu?	1. Atkarībā no faktiski nostrādātā darba laika, neatkarīgi no paveiktā darba daudzuma
		2. Atkarībā no paveiktā darba daudzumam neatkarīgi no laika, kādā tas paveikts
		3. Atkarībā no faktiski nostrādātā darba laika un paveiktā darba daudzuma
		4. Atkarībā no paveiktā darba daudzumam un laika, kādā tas paveikts
1.184	Kas ir bruto darba alga?	1. Darba samaksas pastāvīgā daļa
		2. Alga, no kuras atskaitīti nodokļi un citi ieturējumi
		3. Alga, no kuras nav atskaitīti nodokļi un citi ieturējumi
		4. Darba samaksas mainīgā daļa
1.185	Kas ir neto darba alga?	1. Darba samaksas pastāvīgā daļa
		2. Alga, no kuras atskaitīti nodokļi un citi ieturējumi
		3. Alga, no kuras nav atskaitīti nodokļi un citi ieturējumi
		4. Darba samaksas mainīgā daļa
1.186	Kura no uzskaitītajām ir darbiniekam faktiski izmaksājamā alga?	1. Bruto draba alga
		2. Neto darba alga
		3. Reālā darba alga
		4. Fiksētā darba alga
1.187	Kas ir uzņēmuma misija?	1. Uzņēmuma darbības kvanitatīvais rezultāts
		2. Uzņēmuma peļņa
		3. Uzņēmuma apgrozījums
		4. Uzņēmuma pastāvēšanas pamatojums

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.188	Uzņēmuma mērķis ir…	1. Uzņēmuma darbības pamatojums
		2. Uzņēmuma kultūra
		3. Uzņēmuma galvenie pakalpojumi
		4. Uzņēmuma peļņa
1.189	Uzņēmuma darbības plānošana un organizēšana ir...	1. Vadīšanas funkcijas
		2. Vadīšanas principi
		2. Vadīšanas metodes
		4. Vadīšanas mērķi
1.190	Motivēšana ir…	1. Uzņēmuma darbinieku darbību saskaņošana
		2. Ietekme uz organizācijas darbiniekiem ar īpašiem paņēmieniem un metodēm, lai viņi efektīvāk strādātu organizācijas labā
		3. Uzņēmuma resursu koncentrēšana, sadale un organizācijas struktūras veidošana, lai labāk izpildītu noteikto plānu
		4. Uzņēmuma mērķu noteikšana un plānu izstrāde
1.191	Organizēšana ir…	1. Uzņēmuma darbinieku darba kontrole
		2. Ietekme uz organizācijas darbiniekiem ar īpašiem paņēmieniem un metodēm, lai viņi efektīvāk strādātu organizācijas labā
		3. Uzņēmuma resursu koncentrēšana, sadale un organizācijas struktūras veidošana, lai labāk izpildītu noteikto plānu
		3. Uzņēmuma mērķu noteikšana un plānu izstrāde
1.192	Pamatotas un efektīvas atalgojuma sistēmas ieviešana ir...	1. Strukturālais konfliktu risināšanas paņēmiens
		2. Piespiešanas konflikta risināšanas paņēmiens
		3. Kopromisa konflikta risināšanas paņēmiens
		4. Izvairīšanās konflikta risināšanas paņēmiens
1.193	Kurš no konfliktu risināšanas paņēmieniem ir izmantots, ja abām pusēm ir daļēji nācies atteikties no savām interesēm?	1. Kompromiss
		2. Piespiešana
		3. Sadarbība
		4. Izvairīšanās
1.194	Kurš no konflikta risināšanas paņēmieniem ir izmantots, ja viena puse ir bijusi spiesta atteikties no savām interesēm?	1. Kompromiss
		2. Piespiešana
		3. Sadarbība
		4. Izvairīšanās
1.195	Kādu informāciju sniedz uzņēmuma struktūra?	1. Par uņēmuma sadalījumu struktūrvienībās
		2. Par uzņēmuma mērķiem un uzdevumiem
		3. Par uzņēmuma darbības nozari
		4. Par uzņēmumā strādājošo skaitu
1.196	Ko ietver PEST analīze plānošanas procesā?	1. Uzņēmuma iekšējās vides analīzi
		2. Uzņēmuma mikrovides analīzi
		3. Uzņēmuma makrovides analīzi
		4. Uzņēmuma konkurentu analīzi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.197	Kura no atbildēm vispilnīgāk raksturo SVID analīzi?	1. Metode, kas sistematizē uzņēmuma darbības ārējos faktorus un palīdz formulēt mērķus
		2. Metode, kas palīdz sistematizēt uzņēmuma darbības iekšējos faktorus un palīdz formulēt mērķus
		3. Metode, kas palīdz sistematizēt uzņēmuma iekšējos un ārējos faktorus un izstrādāt startēģiju
		4. Metode, kas palīdz sistematizēt uzņēmuma makrovides faktorus un izstrādāt uzņēmuma stratēģiju
1.198	Kāds kontroles veids uzņēmumā pēc būtības ir personāla atlase?	1. Iepriekšēja kontrole
		2. Prognozējamā kontrole
		3. Pārliecinošā kontrole
		4. Salīdzinošā kontrole
1.199	Kura no vadīšanas funkcijām ietver atalgojuma sistēmas izveidi uzņēmumā?	1. Plānošanas funkcija
		2. Organizēšanas funkcija
		3. Motivēšanas funkcija
		4. Kontroles funkcija
1.200	Kura vadīšanas funkcija ietver uzņēmuma struktūras izstrādi un pilnveidošanu?	1. Plānošana
		2. Organizēšana
		3. Motivēšana
		4. Kontrole
1.201	Kura vadīšanas funkcija ietver plānoto un faktisko darbu apjomu salīdzināšanu?	1. Plānošana
		2. Organizēšana
		3. Motivēšana
		4. Kontrole
1.202	Kura vadīšanas funkcija ietver uzņēmuma misijas un mērķu noteikšanu?	1. Plānošana
		2. Organizēšana
		3. Motivēšana
		4. Kontrole
1.203	Kas atklāj uzņēmuma eksistences jēgu un pauž zņēmuma atšķirību no tā konkurentiem?	1. Uzdevums
		2. Mērķis
		3. Misija
		4. Taktika
1.204	Kādu mārketinga veidu plāno izmantot uzņēmums, ja nav pieprasījuma pēc uzņēmuma piedāvātās produkcijas pircēju vienaldzīgas attieksmes vai ieinteresētības trūkuma dēļ?	1. Attīstošo mārketingu
		2. Stimulējošo mārketingu
		3. Demārketingu
		4. Konversijas mārketingu
1.205	Kāda biznesa plāna funkcija atspoguļo uzņēmuma vēsturisko attīstību, novērtē plāna izpildes gaitu un novirzes no tās, kā arī analizē šo noviržu iemeslus?	1. Retrospektīva instrumenta funkcija
		2. Uzņēmuma stratēģijas izstrādāšanas funkcija
		3. Informācijas avota funkcija
		4. Vienprātības un konsekvences sasniegšanas funkcija
1.206	Kāda plānošanas metode paredz plānoto uzdevumu obligātu izpildi?	1. Ekspertu metode
		2. Nomatīvā metode
		3. Indikatīvā metode
		4. Direktīvā metode

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.207	Kādā biznesa plāna daļā tiek plānots uzņēmuma personāls?	1. Mārketinga plāns
		2. Juridiskais plāns
		3. Organizatoriskais plāns
		4. Finanšu plāns
1.208	Kāds plāns attiecas tikai uz daļu no uzņēmumā notiekošās darbības?	1. Operatīvais plāns
		2. Parciālais plāns
		3. Taktiskais plāns
		4. Iekšējais plāns
1.209	Kā dēvē šauru stratēģiju pamata struktūrvienībām, kas veido lielos struktūrveidojumus?	1. Operatīvā stratēģija
		2. Darba stratēģija
		3. Korporatīvā stratēģija
		4. Funkcionālā stratēģija
1.210	Kāda veida stratēģija tiek izstrādāta kompānijai un tās darbības jomām kopumā?	1. Darba stratēģija
		2. Korporatīvā stratēģija
		3. Funkcionālā stratēģija
		4. Operatīvā stratēģija
1.211	Kādām komercdarbības formām, tās reģistrējot, ir nepieciešami statūti un dibināšanas lēmums (līgums)?	1. Individuālajam komersantam un komandītsabiedrībai
		2. Pilnsabiedrībai un komandītsabiedrībai
		3. Pilnsabiedrībai un sabiedrībai ar ierobežotu atbildību
		4. Sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrībai
1.212	Kāds ir komercdarbības galvenais mērķis?	1. Nodrošināt ražošanas procesu
		2. Nodrošināt pakalpojumu sniegšanu
		3. Gūt peļņu
		4. Veikt saimniecisko darbību
1.213	Kas ir komercdarbības atklātums?	1. Publiskums, likumība
		2. Sistemātiskums
		3. Pastāvīgums
		4. Biežums, regularitāte
1.214	Kas var būt par komersantu?	1. Fiziska persona
		2. Fiziska persona un komercsabiedrība
		3. Komercsabiedrība
		4. Sabiedriskā organizācija un valsts pārvaldes organizācija
1.215	Kādām komercdarbības formām ir vajadzīgs pamatkapitāls?	1. Pilnsabiedrībai un sabiedrībai ar ierobežotu atbildību
		2. Individuālajam komersantam un pilnsabiedrībai
		3. Akciju sabiedrībai un komandītsabiedrībai
		4. Sabiedrībai ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrībai
1.216	Darba likumā noteiktais normālais darba laiks ir...	1. 6 stundas dienā un 36 stundas nedēļā
		2. 8 stundas dienā un 40 stundas nedēļā
		3. 7 stundas dienā un 42 stundas nedēļā
		4. 8 stundas dienā un 38 stundas nedēļā
1.217	Darba likumā noteiktais summētais darba laiks nedrīkst pārsniegt …	1. 180 stundas četru nedēļu periodā
		2. 170 stundas četru nedēļu periodā
		3. 160 stundas četru nedēļu periodā
		4. 150 stundas četru nedēļu periodā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.218	Kādu virsstundu darba ierobežojumu nosaka Darba likums?	1. Nedrīkst pārsniegt 160 stundas četru mēnešu periodā
		2. Nedrīkst pārsniegt 144 stundas četru mēnešu periodā
		3. Nedrīkst pārsniegt 124 stundas četru mēnešu periodā
		4. Nedrīkst pārsniegt 156 stundas četru mēnešu periodā
1.219	Par nakts darbu saskaņā ar Darba likumu tiek uzskatīts darbs vairāk par divām stundām, kas tiek veikts...	1. laikposmā no 24.00 līdz 6.00
		2. laikposmā no 22.00 līdz 6.00
		3. laikposmā no 24.00 līdz 8.00
		4. laikposmā no 22.00 līdz 10.00
1.220	Cik lielu piemaksu darba devējam ir pienākums maksāt par nakts darbu?	1. Ne mazāk kā 100% apmērā
		2. Ne mazāk kā 75% apmērā.
		3. Ne mazāk kā 25% apmērā
		4. Ne mazāk kā 50% apmērā
1.221	Saskaņā ar Darba likumu darba līgumu gatavo divos eksemplāros. Kā tiek glabāts darba līgums atbilstoši Darba likumam?	1. Darba līguma viens eksemplārs glabājas pie darbinieka, otrs – Valsts darba inspekcijā
		2. Darba līguma viens eksemplārs glabājas pie darba devēja, otrs – Valsts ieņēmumu dienestā
		3. Darba līguma viens eksemplārs glabājas pie darbinieka, otrs - pie darba devēja
		4. Darba līguma viens eksemplārs glabājas pie darba devēja, otrs - pie arodbiedrības vadītāja
1.222	Kādā ir minimālā mēneša darba alga normālā darba laika ietvaros saskaņā ar MK 2013.gada 27. augusta noteikumiem Nr. 665 "Noteikumi par minimālo mēneša darba algu un minimālo stundas tarifa likmi"?	1. 240 euro
		2. 280 euro
		3. 320 euro
		4. 360 euro
1.223	Pie kādas dokumentu grupas saskaņā ar MK 2010.gada 28. septemba noteikumiem Nr.916 "Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība" pieder darba līgums?	1. Rīkojumu dokumentu grupas
		2. Sarakstes dokumentu grupas
		3. Personāla dokumentu grupas
		4. Organizatorisko dokumentu grupas
1.224	Kurš dokuments pieder pie personāla dokumentu grupas?	1. Komersanta statūti
		2. Komersanta dibināšanas līgums
		3. Amata aprakts
		4. Darījuma līgums
1.225	Kurš apgalvojums ir pareizs?	1. Amata apraksta mērķis ir noteikt amatā veicamā darba saturu
		2. Saskaņā ar Darba likumu, amata aprakts ir obligāts
		3. Amata aprakstu paraksta tikai darba devējs
		4. Amata aprakstu sagatavo pēc valstī vienota standarta
1.226	Kas slēdz darba koplīgumu uzņēmumā?	1. Darba devējs un darbinieks
		2. Darba devējs un darbinieku arodbiedrība vai darbinieku pilnvaroti pārstāvji
		3. Latvijas Darba Devēju Konfederācija un darbinieku arodbiedrība
		4. Latvijas Republikas Labklājības ministrija un Darba devēju asociācija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.227	Kad darba devējam ir jāiepazīstina visi darbinieki ar koplīgumu?	1. Ne vēlāk kā vienas nedēļas laikā pēc koplīguma apstiprināšanas vai tā noteikmu grozīšanas
		2. Ne vēlāk kā divu nedēļu laikā pēc koplīguma apstiprināšanas vai tā noteikmu grozīšanas
		3. Ne vēlāk kā viena mēneša laikā pēc koplīguma apstiprināšanas vai tā noteikmu grozīšanas
		4. Ne vēlāk kā divu mēnešu laikā pēc koplīguma apstiprināšanas vai tā noteikmu grozīšanas
1.228	Kādā gadījumā darba devējam obligāti ir jāpieņem darba kārtības noteikumi uzņēmumā?	1. Ja uzņēmumā tiek nodarbināti ne mazāk kā 5 darbinieki
		2. Ja uzņēmumā tiek nodarbināti ne mazāk kā 10 darbinieki
		3. Ja uzņēmumā tiek nodarbināti ne mazāk kā 15 darbinieki
		4. Ja uzņēmumā tiek nodarbināti ne mazāk kā 20 darbinieki
1.229	Kad darbinieks var prasīt ikgadējā apmaksātā atvaļinājuma piešķiršanu par pirmo darba gadu?	1. Ja viņš pie darba devēja ir nepārtraukti nodarbināts ne mazāk kā 3 mēnešus
		2. Ja viņš pie darba devēja ir nepārtraukti nodarbināts ne mazāk kā 6 mēnešus
		3. Ja viņš pie darba devēja ir nepārtraukti nodarbināts ne mazāk kā 9 mēnešus
		4. Ja viņš pie darba devēja ir nepārtraukti nodarbināts ne mazāk kā 12 mēnešus
1.230	Uz kādu laiku piešķir bērna kopšanas atvaļinājumu?	1. Uz laiku, kas nav ilgāks par 1,5 gadu, līdz dienai, kad bērns sasniedz 8 gadu vecumu
		2. Uz laiku, kas nav ilgāks par 2 gadiem, līdz dienai, kad bērns sasniedz 8 gadu vecumu
		3. Uz laiku, kas nav ilgāks par 2,5 gadiem, līdz dienai, kad bērns sasniedz 6 gadu vecumu
		4. Uz laiku, kas nav ilgāks par 3 gadiem, līdz dienai, kad bērns sasniedz 6 gadu vecumu
1.231	Kāds ir kopējais grūtniecības un dzemdību atvaļinājuma ilgums (bez papildatvaļinājumiem)?	1. 56 kalendāra dienas
		2. 72 kalendāra dienas
		3. 96 kalendāra dienas
		4. 112 kalendāra dienas
1.232	Kad darbiniekam ir tiesības uz pārtraukumu darbā?	1. Ja viņa dienas darba laiks ir ilgāks par 3 stundām
		2. Ja viņa dienas darba laiks ir ilgāks par 4 stundām
		3. Ja viņa dienas darba laiks ir ilgāks par 5 stundām
		4. Ja viņa dienas darba laiks ir ilgāks par 6 stundām
1.233	Kad pusaudžiem ir tiesības uz pārtraukumu darbā?	1. Ja viņu darba laiks ir ilgāks par 2,5 stundām
		2. Ja viņu darba laiks ir ilgāks par 4,5 stundām
		3. Ja viņu darba laiks ir ilgāks par 5 stundām
		4. Ja viņu darba laiks ir ilgāks par 6 stundām
1.234	Kādā gadījumā rodas kolektīvais tiesību strīds?	1. Slēdzot, grozot, izbeidzot vai pildot darba līgumu
		2. Slēdzot, grozot, izbeidzot vai pildot darba koplīgumu
		3. Kolektīvo pārrunu procesā, nosakot jaunus darba apstākļus
		4. Kolektīvo pārrunu procesā, nosakot jaunus nodarbinātības noteikumus
1.235	Kādā ceļā nevar izšķirt individuālo tiesību strīdu?	1. Uzņēmumā pārrunu ceļā starp darbinieku un darba devēju
		2. Darba strīdu komisijā
		3. Šķīrējtiesā
		4. Tiesā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.236	Kas ir lokauts?	1. Darba devēja reakcija uz darbinieku streiku
		2. Uzņēmuma darbinieku paziņojums par lēmumu streikot
		3. Streiks, kura pamatā ir solidarizēšanās ar cita uzņēmuma darbinieku prasībām
		4. Samierinātājs, kas izšķir strīdu starp darba devēju un darbinieku
1.237	Kāda iestāde uzrauga un kontrolē, kā darba devēji ievēro kārtību, kādā veicama obligāta veselības pārbaude?	1. Latvijas Darba Devēju Konfederācija
		2. Valsts sociālās apdrošināšanas aģentūra
		3. Valsts darba inspekcija
		4. Veselības inspekcija
1.238	Kāda sistematizēta profesiju saraksta mērķis ir nodrošināt starptautiskai praksei atbilstošu darbaspēka uzskaiti un salīdzināšanu?	1. Profesiogrammas
		2. Amata apraksta
		3. Profesijas standarta
		4. Profesiju klasifikatora
1.239	Kurā Profesiju klasifikatora daļā ir izklāsts par atbilstošās profesijas profesionālās darbības veikšanai nepieciešamajām profesionālajām kompetencēm, profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamajām	1. Amatu aprakstos
		2. Profesiju standartos
		3. Profesiogrammās
		4. Psihogrammās
1.240	Kura valsts institūcija atbild par Profesiju klasifikatora aktualizēšanu?	1. Labklājības ministrija
		2. Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība
		3. Ministru kabinets
		4. Latvijas Republikas Saeima
1.241	Kāda amata pārstāvjiem (no piedāvātajiem variantiem) ir atļauts streikot?	1. Ugunsdrošības dienesta darbiniekiem
		2. Tiesnešiem
		3. Ārstiem
		4. Robežsargiem
1.242	Saskaņā ar Darba likumu darba devējs var noteikt pagaidu aizliegumu darbiniekam atrasties darba vietā un veikt darbu. Par kādu laiku ilgāk ir aizliegts atstādināt?	1. Aizliegts atstādināt ilgāk par vienu mēnesi
		2. Aizliegts atstādināt ilgāk par diviem mēnešiem
		3. Aizliegts atstādināt ilgāk par trim mēnešiem
		4. Aizliegts atstādināt ilgāk par četriem mēnešiem
1.243	Kādu konkurences ierobežojumu termiņu paredz Darba likums?	1. Tas nevar būt ilgāks par 1 gadu
		2. Tas nevar būt ilgāks par 2 gadiem
		3. Tas nevar būt ilgāks par 3 gadiem
		4. Tas nevar būt ilgāks par 4 gadiem
1.244	Cik ātri darba devējam ir jātbild uz darbinieka sūdzību?	1. Nekavējoties, bet ne vēlāk kā 3 dienu laikā pēc sūdzības saņemšanas
		2. Nekavējoties, bet ne vēlāk kā 5 dienu laikā pēc sūdzības saņemšanas
		3. Nekavējoties, bet ne vēlāk kā 7 dienu laikā pēc sūdzības saņemšanas
		4. Nekavējoties, bet ne vēlāk kā 10 dienu laikā pēc sūdzības saņemšanas

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.245	Kam ir priekšrocība palikt darbā darbinieku skaita samazināšanas gadījumā?	1. Darbiniekiem, kuriem piešķirts politiski represētās personas statuss
		2. Darbiniekiem, kuri pie attiecīgā darba devēja nostrādājuši ilgāku laiku
		3. Darbiniekiem, kuriem ir divi vai vairāki apgādājamie
		4. Darbiniekiem, kuriem ir labāki darba rezultāti un augstāka kvalifikācija
1.246	Kurš ir galvenais normatīvais akts darba tiesisko attiecību jomā?	1. Darba likums
		2. Darba aizsardzības likums
		3. Bezdarbnieku un darba meklētāju atbalsta likums
		4. Likums "Par apdrošināšanu bezdarba gadījumam"
1.247	Ar kādu līgumu darba devējs un darbinieks nodibina darba tiesiskās attiecības?	1. Ar uzņēmuma līgumu
		2. Ar pilnvarojuma līgumu
		3. Ar darba līgumu
		4. Ar darba koplīgumu
1.248	Kas ir darbinieks saskaņā ar Darba likumu?	1. Fiziska vai juridiska persona, kas veic noteiktu darbu par noteiktu samaksu darba devēja vadībā
		2. Fiziska vai juridiska persona, kas uz darba līguma pamata par nolīgto darba samaksu veic noteiktu darbu darba devēja vadībā
		3. Fiziska persona, kas veic noteiktu darbu par noteiktu samaksu darba devēja vadībā
		4. Fiziska persona, kas uz darba līguma pamata par nolīgto darba samaksu veic noteiktu darbu darba devēja vadībā
1.249	Kas ir darba devējs saskaņā ar Darba likumu?	1. Fiziska persona vai arī tiesībspējīga personālsabiedrība, kas uz darba līguma pamata nodarbina vismaz vienu darbinieku
		2. Juridiska persona vai arī tiesībspējīga personālsabiedrība, kas uz darba līguma pamata nodarbina vismaz vienu darbinieku
		3. Fiziska vai juridiska persona vai arī tiesībspējīga personālsabiedrība, kas uz darba līguma pamata nodarbina vismaz vienu darbinieku
		4. Tiesībspējīga personālsabiedrība, kas uz darba līguma pamata nodarbina vismaz vienu darbinieku
1.250	Kurš no zemāk minētajiem jautājumiem nav pieļaujams darba intervijas laikā?	1. Par pretendenta iegūto izglītību
		2. Par pretendenta iepriekšējo darba pieredzi
		3. Par pretendenta nacionālo vai etnisko izcelsmi
		4. Par pretendenta valodu zināšanām
1.251	Cik ilgi iepriekš par izmaiņām darba samaksas sistēmā darba devējam rakstveidā jābrīdina darbinieki?	1. Vismaz divas nedēļas iepriekš
		2. Vismaz trīs nedēļas iepriekš
		3. Vismaz vienu mēnesi iepriekš
		4. Vismaz divus mēnešus iepriekš
1.252	Kāda organizācija pārstāv darba devēja intereses Latvijā?	1. Valsts darba inspekcija
		2. Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība
		3. Latvijas Republikas Labklājības ministrija
		4. Latvijas Darba Devēju Konfederācija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.253	Par kādu periodu darbiniekam ir aprēķināma vidējā izpeļņa?	1. Par pēdējiem 3 mēnešiem
		2. Par pēdējiem 6 mēnešiem
		3. Par pēdējiem 9 mēnešiem
		4. Par pēdējiem 12 mēnešiem
1.254	Kādā formā un kad ir slēdzams darba līgums?	1. Mutiski pirms darba uzsākšanas
		2. Rakstveidā pirms darba uzsākšanas
		3. Mutiski pēc darba uzsākšanas
		4. Rakstveidā pēc darba uzsākšanas
1.255	Uz kādu laiku ir slēdzams darba līgums?	1. Darba līgums slēdzams tikai uz noteiktu laiku un tā termiņš nedrīkst būt ilgāks par diviem gadiem
		2. Darba līgums slēdzams tikai uz noteiktu laiku un termiņš nedrīkst būt ilgāks par trim gadiem
		3. Darba līgums slēdzams vienmēr uz nenoteiktu laiku
		4. Darba līgums slēdzams uz nenoteiktu laiku, izņemot Darba likumā noteiktos gadījumus
1.256	Kādu termiņu paredz Darba likums uz noteiktu laiku noslēgtam darba līgumam (ieskaitot termiņa pagarinājumus)?	1. Tas nevar būt ilgāks par vienu gadu
		2. Tas nevar būt ilgāks par diviem gadiem
		3. Tas nevar būt ilgāks par trīs gadiem
		4. Tas nevar būt ilgāks par četriem gadiem
1.257	Kādu termiņu paredz Darba likums darba līguma noslēgšanai, lai varētu veikt sezonas rakstura darbu (ieskaitot termiņa pagarinājumus)?	1. Tas nevar būt ilgāks par 8 mēnešiem viena gada laikā
		2. Tas nevar būt ilgāks par 10 mēnešiem viena gada laikā
		3. Tas nevar būt ilgāks par 12 mēnešiem viena gada laikā
		4. Tas nevar būt ilgāks par 13 mēnešiem viena gada laikā
1.258	Kādu termiņu nedrīkst pārsniegt maksimālais pārbaudes laiks, noslēdzot darba līgumu ar darbinieku?	1. Tas nedrīkst pārsniegt vienu mēnesi
		2. Tas nedrīkst pārsniegt divus mēnešus
		3. Tas nedrīkst pārsniegt trīs mēnešus
		4. Tas nedrīkst pārsniegt četrus mēnešus
1.259	Kādām personām sasakaņā ar Darba likumu nenosaka pārbaudi?	1. Personām, kuras ir jaunākas par 18 gadiem
		2. Personām, kuras ir jaunākas par 18 gadiem un pensionāriem
		3. Personām, kuras ir jaunākas par 21 gadu
		4. Personām, kuras ir jaunākas par 21 gadu un invalīdiem
1.260	Cik dienas iepriekš darba devējam un darbiniekam ir tiesības rakstveidā uzteikt darba līgumu pārbaudes laikā?	1. Divas dienas
		2. Trīs dienas
		3. Četras dienas
		4. Septiņas dienas
1.261	Kas nosaka minimālās mēneša darba algas noteikšanas un pārskatīšanas kārtību?	1. Darba devējs
		2. Uzņēmuma grāmatvedis
		3. Latvijas Republikas Saeima
		4. Ministru kabinets

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.262	Kādiem piemaksu veidiem to minimālie apmēri ir noteikti Darba likumā?	1. Piemaksai par papildu darbu un piemaksai par darbu, kas saistīts ar īpašu risku
		2. Piemaksai par virsstundu darbu vai darbu svētku dienā un piemaksai par darbu, kas saistīts ar īpašu risku
		3. Piemaksai par nakts darbu un piemaksai par virsstundu darbu vai darbu svētku dienā
		4. Piemaksai par nakts darbu un piemaksai par papildu darbam
1.263	Cik ilgā laikā saskaņā ar Darba likumu darba devējs ir tiesīgs uzteikt darba līgumu ar darbinieku, ja darbinieks, veicot darbu, rīkojies prettiesiski un tādēļ zaudējis darba devēja uzticību?	1. Nekavējoties
		2. Piecās dienās
		3. Desmit dienās
		4. Vienā mēnesī
1.264	Saskaņā ar Darba likumu, cik stundas nedrīkst pārsniegt darbinieka normālais dienas darba laiks?	1. Nedrīkst pārsniegt 7 stundas
		2. Nedrīkst pārsniegt 8 stundas
		3. Nedrīkst pārsniegt 10 stundas
		4. Nedrīkst pārsniegt 12 stundas
1.265	Kas sasakaņā ar Darba likumu ir nepilns Darba laiks?	1. Tas ir laiks, kas ir īsāks par normālo dienas vai nedēļas darba laiku
		2. Tas ir laiks, kas ir īsāks par normālo saīsināto dienas vai nedēļas darba laiku
		3. Tas ir laiks, kas ir garāks par nedēļas atpūtas laiku
		4. Tas ir laiks, kas ir garāks par summēto darba laiku
1.266	Kas ir nakts darbs saskaņā ar Darba likumu?	1. Ikviens darbs, ko veic nakts laikā (no plkst. 22 līdz 6) vairāk nekā divas stundas
		2. Ikviens darbs, ko veic nakts laikā (no plkst. 22 līdz 6) vairāk nekā trīs stundas
		3. Ikviens darbs, ko veic nakts laikā (no plkst. 23 līdz 7) vairāk nekā četras stundas
		4. Ikviens darbs, ko veic nakts laikā (no plkst. 23 līdz 7) vairāk nekā piecas stundas
1.267	Kādus ierobežojumus paredz Darba likums attiecībā uz virsstundu darbu?	1. Virsstundu darbs nedrīkst pārsniegt 56 stundas divu mēnešu periodā
		2. Virsstundu darbs nedrīkst pārsniegt 78 stundas divu mēnešu periodā
		3. Virsstundu darbs nedrīkst pārsniegt 144 stundas četru mēnešu periodā
		4. Virsstundu darbs nedrīkst pārsniegt 164 stundas četru mēnešu periodā
1.268	Kāds aizliegums paredzēts Darba likumā summētā darba laika ietvaros?	1. Aizliegts nodarbināt darbinieku ilgāk par 12 stundām pēc kārtas un 35 stundām nedēļā
		2. Aizliegts nodarbināt darbinieku ilgāk par 12 stundām pēc kārtas un 40 stundām nedēļā
		3. Aizliegts nodarbināt darbinieku ilgāk par 24 stundām pēc kārtas un 48 stundām nedēļā
		4. Aizliegts nodarbināt darbinieku ilgāk par 24 stundām pēc kārtas un 56 stundām nedēļā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.269	Kādu ikgadējo apmaksāto atvaļinājuma ilgumu nosaka Darba likums?	1. Tas nedrīkst būt īsāks par 2 kalendāra nedēļām, ieskaitot svētku dienas
		2. Tas nedrīkst būt īsāks par 2 kalendāra nedēļām, neskaitot svētku dienas
		3. Tas nedrīkst būt īsāks par 4 kalendāra nedēļām, ieskaitot svētku dienas
		4. Tas nedrīkst būt īsāks par 4 kalendāra nedēļām, neskaitot svētku dienas
1.270	Cik ilgs mācību atvaļinājums (saskaņā ar Darba likumu) darba devējam jāpiešķir darbiniekam diplomdarba izstrādāšanai un aizstāvēšanai vai valsts pārbaudījuma kārtošanai?	1. 10 darba dienas
		2. 15 darba dienas
		3. 20 darba dienas
		4. 30 darba dienas
1.271	Kāda datorprogramma ir paredzēta tekstu dokumentu izveidošanai, pārskatīšanai un rediģēšanai, lokāli piemērojot tabulu – matricu – algoritmu vienkāršās formas?	1. Microsoft Word
		2. Microsoft Exel
		3. Microsoft Access
		4. Microsoft PowerPoint
1.272	Kāda plaši izplatīta datorprogramma ir vajadzīga aprēķinu veikšanai, tabulu un diagrammu izveidošanai, vienkāršu un sarežģītu funkciju aprēķināšanai?	1. Microsoft Word
		2. Microsoft Exel
		3. Microsoft Access
		4. Microsoft PowerPoint
1.273	Kura no minētajām datorprogrammām ir standarta zīmēšanas programma?	1. CorelDRAW
		2. Adobe Photoshop
		3. Microsoft Publisher
		4. Microsoft Paint
1.274	Kāda datorprogramma ļauj izstrādāt klasiskās datu bāzes un ērtus web-pielikumus darbam ar datu bāzēm?	1. Prezi
		2. CorelDRAW
		3. Microsoft Access
		4. Microsoft Exel
1.275	Kāda datorprogramma ir paredzēta prezentāciju izstrādei un radīšanai?	1. Microsoft PowerPoint
		2. Microsoft Paint
		3. Microsoft Exel
		4. Microsoft Access
1.276	Kā dēvē mūsdienīgu un jaunākās paaudzes prezentācijas rīku, kas tradicionālo slaidu vietā piedāvā darboties uz vienas kopējas "darba lapas", kur lietotājs var izvietot gan bildes un tekstu, gan video failus, pēc tam izveidojot šo elementu	1. Microsoft PowerPoint
		2. Prezi
		3. CorelDRAW
		4. Microsoft Paint
1.277	Kā sauc vektoru grafisko redaktoru?	1. Prezi
		2. Microsoft PowerPoint
		3. Microsoft Paint
		4. CorelDraw
1.278	Kura no minētajām programmām ir grafiskais redaktors un ļauj strādāt ar rastra attēliem?	1. Microsoft Paint
		2. CorelDRAW
		3. Adobe Photoshop
		4. Adobe Reader

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
1.279	Kura no minātajām datorprogrammām nodrošina uzņēmuma ražošanu, izplatīšanu (loģistiku), finanšu vadību, klientu attiecību pārvaldību, personāla vadību, projektu vadību un biznesa analīzi?	1. Axapta
		2. Kentaurs
		3. 1C:Mikrouzņēmums 8
		4. Zalktis
1.280	Kura no minētajām programmām paredzēta veikalu un noliktavu darba automatizācijai?	1. Zalktis
		2. Win Prece
		3. Krivulis
		4. OpenOffice

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.1	Kas ir kapitāla rentabilitāte?	1. Naudas plūsmas rādītājs
		2. Uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs
		3. Peļņas vai zaudējumu aprēķina starprezultāts
		4. Uzņēmuma statistikas pārskats
2.2	Kāds ir uzņēmuma bilances galvenais mērķis?	1. Aprēķināt darba ražīgumu uzņēmumā
		2. Parādīt uzņēmuma finanšu stāvokli
		3. Salīdzināt plānotos pirkumus ar faktiskajiem
		4. Parādīt uzņēmuma naudas plūsmas
2.3	Kādam nolūkam uzņēmuma vadība var izmantot peļņas vai zaudējumu aprēķinu?	1. Lai novērtētu uzņēmuma pamatlīdzekļus
		2. Lai novērtētu uzņēmuma ieņēmumus
		3. Lai novērtētu naudas kustību uzņēmumā
		4. Lai novērtētu uzņēmuma saistības
2.4	Kāds faktors var izraisīt tīrās peļņas samazināšanos?	1. Palielinājies pārdošanas apjoms uz kredīta
		2. Samazinājušās ražošanas izmaksas
		3. Pircēji dod priekšroku norēķiniem skaidrā naudā
		4. Palielinājušās pārdošanas izmaksas
2.5	Kura izteiksme raksturo uzņēmuma likviditāti?	1. Pamatlīdzekļu vērtības attiecība pret realizācijas apjomu
		2. Apgrozāmo līdzekļu attiecība pret īstermiņa saistībām
		3. Īstermiņa saistību attiecība pret pamatlīdzekļu vērtību
		4. Realizācijas apjoma attiecība pret īstermiņa saistībām
2.6	Uzņēmuma iekšējais finanšu avots ir...	1. Bankas kredītlīnija
		2. Uzņēmuma nesadalītā peļņa
		3. ES fondu līdzekļi
		4. Īstermiņa kreditori
2.7	Ko raksturo likviditātes rādītāji?	1. Uzņēmuma īstermiņa maksātspēju
		2. Uzņēmuma ilgtermiņa maksātspēju
		3. Ieguldītā kapitāla atdevi
		4. Uzņēmuma līdzekļu struktūru
2.8	Ko raksturo finanšu neatkarības koeficients?	1. Aizņemtā kapitāla īpatsvaru uzņēmuma kopējā kapitālā
		2. Uzņēmuma ilgtermiņa maksātspēju
		3. Pašu kapitāla īpatsvaru uzņēmuma kopējā kapitālā
		4. Uzņēmuma īstermiņa maksātspēju
2.9	Uzņēmuma ārējais finanšu avots ir...	1. Uzņēmuma nesadalītā peļņa
		2. Uzņēmuma pamatkapitāls
		3. Pircēju avansa maksājumi
		4. Uzņēmuma rezerves
2.10	Kas ir finanšu pārvaldība?	1. Darbību kopums, kā racionālāk un efektīvāk izmantot kapitālu
		2. Darbību kopums, kā racionālāk un efektīvāk izmantot pamatlīdzekļus
		3. Darbību kopums, kā racionālāk un efektīvāk izmantot kredītus
		4. Darbību kopums, kā racionālāk un efektīvāk izmantot apgrozāmos līdzekļus

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.11	Kas ir finanšu resursu samazināšanas avots?	1. Produkcijas pārdošana
		2. Aizņemšanās no bankām
		3. Akciju emisija
		4. Debitoru palielināšana
2.12	Kāds ir galvenais finanšu analīzes mērķis?	1. Iegūt pēc iespējas mazāku galveno parametru skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas un zaudējumu aprēķina, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novertēšana
		2. Iegūt pēc iespējas lielāku galveno pircēju skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas un zaudējumu aprēķina, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novertēšana
		3. Iegūt pēc iespējas mazāku galveno kreditoru skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas un zaudējumu aprēķina, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novertēšana
		4. Iegūt pēc iespējas lielāku galveno parametru skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas un zaudējumu aprēķina, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novertēšana
2.13	Ienesīgumu no preču un pakalpojumu pārdošanas atspoguļo...	1. Ekonomiskā rentabilitāte
		2. Finansiālā rentabilitāte
		3. Realizācijas rentabilitāte
		4. Aktīvu rentabilitāte
2.14	No kreditoru un investoru viedokļa svarīgākais uzņēmuma finansiālā stāvokļa rādītājs ir...	1. Uzņēmuma bruto peļņa
		2. Uzņēmuma maksātspējas rādītāji
		3. Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji
		4. Likviditātes rādītāji
2.15	Krājumu aprites koeficients rāda...	1. Cik reizes gadā ir apritējuši ražošanas krājumos ieguldītie līdzekļi
		2. Cik efektīvi tiek izmantoti uzņēmuma aktīvi
		3. Cik liels ir krājumu atlikums gada beigās
		4. Kāds ir krājumu īpatsvars apgrozāmo līdzekļu struktūrā
2.16	Kuram no minētajiem līdzekļiem ir visaugstākā likviditātes pakāpe?	1. Gatavās produkcijas krājumiem
		2. Debitoru parādiem
		3. Vērtspapīriem
		4. Naudai
2.17	Kurš no minētajiem rādītājiem raksturo uzņēmuma spēju jebkurā laikā atmaksāt savas īstermiņa saistības?	1. Likviditāte
		2. Maksātspēja
		3. Kapitāla struktūra
		4. Naudas atlikums kasē un bankā
2.18	Maksātspējas rādītāji atspoguļo uzņēmuma spēju savlaicīgi nokārtot...	1. Visas savas ilgtermiņa saistības
		2. Visas savas saistības
		3. Visas savas īstermiņa saistības
		4. Tās saistības, kurām ir beidzies maksājuma termiņš

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.19	Finansu pārskatu analīzes metode, kas ļauj noteikt dažādu posteņu proporcijas un veikt salīdzināšanu, ir...	1. Pārskatu lasīšana
		2. Horizontālā analīze
		3. Vertikālā analīze
		4. Koeficientu aprēķināšana
2.20	Finansu pārskatu analīzes metode, kas ļauj novērtēt dažādu posteņu izmaiņu dinamiku, ir...	1. Pārskatu lasīšana
		2. Horizontālā analīze
		3. Vertikālā analīze
		4. Koeficientu aprēķināšana
2.21	Uzņēmums mēnesī ražo 500 produkcijas vienības. Vidējās mainīgās izmaksas ir 2 EUR, vidējās pastāvīgās izmaksas ir 0,50 EUR. Kopējās izmaksas mēnesī ir…	1. EUR 2.50
		2. EUR 1250
		3. EUR 750
		4. EUR 1100
2.22	Uzņēmums mēnesī ražo 500 produkcijas vienības. Vidējās mainīgās izmaksas ir 2 EUR, vidējās pastāvīgās izmaksas ir 0,50 EUR. Vidējās kopējās izmaksas ir...	1. EUR 2.50
		2. EUR 1250
		3. EUR 750
		4. EUR 1100
2.23	Kura no izteiksmēm izsaka kopējās mainīgās izmaksas?	1. TC – TFC
		2. TFC + TVC
		3. TFC + TVC + MC
		4. (TFC+TVC)/Q
2.24	Mainīgo izmaksu sastāvdaļa ir...	1. Telpu nomas maksa
		2. Kredīta procentu maksājumi
		3. Materiālu un izejvielu izmaksas
		4. Uzņēmuma vadītāju algas
2.25	Mainīgo izmaksu sastāvdaļa ir...	1. Telpu nomas maksa
		2. Kredīta procentu maksājumi
		3. Gabaldarba samaksa strādniekiem
		4. Uzņēmuma vadītāju algas
2.26	Pastāvīgajās izmaksās iekļauj...	1. Gabaldarba samaksu strādniekiem
		2. Uzņēmuma komunālos maksājumus
		3. Iepirkto pusfabrikātu izmaksas
		4. Materiālu un izejvielu izmaksas
2.27	Pastāvīgajās izmaksās iekļauj...	1. Gabaldarba samaksu strādniekiem
		2. Kredīta procenta maksājumus
		3. Iepirkto pusfabrikātu izmaksas
		4. Materiālu un izejvielu izmaksas
2.28	Mainīgās izmaksas ir...	1. Uzņēmuma darbības vienreizējo pasākumu un ārkārtas izmaksas
		2. Visas izmaksas, kas saistītas ar uzņēmuma saimniecisko darbību
		3. Izmaksas, kas mainās reizē ar ražošanas apjoma izmaiņām
		4. Izmaksas, kas rodas neefektīvi izmantojot ražošanas resursus

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.29	Kurš faktors izraisīs uzņēmuma pastāvīgo izmaksu palielināšanos uzņēmumā?	1. Palīgmateriālu cenu pieaugums
		2. Izejvielu cenu paaugstināšanās
		3. Strādnieku darba algas palielināšana
		4. Atalgojuma palielināšana grāmatvedim
2.30	Kuras izmaksas samazināsies, ja uzņēmums samazinās ražošanas apjomu?	1. Vidējās izmaksas
		2. Mainīgās izmaksas
		3. Pastāvīgās izmaksas
		4. Galējās izmaksas
2.31	Vidējās kopējās izmaksas ir...	1. Uzņēmuma darbības kopējās izmaksas
		2. Izmaksas uz vienu produkcijas vienību
		3. Izmaksas uz vienu produkcijas veidu
		4. Kopējo pastāvīgo un mainīgo izmaksu summa
2.32	Peļņa ir...	1. Ieņēmumi no preču pārdošanas
		2. Saimnieciskās darbības ieņēmumi
		3. Algas, ko izmaksā uzņēmuma vadībai
		4. Līdzekļi, kas paliek pēc visu izmaksu izdarīšanas
2.33	Kāda informācija ir nepieciešama, lai aprēķinātu bezzaudējuma pārdošanas apjomu?	1. Pastāvīgās izmaksas, mainīgās izmaksas, plānotais pārdošanas apjoms
		2. Pastāvīgās izmaksas, mainīgās izmaksas, plānotā cena
		3. Pastāvīgās izmaksas, mainīgās izmaksas, plānotie ieņēmumi
		4. Pastāvīgās izmaksas, kopējās izmaksas, plānotais pārdošanas apjoms
2.34	Naudas plūsmas plānā perioda beigu naudas atlikumu aprēķina…	1. Perioda ieņēmumi + perioda izdevumi - perioda sākuma naudas atlikums
		2. Perioda sākuma naudas atlikums + perioda ieņēmumi - perioda izdevumi.
		3. Perioda sākuma naudas atlikums - perioda ieņēmumi + perioda izdevumi
		4. Perioda sākuma naudas atlikums + perioda izdevumi - perioda ieņēmumi
2.35	Plānoto pamatlīdzekļu nolietojumu ņem vērā, sastādot…	1. Peļņas vai zaudējumu aprēķinu un bilanci
		2. Naudas plūsmu un bilanci
		3.Peļņas vai zaudējumu aprēķinu un naudas plūsmu
		4. Apgrozījuma pārskatu
2.36	Naudas plūsmas plānā uzrāda...	1. Uzņēmuma naudas summas saimnieciskā darījuma slēgšanas brīdī
		2. Uzņēmuma naudas summas to faktiskās ienākšanas un iziešanas brīdī
		3. Uzņēmuma kasē apgrozītās naudas summas
		4. Uzņēmuma bankas kontos apgrozītās naudas summas
2.37	Peļņas vai zaudējumu plānā neiekļauj...	1. Atmaksājamās kredīta pamatsummas
		2. Atmaksājamos kredīta procentus
		3. Pamatlīdzekļu nolietojumu
		4. Pārskata periodā radušos parādus piegādātājiem un debitoru summas

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.38	Kurš no minētajiem ir uzņēmuma finansu plānošanas uzdevums?	1. Aprēķināt un analizēt saimnieciskās darbības rādītājus
		2. Noteikt optimālus ražošanas apjomus
		3. Izvēlēties izdevīgākos preču piegādātājus
		4. Nodrošināt racionālu naudas līdzekļu izmantošanu
2.39	Budžets, kas izstrādāts katrai uzņēmuma struktūrvienībai vai funkcijai, ir...	1. Finanšu budžets
		2. Kopējais budžets
		3. Saimnieciskās darbības budžets
		4. Valsts budžets
2.40	Dažādi finansiāla rakstura aprēķini, kas atspoguļo dažādus finansu līdzekļu ieņēmumus, izdevumus un atlikumus, ir...	1. Finanšu budžets
		2. Kopējais budžets
		3. Saimnieciskās darbības budžets
		4. Funkcionālais budžets
2.41	Uzņēmuma finansu plāns, kurš tiek izstrādāts naudas vienībās, ir...	1. Finanšu budžets
		2. Kopējais budžets
		3. Saimnieciskās darbības budžets
		4. Funkcionālais budžets
2.42	Kurai budžeta izstrādes metodei par pamatu kalpo iepriekšējā perioda budžets, kuru pielāgo gaidāmām izmaiņām?	1. Papildbudžeta izstrādes metodei
		2. Nulles budžeta izstrādes metodei
		3. Periodiskā budžeta izstrādes metodei
		4. Elastīgā budžeta izstrādes metodei
2.43	Kurai budžeta izstrādes metodei tiek pieņemts, ka nākotnes perioda izmaksu sākumsumma ir nulle?	1. Papildbudžeta izstrādes metodei
		2. Nulles budžeta izstrādes metodei
		3. Periodiskā budžeta izstrādes metodei
		4. Elastīgā budžeta izstrādes metodei
2.44	Kurai budžeta izstrādes metodei budžets tiek sagatavots tikai vienam noteiktam ražošanas vai pārdošanas apjomam?	1. Papildbudžeta izstrādes metodei
		2. Nulles budžeta izstrādes metodei
		3. Periodiskā budžeta izstrādes metodei
		4. Elastīgā budžeta izstrādes metodei
2.45	Kurai budžeta izstrādes metodei budžets tiek sadalīts mazākos laika periodos kontroles vajadzībām?	1. Papildbudžeta izstrādes metodei
		2. Nulles budžeta izstrādes metodei
		3. Periodiskā budžeta izstrādes metodei
		4. Elastīgā budžeta izstrādes metodei
2.46	Uzņēmuma saimnieciskās darbības plānus, kuros realizējamos pasākumus paredz īsiem laika periodiem (līdz 1 gadam), sauc par...	1. Operatīvajiem plāniem
		2. Taktiskajiem plāniem
		3. Parciālajiem plāniem
		4. Stratēģiskajiem plāniem
2.47	Naudas plūsmas plānā neiekļauj...	1. Atmaksājamās kredīta pamatsummas
		2. Atmaksājamos kredīta %
		3. Pamatlīdzekļu nolietojumu
		4. Maksājumus par nopirktiem pamatlīdzekļiem

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.48	Ja budžeta izstrādāšanas veids paredz, ka kopējo un funkcionālos budžetus izstrādā kompānijas vadība, vadoties pēc izvirzītajiem mērķiem un uzdevumiem, un, kuri jāievēro struktūrvienību vadītājiem, tad tas ir budžeta izstrādāšanas veids...	1. "no augšas uz leju".
		2. "no lejas uz augšu"
		3. "horizontālais"
		4. "vertikālais".
2.49	Kurš budžeta izstrādāšanas veids paredz, ka uzņēmuma vadība sakopo informāciju no struktūrvienībām, to apstrādā un pēc tam veido kopējo budžetu?	1. Budžeta izstrādāšanas veids "no augšas uz leju".
		2. Budžeta izstrādāšanas veids "no lejas uz augšu"
		3. Budžeta izstrādāšanas veids "horizontālais"
		4. Budžeta izstrādāšanas veids "vertikālais"
2.50	Kas ir kredīta procentu likme?	1. Maksa par aizdevumu, izteikta naudas vienībās noteiktam laika periodam
		2. Maksa par aizdevumu, izteiktaprocentos noteiktam laika periodam
		3. Maksa, kas saistīta ar izdevumiem kredīta piešķiršanai
		4. Maksa, kas saistīta ar kredīta došanas risku
2.51	Kāda būs kredīta kopējā procentu summa, kas jāsamaksā, izvēloties dilstošo maksājuma grafiku salīdzinājumā ar regulāro maksājuma grafiku?	1. Mazāka nekā pēc regulārā grafika aprēķinātā
		2. Lielāka nekā pēc regulārā grafika aprēķinātā
		3. Vienāda ar pēc regulārā grafika aprēķināto
		4. Vidēja pret regulārā grafikā aprēķināto
2.52	Procentu summa, kas tiek aprēķināta vienam gadam pēc vienkāršo procentu aprēķinu shēmas, ir...	1. Lielāka, nekā salikto procentu aprēķina gadījumā (pie vienādiem nosacījumiem)
		2. Mazāka, nekā salikto procentu aprēķina gadījumā (pie vienādiem nosacījumiem)
		3. Vienāda, salīdzinot ar salikto procentu aprēķina shēmu (pie vienādiem nosacījumiem)
		4. Dažāda, ņemot vērā vienādus nosacījumus
2.53	Kāda procentu aprēķinu metode tiek pielietota, ja procentu aprēķināšanai tiek izmantota aprēķina perioda gaitā nemainīga naudas summa?	1. Vienkāršo procentu aprēķinu metode
		2. Salikto procentu aprēķinu metode
		3. Laikā mainīgo procentu metode
		4. Jaukto procentu metode
2.54	Kāda procentu aprēķinu metode tiek pielietota, ja procentu aprēķina bāze palielinās par katrā atsevišķā periodā aprēķināto procentu summu?	1. Vienkāršo procentu aprēķinu metode
		2. Salikto procentu aprēķinu metode
		3. Laikā mainīgo procentu metode
		4. Jaukto procentu metode
2.55	Kāda procentu aprēķinu metode tiek pielietota, ja procentu aprēķina periods nav apaļš skaitlis?	1. Vienkāršo procentu aprēķinu metode
		2. Salikto procentu aprēķinu metode
		3. Laikā mainīgo procentu metode
		4. Jaukto procentu metode
2.56	Laikā izstieptas maksājumu virknes sauc par...	1. Naudas daudzumiem
		2. Uzkrājumu
		3. Naudas plūsmām
		4. Interesi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.57	Kāds investīciju efektivitātes novērtēšanas rādītājs rāda investētā kapitāla potenciāla pieauguma iespējas?	1. NPV – tīrie diskontētie ienākumi
		2. IRR – iekšējā ienesīguma norma
		3. PP – atmaksāšanās laiks
		4. PI – investīciju rentabilitātes indekss
2.58	Kāds investīciju efektivitātes novērtēšanas rādītājs rāda piesaistāmā kapitāla maksimālo pieļaujamo cenu - % likmi?	1. NPV – tīrie diskontētie ienākumi
		2. IRR – iekšējā ienesīguma norma
		3. PP – atmaksāšanās laiks
		4. PI – investīciju rentabilitātes indekss
2.59	Kāds investīciju efektivitātes novērtēšanas rādītājs rāda laika periodu, kurā ieguldītās investīcijas ir atmaksājušās?	1. NPV – tīrie diskontētie ienākumi
		2. IRR – iekšējā ienesīguma norma
		3. PP – atmaksāšanās laiks
		4. PI – investīciju rentabilitātes indekss
2.60	Kāds investīciju efektivitātes novērtēšanas rādītājs rāda, kā pieaugs investora peļņa uz vienu investēto naudas vienību?	1. NPV – tīrie diskontētie ienākumi
		2. IRR – iekšējā ienesīguma norma
		3. PP – atmaksāšanās laiks
		4. PI – investīciju rentabilitātes indekss
2.61	Kā sauc procentu likmi, kas norāda kapitāla alternatīvo cenu?	1. Salīdzināšanas likme
		2. Reālā procentu likme
		3. Nominālā procentu likme
		4. Efektīvā procentu likme
2.62	Kā sauc procentu likmi, kas tiek koriģēta ar inflācijas normu?	1. Salīdzināšanas likme
		2. Reālā procentu likme
		3. Nominālā procentu likme
		4. Efektīvā procentu likme
2.63	Aizņemtā kapitāla avots uzņēmumā ir...	1. Pamatkapitāls
		2. Rezerves kapitāls
		3. Banku kredīti
		4. Nesadalītā peļņa
2.64	Pašu kapitāla avots uzņēmumā ir...	1. Debitori
		2. Parādi piegādātājiem
		3. Banku kredīti
		4. Nesadalītā peļņa
2.65	Kas no minētiem līdzekļiem ir pamatlīdzekļi?	1. Gatavo preču krājumi noliktavā
		2. Informācijas tehnoloģijas
		3. Ilgtermiņa finansu ieguldījumi
		4. Telpu uzkopšanas inventārs
2.66	Kas no minētiem līdzekļiem ir apgrozāmie līdzekļi?	1. Gatavo preču krājumi noliktavā
		2. Informācijas tehnoloģijas
		3. Ilgtermiņa finansu ieguldījumi
		4. Telpu uzkopšanas inventārs

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.67	Kas no minētiem līdzekļiem ir nemateriālie ieguldījumi?	1. Par piegādēm un pasūtījumiem saņemtie vekseļi
		2. Uzņēmuma ilgtermiņa finanšu ieguldījumi
		3. Uzņēmuma īpašumā esošie patenti un preču zīmes
		4. Norēķini par parakstītā sabiedrības kapitālā neiemaksātām summām
2.68	Kas no minētiem līdzekļu avotiem ir aizņemtā kapitāla sastāvdaļa?	1. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi
		2. Statūtos paredzētās rezerves
		3. Pamatkapitāls vai līdzdalības kapitāls
		4. Norēķini par darba samaksu un ieturējumiem
2.69	Aprēķinot algas nodokli, neapliekamo minimumu un atvieglojumus par apgādībā esošām personām piemēro...	1. Pamatdarbā strādājošiem darbiniekiem
		2. Blakusdarbā strādājošiem darbiniekiem
		3. Studentiem, kuri saņem valsts stipendiju
		4. Personām, kas saņem pabalstus
2.70	Reģistrs, kas raksturo uzņēmuma mirkļa finansiālo stāvokli, ir...	1. Peļņas vai zaudējumu aprēķins
		2. Naudas plūsma
		3. Bilance
		4. Apgrozījuma pārskats
2.71	Kas ir vienkāršais grāmatojums?	1. Grāmatojums, kur operāciju atspoguļošanā piedalās trīs vai vairāki konti
		2. Grāmatojums, kur operāciju atspoguļošanā piedalās viens konts
		3. Grāmatojums, kur operāciju atspoguļošanā piedalās divi konti
		4. Grāmatojums, ko veic vienkāršā grāmatvedībā
2.72	Katra pārskata gada beigās kontus un grāmatvedības reģistrus...	1. Dzēš
		2. Papildina
		3. Atjauno
		4. Slēdz
2.73	Grāmatvedības bilancei ir divas naudas izteiksmē līdzsvarotas daļas – ...	1. Debets un kredīts
		2. Debitori un kreditori
		3. Sākuma saldo un beigu saldo
		4. Aktīvs un pasīvs
2.74	Kādā ieraksta sistēmā ir jākārto grāmatvedības reģistri?	1. Vienkāršā ierakstu sistēmā
		2. Divkāršā ierakstu sistēmā
		3. Dubultā ierakstu sistēmā
		4. Saliktā ierakstu sistēmā
2.75	Grāmatvedības dokumentus un reģistrus nedrīkst...	1. Dzēst
		2. Kopēt
		3. Arhivēt
		4. Pavairot
2.76	Saimniecisko darījumu novērtējums ir veicams…	1. Salīdzinošās vienībās
		2. Naudas vienībās
		3. Fiziskās vienībās
		4. Nosacītās vienībās

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.77	Bilancē ilgtermiņa ieguldījumi tiek uzrādīti to...	1. Sākotnējā vērtībā
		2. Iegādes vērtībā
		3. Atlikušajā vērtībā
		4. Likvidācijas vērtībā
2.78	Kas no minētām saistībām ir debitoru saistības?	1. Norēķini ar piegādātājiem
		2. Norēķini ar pircējiem un pasūtītājiem
		3. Norēķini par darba algu
		4. Norēķini par kredītiem
2.79	Kurā konta pusē iegrāmato sabiedrības naudas līdzekļu palielinājumu?	1. Kredītā
		2. Pasīvā
		3. Debetā
		4. Aktīvā
2.80	Kas ir uzņēmuma kreditors?	1. Tā ir jebkura juridiska vai fiziska persona, kurai uzņēmums ir devis aizdevumu
		2. Tā ir jebkura juridiska vai fiziska persona, kura ir parādā uzņēmumam
		3. Tas ir jebkurš pircējs, kurš nav norēķinājies par iegādātām precēm vai pakalpojumiem
		4. Tā ir jebkura juridiska vai fiziska persona, ar kuru uzņēmums nav norēķinājies par saņemtām precēm vai pakalpojumiem
2.81	Darba samaksa ir...	1. Darbiniekam regulāri izmaksājamā atlīdzība par darbu un cita veida atlīdzība saistībā ar darbu
		2. Darbiniekam regulāri izmaksājamā darba alga, slimības un atvaļinājuma nauda
		3. Darbiniekam aprēķinātā bruto samaksa, kas ietver summas, kas saistītas ar darba veikšanu un darba attiecībām
		4. Darbiniekam izmaksājamā atlīdzība saistībā ar darba attiecībām
2.82	Kādi konti paredzēti uzņēmuma komerciālās darbības ieņēmumu uzskaitīšanai?	1. Bilances aktīva konti
		2. Bilances pasīva konti
		3. Operāciju konti
		4. Bankas konti
2.83	Ar kāda ieraksta metodi grāmatvedībā atspoguļo saimnieciskās operācijas?	1. Ar divkāršā ieraksta metodi
		2. Ar saliktā ieraksta metodi
		3. Ar ģeometriski–degresīvo metodi
		4. Ar FIFO metodi
2.84	Cik liels šobrīd ir slimības periods, par kuru darba devējam ir jāmaksā darbiniekam slimības nauda?	1. 14 slimības dienas
		2. 14 darba dienas
		3. 10 slimības dienas
		4. 10 darba dienas

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.85	Kādus izdevumus šobrīd darba devējs atlīdzina darbiniekam, ja viņš bijis komandējumā Latvijas Republikā?	1. Izdevumus par braucienu uz komandējuma vietu un atpakaļ
		2. Dienas naudu par katru komandējuma dienu, taksometra izdevumus
		3. Izdevumus par naktsmītni un tās rezervēšanu, kultūras pasākums
		4. Taksometra izdevumus, dienas naudu
2.86	Kas ir FIFO metode?	1. Krājumu novērtēšanas metode noliktavas uzskaitē
		2. Kreditoru un debitoru uzskaites metode grāmatvedībā
		3. Kļūdu labošanas metode grāmatvedībā
		4. Grāmatvedības inventarizācijas metode
2.87	Kas ir uzņēmuma debitori?	1. Uzņēmuma sagādnieki
		2. Tie, kas ir parādā uzņēmumam
		3. Uzņēmuma piegādātāji
		4. Tie, kam uzņēmums ir parādā
2.88	Kas ir uzņēmuma kreditori?	1. Uzņēmuma sagādnieki
		2. Tie, kas ir parādā uzņēmumam
		3. Uzņēmuma piegādātāji
		4. Tie, kam uzņēmums ir parādā
2.89	Kā sauc atlaidi, kuru nosaka procentu veidā par pirmstermiņa rēķina samaksu?	1. Skonto
		2. Bonuss
		3. Rabats
		4. Koncesija
2.90	Kurš no bilances vienādojumiem ir nepareizs?	1. KAPITĀLS = LĪDZEKĻI + SAISTĪBAS
		2. KAPITĀLS = LĪDZEKĻI – SAISTĪBAS
		3. SAISTĪBAS + KAPITĀLS = LĪDZEKĻI
		4. SAISTĪBAS = LĪDZEKĻI – KAPITĀLS
2.91	Kas ir pamatlīdzekļi ?	1. Ilglietojamiem objekti, kurus izmanto ilgāka par gadu
		2. Visi līdzekļi, kas pieder uzņēmumam
		3. Visi tie līdzekļi, kuras paredzēts izlietot uzņēmējdarbībā
		4. Visi ieguldījumi, kurus var norakstīt
2.92	Kuri ir apgrozāmie līdzekļi?	1. Ēkas
		2. Krājumi
		3. Nekustamais īpašums
		4. Transporta līdzekļi
2.93	Kas pieder pie ilgtermiņa ieguldījumiem?	1. Gatavie ražojumi noliktavā
		2. Tehnoloģiskās iekārtas
		3. Nauda bankas kontā
		4. Debitori
2.94	Kuri no minētā ir pamatlīdzekļi?	1. Krājumi
		2. Debitori
		3. Iekārtas
		4. Naudas līdzekļi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.95	Kas pieder pie aizņemtā kapitāla?	1. Izejmateriāli
		2. Kreditori
		3. Debitori
		4. Nepabeigtā ražošana
2.96	Kas ir nemateriālie ieguldījumi?	1. Nauda bankā
		2. Krājumi un preces noliktavā
		3. Licences un patenti
		4. Noslēgtie līgumi par preču iegādi
2.97	Kas ietilpst uzņēmuma bilances aktīvā?	1. Rezerves
		2. Peļņa
		3. Debitori
		4. Pamatkapitāls
2.98	Kas ietilpst uzņēmuma bilances pasīvā?	1. Naudas līdzekļi
		2. Nemateriālie ieguldījumi
		3. Debitoru parāds
		4. Nesadalītā peļņa
2.99	Kāda ir galvenā atšķirība starp finanšu grāmatvedību un vadības grāmatvedību?	1. Finanšu grāmatvedību gatavo rēķinveži, bet vadības grāmatvedību gatavo vadītāji
		2. Finanšu grāmatvedību izmanto finanšu ministrijas, bet vadības grāmatvedību izmanto pašvaldības
		3. Finanšu grāmatvedību veido vērstu uz pagātni, bet vadības grāmatvedību gatavo vērstu uz nākotni
		4. Finanšu grāmatvedību veido vērstu uz nākotni bet vadības grāmatvedību gatavo vērstu uz pagātni
2.100	Kas ir naudas un vērtspapīru izlaide apgrozījumam?	1. Dividende
		2. Akcija
		3. Emisija
		4. Koncesija
2.101	Kas ir inventarizācija?	1. Visu uzņēmuma līdzekļu pārbaude reālajā dzīvē, kā arī prasību, saistību pārbaude pēc dokumentiem
		2. Visu uzņēmuma krājumu pārbaude reālajā dzīvē, kā arī prasību, saistību pārbaude pēc dokumentiem
		3. Visu uzņēmuma pamatlīdzekļu pārbaude reālajā dzīvē, kā arī prasību, saistību pārbaude pēc dokumentiem
		4. Visu uzņēmuma naudas līdzekļu pārbaude reālajā dzīvē, kā arī prasību, saistību pārbaude pēc dokumentiem
2.102	Kā atšifrējas abreviatūra IFRS?	1. International Financial Reporting Systems
		2. International Financial Reviewing Standarts
		3. International Financial Reviewing Systems
		4. International Financial Reporting Standarts
2.103	Kāds dokuments ir primārais, kas regulē grāmatvedības uzskaiti uzņēmumā?	1. Likums par grāmatvedību
		2. Grāmatvedības metodika
		3. Grāmatvedības politika
		4. Grāmatvedības MK noteikumi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.104	Kādas darbības jāveic, ja attaisnojuma dokumentā vērtības mērs ir ārvalstu valūta?	1. Dokumentā norādītās summas naudas izteiksmē pārrēķina euro saskaņā ar grāmatvedībā izmantojamo ārvalstu valūtas kursu, kas ir spēkā saimnieciskā darījuma dienas sākumā
		2. Dokumentā norādītās summas naudas izteiksmē pārrēķina euro saskaņā ar grāmatvedībā izmantojamo ārvalstu valūtas kursu, kas ir spēkā grāmatošanas dienā
		3. Dokumentā norādītās summas naudas izteiksmē pārrēķina euro saskaņā ar grāmatvedībā izmantojamo ārvalstu valūtas kursu, kas ir spēkā saimnieciskā darījuma dienas beigās
		4. Dokumentā norādītās summas naudas izteiksmē pārrēķina euro saskaņā ar grāmatvedībā izmantojamo ārvalstu valūtas kursu, kas ir spēkā saimnieciskā darījuma dienā attiecīgajā valstī, kas izdevusi attaisnojuma dokumentu
23.105	Kad drīkst veikt pārskata gada slēguma inventarizāciju?	1. Divu mēnešu laikā pirms pārskata gada beigu dienas vai mēneša laikā pēc tās, pārrēķinot inventarizācijas dienā konstatētos atlikumus atbilstoši grāmatvedības datiem pārskata gada beigu dienā
		2. Triju mēnešu laikā pirms pārskata gada beigu dienas vai divu mēnešu laikā pēc tās, pārrēķinot inventarizācijas dienā konstatētos atlikumus atbilstoši grāmatvedības datiem pārskata gada beigu dienā
		3. Triju mēnešu laikā pirms pārskata gada beigu dienas vai mēneša laikā pēc tās, pārrēķinot inventarizācijas dienā konstatētos atlikumus atbilstoši grāmatvedības datiem pārskata gada beigu dienā
		4. Mēneša laikā pirms pārskata gada beigu dienas vai triju mēnešu laikā pēc tās, pārrēķinot inventarizācijas dienā konstatētos atlikumus atbilstoši grāmatvedības datiem pārskata gada beigu dienā
2.106	Kādā termiņā jāreģistrē grāmatvedībā visi darījumi?	1. Visus ierakstus grāmatvedības reģistros izdara Saimnieciskā darījuma dienā vai iespējami drīz pēc tās, bet ne vēlāk kā 15 dienu laikā pēc atiecīgā gada beigām, kurā saimnieciskais darījums noticis
		2. Visus ierakstus grāmatvedības reģistros izdara saimnieciskā darījuma dienā vai iespējami drīz pēc tās, bet ne vēlāk kā 15 dienu laikā pēc tā mēneša beigām, kurā saimnieciskais darījums noticis
		3. Visus ierakstus grāmatvedības reģistros izdara saimnieciskā darījuma dienā vai iespējami drīz pēc tās, bet ne vēlāk kā 15 dienu laikā pēc tā ceturkšņa beigām, kurā saimnieciskais darījums noticis
		4. Visus ierakstus grāmatvedības reģistros izdara saimnieciskā darījuma dienā vai iespējami drīz pēc tās, bet ne vēlāk kā 15 dienu laikā pēc tās dienas, kurā saimnieciskais darījums noticis
2.107	Kas nosaka grāmatvedības reģistru veidu, saturu, skaitu un sagatavošanas veidu (grāmatvedības kārtošanas formu)	1. Uzņēmuma vadītājs
		2. Grāmatvedis
		3. Valsts ieņēmumu dienests
		4. Likums par grāmatvedību

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.108	Finanšu pārskats kā kopums sastāv no: A (bilances), B (peļņas vai zaudējumu aprēķina), C (īsa uzņēmuma apraksta), D (naudas plūsmas pārskata), E (vadības ziņojuma), F (pašu kapitāla izmaiņu pārskata), G (grāmatvedības politikas), H (pielikuma).	1. A, B, C, D, H
		2. A, B, C, E, H
		3. A, B, D, E, H
		4. A, B, D, F, H
2.109	Kas ir neto apgrozījums, Gada pārskata likuma izpratnē?	1. Ieņēmumi no sabiedrības pamatdarbības, produkcijas pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas, no kuriem atskaitīta tirdzniecības atlaide un citas piešķirtās atlaides, neieskaitot nodokļus
		2. Ieņēmumi no sabiedrības pamatdarbības, produkcijas pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas, no kuriem atskaitīta tirdzniecības atlaide un citas piešķirtās atlaides, kā arī pievienotās vērtības nodoklis un citi nodokļi, kas tieši saistīti ar pārdošanu
		3. Ieņēmumi no sabiedrības pamatdarbības, produkcijas pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas, kam pieskaitīta tirdzniecības atlaide un citas piešķirtās atlaides, bez nodokļiem
		4. Ieņēmumi no sabiedrības pamatdarbības, produkcijas pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas, kuriem pieskaitīta tirdzniecības atlaide un citas piešķirtās atlaides, kā arī pievienotās vērtības nodoklis un citi nodokļi, kas tieši saistīti ar pārdošanu
2.110	Kas ir bilance?	1. Divpusēja tabula, kuras viena puse naudas izteiksmē atspoguļo uzņēmuma apgrozāmos līdzekļus, bet otra puse - šo līdzekļu avotus un mērķus, kādiem tie paredzēti
		2. Divpusēja tabula, kuras viena puse naudas izteiksmē atspoguļo pamatlīdzekļus un izvietojumu, bet otra puse – šo līdzekļu avotus un mērķus, kādiem tie paredzēti
		3. Divpusēja tabula, kuras viena puse naudas izteiksmē atspoguļo uzņēmuma līdzekļus un izvietojumu, bet otra puse – šo līdzekļu avotus un mērķus, kādiem tie paredzēti
		4. Divpusēja tabula, kuras viena puse naudas izteiksmē atspoguļo uzņēmuma līdzekļus un izvietojumu, bet otra puse – šo līdzekļu izlietojumu
2.111	Ko nozīmē situācija, ja krājumu konts ir ar mīnusa zīmi?	1. Pārdots ir vairāk, nekā iepirkts
		2. Pārdots ir mazāk, nekā iepirkts
		3. Pārdots ir vairāk, nekā samaksāts
		4. Pārdots ir mazāk, nekā samaksāts
2.112	Kad uzņēmumam tiek reģistrēti ieņēmumi no preču pārdošanas?	1. Pavadzīme izrakstīta un nauda ir saņemta
		2. Pavadzīme nav izrakstīta un nauda ir saņemta
		3. Pavadzīme izrakstīta un nauda nav saņemta
		4. Pavadzīme nav izrakstīta un nauda nav saņemta

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.113	Kas ir operāciju konti?	1. Konti, kuros grāmato uzņēmuma aktīvus un pasīvus
		2. Konti, kuros grāmato uzņēmuma naudas līdzekļu ienākumus un izdevumus
		3. Konti, kuros grāmato uzņēmuma peļnas un zaudējumu stāvokli
		4. Konti, kuros grāmato uzņēmuma ienākumus un izdevumus
2.114	Kāds ir skaidras naudas lietojuma ierobežojums starp divām juridiskām personām?	1. Līdz 5000 EUR mēnesī
		2. Līdz 7200 EUR mēnesī
		3. Līdz 7800 EUR mēnesī
		4. Līdz 8400 EUR mēnesī
2.115	Kādu nodokli/nodevu var piemērot mikrouzņēmuma nodokļa maksātājs?	1. Mikrouzņēmuma nodokli un pievienotās vērtības nodokli
		2. Mikrouzņēmuma nodokli un uzņēmuma ienākuma nodokli
		3. Mikrouzņēmuma nodokli un uzņēmējdarbības riska nodevu
		4. Mikrouzņēmuma nodokli un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas
2.116	Kādus nodokļu piemēro aprēķinot darba algu?	1. Iedzīvotāju ienākuma nodokli un pievienotās vērtības nodokli
		2. Iedzīvotāju ienākuma nodokli un nekustamā īpašuma nodokli
		3. Iedzīvotāju ienākuma nodokli un valsts sociālās apbrošināšanas obligātās iemaksas
		4. Iedzīvotāju ienākuma nodokli un uzņēmuma ienākuma nodokli
2.117	Kas ir ar uzņēmumu ienākuma nodokli apliekamais objekts?	1. Uzņēmuma bruto peļņa
		2. Uzņēmuma neto peļņa
		3, Uzņēmuma ienākumi
		4. Uzņēmuma izdevumi
2.118	Kāds ir valsts ieņēmuma dienesta galvenais uzdevums?	1. Iekasēt valsts nodokļus, nodevas un citus valsts noteiktos maksājumus noteiktā laikā un pilnā apjomā vadoties no sava budžeta izpildes
		2. Iekasēt valsts nodokļus, nodevas un citus valsts noteiktos maksājumus veicot uzrēķinus uzņēmumiem un iekasējot soda naudas
		3. Saņemt valsts nodokļus, nodevas un citus valsts noteiktos maksājumusu uzticoties uzņēmeju iesniegtajās atskaitēs norādītajam
		4. Iekasēt valsts nodokļus, nodevas un citus valsts noteiktos maksājumus noteiktā laikā un pilnā apjomā saskaņā ar normatīvo aktu prasībām
2.119	Kāda instutūcija kontrolē nodokļu iekasēšanu no uzņēmējiem?	1. Valsts ieņēmumu dienests
		2. Uzņēmēju asociācijas
		3. Uzņēmuma vadītājs
		4. Valsts kontrole

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.120	Kādā gadījumā iespējama situācija, kurā iedzīvotāju ienākuma nodokli maksā ārvalstnieks (nerezidents)?	1. Ja persona tiek nodarbināta Latvijas uzņēmumā, Latvijas struktūrvienībā
		2. Ja persona strādā ārpus Latvijas, bet Eiropas savienības dalībvalstī
		3. Ja persona enoslēdz īres līgumu ar Latvijas pilsoni par dzīvesvietu Latvijā
		4. Ja persona noslēdz laulību līgumu ar Latvijas pilsoni par mantas šķirtību
2.121	Kādas ir spēkā esošās pievienotās vērtības nodokļa likmes Latvijā?	1. 0%; 21% un 22%
		2. 0%; 10% un 21%
		3. 0%; 12% un 21%
		4. 0%, 12% un 22%
2.122	Kādas personas var būt apgādībā darbiniekam?	1. Bērni un nestrādājoši draugi
		2. Bērni un strādājoši laulātie draugi
		3. Bērni un strādājoši vecāki
		4. Bērni un apgādībā esošas personas
2.123	Kādiem darījumiem piemēro pievienotās vērtības nodokļa 0% likmi?	1. Darījumiem starp 2 Latvijas uzņēmumiem, kas abi atrodas Latvijā
		2. Darījumiem starp 2 ES uzņēmumumiem, no kuriem viens atrodas Latvijā, bet otrs – citā ES dalībvalstī
		3. Darījumiem starp 2 uzņēmumumiem, no kuriem viens atrodas Latvijā, bet otrs – ārpus ES dalībvalstīm
		4. Darījumiem starp 2 uzņēmumumiem, kuri abi atrodas ārpus ES
2.124	Kādu pievienotās vērtības nodokļa likmi piemēro izmitināšanas pakalpojumiem iekšzemē?	1. 0%
		2. 10%
		3. 12%
		4. 21%
2.125	Kādu pievienotās vērtības nodokļa likmi piemēro eksportam?	1. 0%
		2. 10%
		3. 12%
		4. 21%
2.126	Kādu pievienotās vērtības nodokļa likmi piemēro rūpniecības preču pārdošanai starp diviem Latvijas uzņēmumiem?	1. 0%
		2. 10%
		3. 12%
		4. 21%
2.127	Kādu nodokļa likme bija jāpiemēro mikrouzņēmuma nodokļa maksātājiem 2014.gadā?	1. 5%
		2. 9%
		3. 12%
		4. 15%
2.128	Nosaukt, cik un kādus darbiniekus drīkst nodarbināt mikrouzņēmuma nodokļa maksātājs?	1. Trīs – vadītājs un divi darbinieki
		2. Četri – vadītājs un trīs darbinieki
		3. Pieci – vadītājs un četri darbinieki
		4. Seši – vadītājs un pieci darbinieki

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
2.129	Mikrouzņēmumu nodokļa likumā ir noteikti kritēriji mikrouzņēmuma nodokļa maksātāja statusa iegūšanai. Kuri kritēriji nosaka mikrouzņēmuma nodokļa maksātāja statusu?	1. Dalībnieki ir tikai fiziskas personas; darbinieku skaits ir līdz 5; apgrozījums līdz 50'000 EUR; valdes locekļi nav darbinieki
		2. Dalībnieki ir tikai fiziskas personas; darbinieku skaits ir līdz 6; apgrozījums līdz 70'000 EUR; valdes locekļi ir arī darbinieki
		3. Dalībnieki ir tikai fiziskas personas; darbinieku skaits ir līdz 5; apgrozījums līdz 100'000 EUR; valdes locekļi nav darbinieki
		4. Dalībnieki ir tikai fiziskas personas; darbinieku skaits ir līdz 5; apgrozījums līdz 100'000 EUR; valdes locekļi ir arī darbinieki
2.130	Kad iespējams iegūt mikrouzņēmuma nodokļa maksātāja statusu?	1. Uzņēmuma reģistrācijas brīdī un līdz tekošā gada 15.decembrim uz nākamo gadu
		2. Uzņēmuma reģistrācijas brīdī un līdz katra pusgada 15.datumam uz nākamo pusgadu
		3. Uzņēmuma reģistrācijas brīdī un līdz katra cetukšņa 15.datumam uz nākamo ceturksni
		4. Uzņēmuma reģistrācijas brīdī un līdz katra mēneša 15.datumam uz nākamo mēnesi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.1	Jēdziena "TIRGUS" definējums no tirgzinību viedokļa ir...	1. Preču un pakalpojumu esošo un potenciālo pircēju un viņu vajadzību kopums
		2. Mehānisms, kas saved kopā pircēju un pārdevēju
		3. Vieta, kur notiek maiņas process starp pircēju un pārdevēju
		4. Nosacījumu kopums, kas nodrošina preču vai pakalpojumu brīvprātīgas maiņas procesu starp pārdevēju un pircēju
3.2	Vajadzības pēc precēm, kas tiek izteiktas naudas formā ir…	1. Vēlmes
		2. Maiņa
		3. Pieprasījums
		4. Alkas
3.3	Tirgzinību pasākumu komplekss (elementi) ir…	1. Komunikāciju pasākumu kopums, lai izplatītu informāciju par uzņēmumu un tā produktiem un motivētu pircēju iepirkties
		2. Darbības komplekss, lai mērķtirgu nodrošinātu ar atbilstošiem produktiem noteiktā laikā, vietā un daudzumā
		3. Pastāvīgi funkcionējoša darbību sistēma, kas vērsta uz informācijas ieguvi, apstrādi un analīzi, lai nodrošinātu atbilstošu lēmumu pieņemšanu tirgzinību jomā
		4. Vadīšanas pasākumu kopums, kurus veic uzņēmums, lai panāktu vēlamo pircēju attieksmi pret piedāvātajiem produktiem
3.4	Tirgzinību galvenie mērķi ir...	1. Noteikt konkurences apstākļus un izstrādāt tiem atbilstošas konkurences stratēģijas
		2. Iegūt informāciju par esošiem un potenciālajiem pircējiem un tirgus attīstības tendencēm
		3. Noteikt esošo un potenciālo pircēju vēlmes un vajadzības un radīt pieprasījumu
		4. Veidot piedāvājumu, vadoties pēc potenciālo pircēju pieprasījuma
3.5	Uzņēmuma tirgzinības vides iekšējais faktors ir: ...	1. Starpnieki
		2. Ražošana
		3. Piegādātāji
		4. Pircēji
3.6	Uzņēmuma tirgzinības ārējās vides tieši ietekmējošais faktors ir...	1. Valsts demogrāfiskais stāvoklis
		2. Sabiedrības ekonomiskais stāvoklis
		3. Piegādātāji
		4. Ražošana
3.7	Uzņēmuma vadība nolemj darboties noteiktos tirgus segmentos un preces ražot speciāli tiem. Kāda mērketinga stratēģija uzņēmumam ir jāizvēlas?	1. Nediferencēto mārketingu
		2. Koncetrēto mārketingu
		3. Stratēģisko mārketingu
		4. Diferencēto mārketingu

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.8	Produkta pozīcija tirgū ir...	1. Stabila produkta īpašību vieta pircēja uztverē
		2. Mārketinga pasākumu īstenošana, kas veido pircēju uzskatus par produktu
		3. Produkta tirgus segmentēšana pēc demogrāfiskajiem raksturlielumiem
		4. Produkta izvietošanas veidi pārdošanas vietas stendā
3.9	Produkta pozīciju nostiprināšana tirgū ir...	1. Stabila produkta īpašību vieta pircēja uztverē
		2. Mārketinga pasākumu īstenošana, kas veido pircēju uzskatus par produktu
		3. Produkta tirgus segmentēšana pēc demogrāfiskajiem raksturlielumiem
		4. Produkta izvietošanas veidi pārdošanas vietas stendā
3.10	Ja draugs aicina reizē ar viņu iegādāties kādu preci, tad, tava pirkuma lēmuma pieņemšanā par minēto preci, viņš ir…	1. Ietekmētājs
		2. Iniciators
		3. Lēmuma pieņēmējs
		4. Pircējs
3.11	Skolas direktors konsultējas ar skolotāju pirms jaunas tāfeles iegādes. Kāda loma šajā situācijā ir skolotājam pirkšanas lēmuma pieņemšanas procesā?	1. Lēmuma pieņēmēja un pircēja.
		2. Iniciatora un kontroliera
		3. Ietekmētāja un patērētāja
		4. Ietekmētāja un kontroliera
3.12	Skolas direktors konsultējas ar skolotājiem pirms jaunu tāfeļu iegādes. Kāda loma šajā situācijā ir skolas direktoram pirkšanas lēmuma pieņemšanas procesā?	1. Lēmuma pieņēmēja un pircēja
		2. Iniciatora un kontroliera
		3. Ietekmētāja un patērētāja
		4. Ietekmētāja un kontroliera
3.13	Pie kuras pircēju rīcību ietekmējošas faktoru grupas pieder – vecums, dzimums, dzīves cikla posms, izglītība, profesija?	1. Pie kultūras faktora
		2. Pie personiskā faktora
		3. Pie sociālā faktora
		4. Pie psiholoģiskā faktora
3.14	Kāpēc marketinga speciālistam jāpārzina vajadzību veidi, to apmierināšanas secība?	1. Lai veidotu statistikas datus, kurus izmanto patērētāju rīcības analīzē un secinātu, vai tie ir apmierināti ar piedāvātām precēm
		2. Jo jāprot paredzēt, kura vajadzība būs noteicošā, pirkuma izvēlē, lai varētu saražot un piedāvāt atbilstošas precēs un pakalpojumus
		3. Lai parādītu savu profesionalitāti pircēju pirkšanas lēmuma pārzināšanā
		4. Lai izveidotu atbilstošu cenu pircēju vajadzībām un vēlmēm un būtu konkurētspējīgi
3.15	Cilvēku grupa ar līdzīgām vēlmēm un vajadzībām, kas sastāda attiecīgā produkta galveno pircēju daļu, ir...	1. Tirgus segments
		2. Pircēji
		3. Patērētāji
		4. Mērķa tirgus.
3.16	Kādu iespēju dod pircēju uztveres kartes sastādīšana?	1. Pozicionēt produkta konkurētspējīgās priekšrocības
		2. Izpētīt pircēju rīcību tirgū
		3. Noteikt pircēju mērķtirgu
		4. Noteikt produkta pieprasītākās lietojuma īpašības

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.17	Kurš no lēmuma pieņemšanas posmiem uzņēmuma tirgū ir primārs?	1.Tehniskās specifikācijas noteikšana
		2.Problēmas atzīšana
		3. Piegādātāju meklējumi
		4. Lēmuma pieņemšana
3.18	Kura nav pirkuma lēmuma pieņemšanas procesa loma uzņēmuma tirgū?	1. Patērētājs
		2. Ietekmētājs
		3. Starpnieks
		4. Lēmuma pieņēmējs
3.19	Kurš no raksturlielumiem attiecas uz personiskiem faktoriem, kas ietekmē pircēju rīcību tirgū?	1. Motivācija
		2. Uztvere
		3. Dzīvesveids
		4. Dzimums
3.20	Kurš no raksturlielumiem attiecas uz psiholoģiskiem faktoriem, kas ietekmē pircēju rīcību tirgū?	1. Motivācija
		2. Dzīvesveids
		3. Rakstura īpašības
		4. Dzimums
3.21	Kurš no minētajiem pirkšanas lēmumu pieņemšanas posmiem patēriņa tirgū ir primārs?	1. Informācijas meklēšana
		2. Alternatīvu vērtējums
		3. Lēmums par pirkumu
		4. Rīcība pēc pirkuma
3.22	Kas ir preces dzīves cikls?	1. Laika posms, kad preci var iegādāties tirgū
		2. Laika posms no preces pirmā eksperimentālā prototipa izveidošanas līdz tās izņemšanai no apgrozības
		3. Laika posms no preces idejas rašanās brīža līdz tās izņemšanai no apgrozības
		4. Preces lietošanas laika posms - no iegādes brīža līdz tās pilnīgam nolietojumam
3.23	Ko uzskata par jaunu preci?	1. Tādu preci, ko par jaunu atzinis patērētājs un, kura apmierina jaunas vajadzības vai labāk apmierina esošās
		2. Tāda prece, kas ir jaunums ražotājam, ir saražota un atrodas uzņēmuma noliktavā gatava pārdošanai
		3. Preci piedāvā tirgum, tā spēj apmierināt vajadzības, pievērst patērētāju uzmanību
		4. Prece veidota pamatojoties uz zinātnes sasniegumiem
3.24	Kādā preces dzīves cikla stadijā atrodas prece, ja tās pārdošanas apjomi strauji pieaug katru mēnesi?	1. Brieduma stadijā
		2. Ieviešanas stadijā
		3. Augšanas stadijā
		4. Krituma stadijā
3.25	Produkta raksturīgās iezīmes ir...	1. Produkta kvalitātes augstākais līmenis salīdzinājumā ar konkurentu produktiem
		2. Uzņēmuma produkta atšķirības no konkurentu produktiem
		3. Produkta spējas īstenot savas patēriņa funkcijas
		4. Produkta ilgmūžība, drošums un precizitāte

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.26	Papildus iesaiņojums ir...	1. Drukāta informācija par produktu
		2. Trauks, vai cita tara, kurā produktu iepilda ražošanas procesā
		3. Materiāls, ko lieto līdz ar sākotnējo iesaiņojumu
		4. Tara, kas nepieciešama fasētu produktu novietošanai, uzglabāšanai
3.27	Kādi ir preču zīmes (markas) lietošanas galvenie iemesli?	1. Tā veicina atpazīstamību un atkārtotu pārdošanu, paaugstina uzticību precei un ietekmi uz patērētāju
		2. Tā pazemina preces cenu, veicina atkārtotu pārdošanu, identificē preci
		3. Tā samazina pārdoto preču apjomu, paaugstina uzticību precei, samazina starpnieku skaitu
		4. Ar to identificē preci, parāda uzņēmuma lielumu un rentabilitāti
3.28	Nosakiet sortimenta veidu, kuru veido dažādu ražotāju līdzīgas preces, kas apmierina vienas un tās pašas vajadzības!	1. Ierobežots sortiments
		2. Piesātināts sortiments
		3. Plašs sortiments
		4. Jaukts sortiments
3.28	Kas veido preces patēriņa izmaksas?	1. Izdevumi, kas saistīti ar preces ražošanas pastāvīgām, mainīgām un apgrozības izmaksām
		2. Izdevumi, kas saistīti ar preces lietošanu
		3. Preces cena, iesaiņojuma izmaksas, pieprasījums
		4. Lietošanas ilgums, veids, preces izmēri
3.30	Kādi faktori veido preču uzglabāšanas apstākļus?	1. Klimatiskie apstākļi, ēku atrašanās vieta un augstums, darbinieku skaits, sanitārais stāvoklis
		2. Gaisa temperatūra, relatīvais gaisa mitrums, ventilācija, apgaismojums un sanitārais stāvoklis
		3. Logu izvietojums, darbinieku kvalifikācija, ēku lielums, grīdas seguma veids un sanitārais stāvoklis
		4. Preču saderība, kvalitātes atbilstība, iesaiņojuma veids, noliktavu telpu lielums un sienu krāsojums
3.31	Kādi faktori ietekmē pārtikas preču kvalitāti?	1. Laika apstākļi, izejvielu kvalitāte, ražotāju vecums un izglītība, pieredze
		2. Izejvielas, tehnoloģiskais process, uzglabāšanas apstākļi, tara un iesaiņojamais materiāls
		3. Izejvielu daudzums, krāsa, atbilstība standartu prasībām, tehnoloģiskā procesa ilgums
		4. Noliktavu lielums, tās darbinieku kvalifikācija, preču pārvadāšanai pieejamā transporta daudzums, taras veidi
3.32	Kas nosaka preču ražotāja nomenklatūras platumu?	1.Preču nosaukumu skaits vienā grupā
		2.Saistība starp dažādām sortimenta grupām, ņemot vērā to pielietojumu, iespējamos sadales kanālus
		3.Preču iesaiņojuma noformējuma, krāsas un garšas daudzveidība
		4.Sortimenta grupu skaits, kuras ražo viens uzņēmums

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.33	Kas veido preču nomenklatūru?	1. Noteikta veida izejvielas un standartā noteikta ražošanas tehnoloģija
		2. Universāls iesaiņojuma veids, atbilstošs marķējums un preču zīmes.
		3. Preču grupu kopums, kuru pircējam piedāvā viens pārdevējs.
		4. Noteikta kvalitātes līmeņa preces, atbilstošā iesaiņojumā un šķiras marķējums.
3.34	Pēc kādiem kritērijiem preces iedala veidos, paveidos un šķirās?	1. Pēc formas, krāsas, kvalitātes
		2. Pēc izejvielām, pārdošanas vietas un atbilstības standarta prasībām
		3. Pēc izcelsmes, ražošanas veida, kvalitātes līmeņa un atbilstības standarta prasībām
		4. Pēc funkcijām, iesaiņojuma materiāla, formas un krāsas
3.35	Kāda veida preces tirdzniecībā sauc par gastronomijas precēm?	1. Preces, kuras gatavas lietošanai uzturā bez termiskās apstrādes
		2. Augstas kvalitātes pārtikas preces, īpašā iesaiņojumā
		3. Īpaši sagatavotas pārtikas preces, kurām vēl ir nepieciešama termiskā apstrāde
		4. Šķidras vai viskozas preces apstrādātas ar augstu temperatūru un infrasarkaniem stariem
3.36	Pie kuras pārtikas preču grupas pieder siers?	1. Pie skābpiena produktiem
		2. Pie piena un tā pārstrādes produktiem
		3. Pie biezpiena izstrādājumiem
		4. Pie uztura koncentrātiem
3.37	Pie kuras pārtikas preču grupas pieder kaviārs?	1. Pie uztura koncentrātiem
		2. Pie garšas precēm
		3. Pie zivju konserviem
		4. Pie zivīm un to pārstrādes produktiem
3.38	Pie kuras nepārtikas preču grupas pieder juvelieru izstrādājumi?	1. Pie mājsaimniecības precēm
		2. Pie galantērijas precēm
		3. Pie kultūras precēm
		4. Pie parfīmērijas un kosmētikas precēm
3.39	Pie kuras nepārtikas preču grupas pieder galda klāšanas priekšmeti?	1. Pie mājsaimniecības precēm
		2. Pie galantērijas precēm
		3. Pie kultūras precēm
		4. Pie precēm mājai
3.40	Kas ir nepārtikas preču kvalitāte?	1. Preces ārējā izskata īpašības, atbilstoša preču zīme
		2. Produkcijas īpašību kopums, kas nodrošina cilvēku vajadzības, atbilstoši šis konkrētās preces lietošanai
		3. Preces īpašības, kas nodrošina tās atbilstību vadošām modes prasībām
		4. Preces spēja pildīt funkcijas, saglabāt tās noteiktos apstākļos , būt viegli transportējamai

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.41	Kāds ir pārtikas preču iesaiņojuma galvenais uzdevums?	1. Pasargāt produktu no mehāniskiem bojājumiem, masu zudumiem, notraipīšanas, sniegt informāciju patērētājiem
		2. Saglabāt preču formu, sniegt informāciju ražotājam, nepiesārņot vidi
		3. Saglabāt kvalitāti jebkuros apstākļos, pārliecināt pircēju par satura priekšrocībām, attēlot ražotāja logo
		4. Atvieglot transportēšanu, preču izkraušanu un iekraušanu, preču uzskaiti, samazināt cenu
3.42	Kura pircēju grupa pēc to attieksmes pret jaunām precēm ir vislielākā?	1. Vēlīnais vairākums
		2. Konservatori
		3. Novatori
		4. Supernovatori
3.43	Sortimenta piesātinātība rāda…	1. Uzņēmuma ražoto produktu veidu dažādību
		2. Kopējo produktu nosaukumu skaitu
		3. Noteikta sortimenta katra produkta veida izgatavošanas variantu skaitu
		4. Cik cieši viena uzņēmuma dažāda sortimenta produkti saskaras
3.44	Sortimenta blīvums rāda...	1. Ražoto preču veidu dažādību noteiktā uzņēmumā
		2. Produktu nosaukumu kopējo skaitu noteiktā uzņēmumā
		3. Dažāda sortimenta preču ciešo saskari noteiktā uzņēmumā
		4. Noteikta sortimenta preču veida izgatavošanas variantu skaitu
3.45	Kas ir produkta diferencēšana?	1. Preces pārdošana dažādām pircēju grupām
		2. Papildus tirgus daļas iegūšana precei
		3. Preces pazīmes veidošana, kas to atšķir no konkurentu produktiem
		4. Preces virzīšana tirgū, kas to atšķir no konkurentu produktiem
3.46	Kurā preces dzīves cikla posmā ir raksturīga nenozīmīga konkurence, zems pārdošanas apjoms, zema vai pat negatīva peļņa un negatīva naudas plūsma?	1. Ieviešanas stadijā
		2. Izaugsmes stadijā
		3. Brieduma stadijā
		4. Krituma stadijā
3.47	Kurā preces dzīves cikla posmā ir raksturīgi jauni konkurenti, ātri augošs pārdošanas apjoms, augoša peļņa un naudas plūsma?	1. Ieviešanas stadijā
		2. Izaugsmes stadijā
		3. Brieduma stadijā
		4. Krituma stadijā
3.48	Kurā preces dzīves cikla posmā ir raksturīga spēcīga konkurence, stabili pārdošanas apjomi, peļņa un naudas plūsma?	1. Ieviešanas stadijā
		2. Izaugsmes stadijā
		3. Brieduma stadijā
		4. Krituma stadijā
3.49	Kurā preces dzīves cikla posmā ir raksturīga konkurences, pārdošanas, peļņas un naudas plūsmas apjomu samazināšanās?	1. Ieviešanas stadijā
		2. Izaugsmes stadijā
		3. Brieduma stadijā
		4. Krituma stadijā

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.50	Kurš no minētajiem preces raksturlielumiem liecina par to, ka pircējs pirms produkta iegādes to var izmēģināt?	1. Novērojamība
		2. Pārbaudāmība
		3. Efekta ātrums
		4. Vienkāršība
3.51	Kurš no minētajiem produkta raksturlielumiem liecina par to, ka pircējam produkta izmantošana un lietošana ir ērta un viegla?	1. Novērojamība
		2. Pārbaudāmība
		3. Efekta ātrums
		4. Vienkāršība
3.52	Kurš no minētajiem produkta raksturlielumiem liecina par to, ka pircējs ātri gūst labumu no produkta, to lietojot?	1. Novērojamība
		2. Pārbaudāmība
		3. Efekta ātrums
		4. Vienkāršība
3.53	Produkti, kurus pircēji rūpīgi izvēlas un vērtē atbilstoši savam priekšstatam par kvalitāti, ir...	1. Ar nodomu pērkamie produkti
		2. Ikdienas pieprasījuma produkti
		3. Īpaša pieprasījuma produkti
		4. Pasīvā pieprasījuma produkti
3.54	Neelastīgs pieprasījums ir tad, ja....	1. Nelielas cenu izmaiņas rezultātā būtiski pieaug pieprasītās preces daudzums un pārdevēja kopējie ieņēmumi palielinās
		2. Pieprasītās preces daudzuma izmaiņu procents ir lielāks nekā šīs preces cenas izmaiņu procents
		3. Pieprasītās preces daudzuma izmaiņu procents ir mazāks nekā šīs preces cenas izmaiņu procents
		4. Cenas samazināšanās rezultātā pieprasītās preces daudzums palielinās tādā mērā, ka pārdevēja kopējie ieņēmumi paliek nemainīgi
3.55	Preces tirgus cenas samazināšanās iemesls var būt...	1. Netiešo nodokļu palielināšanās
		2. Patērētāju ienākumu pieaugums
		3. Tažošanas resursu cenu pazemināšanās
		4. Konkurences samazināšanās preces tirgū
3.56	Kas ir pieprasījuma cenu elastīgums?	1. Cenu veidošanas mērķis
		2. Pieprasījuma jutīgums pret cenu
		3. Cenu palielināšana
		4. Cenu pazemināšana
3.57	Ja tirgū precei ir daudz aizstājēju, tad tās pieprasījums ir...	1. Elastīgs
		2. Neelastīgs
		3. Vienādi elastīgs
		4. Absolūti neelastīgs
3.58	Ja precei ir unikālas īpašības, kas pircējam ļoti svarīgas un precei nav tuvu aizstājeju, tad tās pieprasījums ir...	1. Elastīgs
		2. Neelastīgs
		3. Vienādi elastīgs
		4. Absolūti neelastīgs
3.59	Ja elastīga pieprasījuma preces cenu paaugstina, tad pārdevēja ieņēmumi...	1. Palielinās
		2. Samazinās
		3. Nemainās
		4. Svārstās

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.60	Preces iepirkuma cena ir 6 EUR, tirgotāja uzcenojums ir 1,50 EUR. Šajā gadījumā uzcenojums kā daļa no izmaksām ir...	1. 20%
		2. 25%
		3. 30%
		4. 40%
3.61	Preces iepirkuma cena ir 6 EUR, tirgotāja uzcenojums ir 1,50 EUR. Šajā gadījumā uzcenojums kā daļa no pārdošanas cenas ir...	1. 20%
		2. 25%
		3. 30%
		4. 40%
3.62	Kāda cenu veidošanas metode tiek izmantota, ja paredzēts noteikt vairākas cenas vienai un tai pašai precei, ņemot vērā pircēju tipu un citus faktorus?	1. Preces patēriņvienības metode
		2. Proporcionālo cenu veiodošanas metode
		3. Preces cenas diferencēšanas metode
		4. Gaidāmās peļņas aprēķina metode
3.63	Kāda cenu veidošanas metode tiek izmantota, ja cenu nosaka, galvenokārt pamatojoties uz konkurentu cenām?	1. Preces patēriņvienības metode
		2. Proporcionālo cenu veiodošanas metode
		3. Preces cenas diferencēšanas metode
		4. Gaidāmās peļņas aprēķina metode
3.64	Tirgus iegūšanas cena parasti tiek noteikta...	1. Augstāka par konkurentu cenām
		2. Līdzvērtīga konkurentu cenām
		3. Zemāka par konkurentu cenām
		4. Neatkarīgi no konkurentu cenām
3.65	Skonto atlaides dod tiem pircējiem, kuri...	1. Pērk preci lielos daudzumos
		2. Pērk vienu preces vienību
		2. Samaksā par pirkumu pirms termiņa
		4. Samaksā par pirkumu noteiktajā termiņā
3.66	Ko nozīmē nokrejošanas cenu politika?	1. Sezonas izpārdošanas cenas noteikšana precēm
		2. Paaugstinātu cenu noteikšana jaunām precēm
		3. Paaugstinātu cenu noteikšana precei krituma periodā
		4. Minimālās cenas noteikšana tirgus iekarošanai
3.67	Kurš no faktoriem nosaka preces minimālo cenu?	1. Tirgus ietilpība
		2. Pieprasījuma elastīgums
		3. Preces ražošanas izmaksas
		4. Konkurentu cenas
3.68	Kurš faktors var būt par iemeslu preces cenas paaugstināšanai?	1. Pārdevēja tirgus daļas samazināšanās
		2. Preces ražošanas apjoma palielināšana
		3. Preces ražošanas izejvielu cenu palielināšanās
		4. Nepietiekama uzņēmu.ma ražošanas jaudu noslodze
3.69	Kā sauc atlaidi no preces cenas, ja saskaņā ar pirkuma līgumu samaksa izdarīta skaidrā naudā vai pirms termiņa?	1. Procenti
		2. Bonuss
		3. Skonto
		4. Delkrēdere

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.70	Kas ir bezzaudējumu cena?	1. Pārdošanas cena, kas nodrošina peļņu
		2. Pārdošanas cena, kas rada zaudējumus
		3. Pārdošanas cena, kas nosedz visas izmaksas
		4. Pārdošanas cena, kas nosedz mainīgās izmaksas
3.71	Ar ko atšķiras zemu cenu stratēģija no sezonas izpārdošanas cenām?	1. Ar pieprasījumu
		2. Ar cenu lielumu
		3. Ar darbības ilgumu
		4. Ar uzcenojumu
3.72	Kādu faktoru izpildīšanās gadījumā uzņēmumam ir izdevīgi lietot tirgus iegūšanas cenu politiku?	1. Preces pieprasījuma cenas eleasība ir augsta, pašizmaksa strauji samazinās
		2. Preces pieprasījums attiecībā pret cenu ir neelastīgs, pašizmaksu grūti samazināt
		3. Preces pieprasījuma cenas elastība ir augsta, pašizmaksu grūti samazināt
		3. Preces pieprasījuma cenas elastība ir augsta, ražošanas izmaksām tendence augt
3.73	Ar ko jāsāk cenu stratēģijas veidošana?	1. Ar pieprasījuma noteikšanu
		2. Ar mērķa noteikšanu
		3. Ar izmaksu noteikšanu
		4. Ar metodes izvēli
3.74	Kādos gadījumos pielieto augstu cenu stratēģiju?	1. Lai palielinātu pārdošanas apjomu
		2. Lai nodrošinātu uzņēmuma izdzīvošanu
		3. Lai paaustinātu preces prestižu
		4. Lai iegūtu maksimālo tirgus daļu
3.75	Kurā no tirgus modeļiem cenu pilnībā nosaka tirgus pieprasījums un piedāvājums?	1. Monopolā
		2. Monopolistiskajā konkurencē
		3. Pilnīgajā konkurencē
		4. Oligopolā
3.76	Starpnieks, kuram nepieder īpašuma tiesības uz precēm, bet kurš kārto darījumus, saistītus ar preces īpašumtiesību nodošanu, ir...	1. Aģents
		2. Mazumtirgotājs
		3. Vairumtirgotājs
		4. Ražotājs
3.77	Kurā no sadales veidiem, ņemot vērā intensitāti, ražotājs izvēlas tikai dažus starpniekus, kaut arī ar preču pārdošanu vēlas nodarboties vairāki?	1. Intensīvā
		2. Ekskluzīvā
		3. Selektīvā
		4. Saliktā
3.78	Sadales intensitāte norāda, cik...	1. Bieži tiek piegādāta prece pa sadales kanāliem
		2. Lielos apjomos tiek piegādāta prece pa sadales kanāliem
		3. Starpnieku tiek izmantoti sadales kanālā noteiktā teritorijā
		4. Starpnieku pavisam ražotājs izmanto preces sadalei
3.79	Kurā no mazumtirdzniecības veidiem **bez preču uzglabāšanas** ietilpst arī tiešais pasts, mazumtirdzniecība ar katalogu starpniecību, iepirkšanās ar TV palīdzību?	1. Tiešā pārdošana
		2. Tiešais mārketings
		3. Telemārketings
		4. Elektroniskā tirdzniecība

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.80	Kas jāņem vērā starpniekam, iepērkot preces?	1. Cenas, transporta tips, piegādātāju vecums un profesija
		2. Iepirkšanās noteikumi, sortimenta veids, cenas, starpnieka ārējais izskats
		3. Cenas, piegādātāju firmas, iepirkšanas noteikumi, sortimenta veids
		4. Transporta veids, preces iesaiņojums, piegādātāja kvalifikācija, nodokļa lielums
3.81	Sadale ir...	1. Darbība/pasākumu kopums, ko veic uzņēmums, veidojot un virzot preču plūsmu pie patērētāja
		2. Viens no iespējamiem tirgus iekarošanas variantiem
		3. Preces dzīvescikla stadiju vadīšana un kontrole
		4. Paņēmienu kopums, kuru pielieto visā preces dzīves cikla laikā
3.82	Sadales kanāli mārketingā ir....	1. Izstrādāti preču pārvietošanas maršruti no ražotāja līdz patērētājam
		2. Preces nogādes sistēma no ražotāja līdz patērētājam
		3. Preces patēriņa sistēma pa atsevišķām patērētāju grupām
		4. Preces piegāde pircējam no tirgošanas vietas
3.83	Ja sadales kanāls sastāv no ražotāja, kurš realizē produktus tieši patērētājiem, tad tas ir...	1. Viena līmeņa kanāls
		2. Nulles līmeņa kanāls
		3. Divu līmeņu kanāls
		4. Trīs līmeņu kanāls
3.84	Preču sadales politika paredz preču sadales plānošanu pēc...	1. Pircēju atrašanās vietas
		2. Pieejamām izejvielām un darbaspēka resursiem
		3. Noteikta grafika
		4. Tiešās, netiešās, kombinētās metodes
3.85	Pareizi organizēta preču sadale nodrošina uzņēmumam...	1. Maksimālas peļņas iespējas jebkurā situācijā
		2. Apstākļus, lai prece būtu tur, kur tā tiek pieprasīta noteiktā laikā, daudzumā un kvalitātē
		3. Iespēju transportēt, uzglabāt, sadalīt preces patērētājiem ar minimālām izmaksām
		4. Iespēju veikt precīzu un pilnīgu komplekso tirgus izpēti
3.86	No pasūtītāja viedokļa visātrākais transporta veids ir...	1. Autotransports
		2. Cauruļvada transports
		3. Ūdenstransports
		4. Gaisa transports
3.87	No pasūtītāja viedokļa vismazāk izdevumu (uz 1t) ir...	1. Ūdenstransportam
		2. Dzelzceļam
		3. Autotransportam
		4. Gaisa transportam
3.88	Sadales kanāls sastāv no neatkarīga ražotāja, neatkarīgiem vairumtirgotājiem un mazumtirgotājiem. Tas ir...	1. Tradicionālais sadales kanāls
		2. Vertikālā mārketinga sistēma
		3. Horizontālā mārketinga sistēma
		4. Daudzkanālu mārketinga sistēma

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.89	Sadales kanālu profesionāli vada un plāno centralizēti. Tas ir....	1. Tradicionālais sadales kanāls
		2. Vertikālā mārketinga sistēma
		3. Horizontālā mārketinga sistēma
		4. Daudzkanālu mārketinga sistēma
3.90	Neatkarīgo mazumtirgotāju apvienību grupas, kuras palīdz izdzīvot konkurences cīņā ar lieliem uzņēmumiem ir...	1. Mazumtirgotāju kooperatīvi
		2. Tirdzniecības privilēģiju turētāju organizācija
		3. Brīvprātīgas mazumtirgotāju grupas vairumtirgotāju vadībā
		4. Tirdzniecības un rūpniecības kamera
3.91	Uzņēmumi, kuri darbojas ārpus sadales pamatkanāliem, ir...	1. Tie, kas cenšas iekļūt kanālā
		2. Kanālu papildinošie
		3. Kanālu apejošie
		4. Ārējie inovatori
3.92	Faktors, kas nav pamatā sadales kanālu darbībai, ir...	1. Produktu raksturojums
		2. Starpnieku raksturojums
		3. Uzņēmuma raksturojums
		4. Vadītāja raksturojums
3.93	Sadales kanālu vadīšana ietver sadales kanālu...	1. Dalībnieku atlasi, motivēšanu, darbības novērtēšanu, personiskos sakarus
		2. Dalībnieku motivēšanu, darbības novērtēšanu, personiskos sakarus
		3. Dalībnieku atlasi, motivēšanu, darbības novērtēšanu
		4. Dalībnieku atlasi, darbības novērtēšanu, uzņēmuma raksturojumu
3.94	Kādi no nosauktajiem noieta veicināšanas instrumentiem ir visvairāk atbilstoši, lai nodrošinātu regulāras iegādes patēriņa preces atkārtotu pirkumu?	1. Kuponi uz iepakojuma
		2. Bezmaksas paraugi
		3. Bezmaksas kuponu izplatīšana katrā adresē
		4. Preces paraugu demonstrācija
3.95	Uz ko vērstas galvenās mārketinga darbības preces dzīves cikla ieviešanas posmā?	1. Informēšana par preci
		2. Markas priekšrocību veidošana
		3. Markas piekrišanas veidošana
		4. Selektīva iedarbība vai samazināšana
3.96	Uz ko vērstas galvenās mārketinga darbības preces dzīves cikla izaugsmes posmā?	1. Informēšana par preci
		2. Markas priekšrocību veidošana
		3. Markas piekrišanas veidošana
		4. Selektīva iedarbība vai samazināšana
3.97	Uz ko vērstas galvenās mārketinga darbības preces dzīves cikla brieduma posmā?	1. Informēšana par preci
		2. Markas priekšrocību veidošana
		3. Markas piekrišanas veidošana
		4. Selektīva iedarbība vai samazināšana
3.98	Uz ko vērstas galvenās mārketinga darbības preces dzīves cikla krituma posmā?	1. Informēšana par preci
		2. Markas priekšrocību veidošana
		3. Markas piekrišanas veidošana
		4. Selektīva iedarbība vai samazināšana

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.99	Kādam jābūt virzīšanas raksturam preces dzīves cikla ieviešanas posmā?	1. Informējošam
		2. Pārliecinošam
		3. Agresīvam
		4. Atgādinošam
3.100	Kādam jābūt virzīšanas raksturam preces dzīves cikla izaugsmes posmā?	1. Informējošam
		2. Pārliecinošam
		3. Agresīvam
		4. Atgādinošam.
3.101	Kādam jābūt virzīšanas raksturam preces dzīves cikla brieduma posmā?	1. Informējošam
		2. Pārliecinošam
		3. Agresīvam
		4. Atgādinošam
3.102	Kādam jābūt virzīšanas raksturam preces dzīves cikla krituma posmā?	1. Informējošam
		2. Pārliecinošam
		3. Agresīvam
		4. Atgādinošam
3.103	Kurš no minētiem produkta virzības pasākumiem būtu vispiemērotākais precei, kura atrodas dzīves cikla ieviešanas stadijā?	1. Tiešā pārdošana
		2. Reklāma, noieta veicināšana
		3. Sponsorēšana
		4. Publicitāte
3.104	Kurš no minētiem produkta virzības pasākumiem būtu vispiemērotākais precei, kura atrodas dzīves cikla izaugsmes stadijā?	1. Tiešā pārdošana
		2. Reklāma, noieta veicināšana
		3. Sponsorēšana
		4. Publicitāte
3.105	Kurš no minētiem produkta virzības pasākumiem būtu vispiemērotākais precei, kura atrodas dzīves cikla brieduma stadijā?	1. Tiešā pārdošana
		2. Reklāma, noieta veicināšana
		3. Sponsorēšana
		4. Publicitāte
3.106	Kurš no minētiem produkta virzības pasākumiem būtu vispiemērotākais precei, kura atrodas dzīves cikla krituma stadijā?	1. Tiešā pārdošana
		2. Reklāma, noieta veicināšana
		3. Sponsorēšana
		4. Publicitāte
3.107	Kura no minētām aktivitātēm attiecas uz publicitāti (sabiedriskās domas veidošanu)?	1. Maksas reklāma televīzijā
		2. Jauna iesaiņojuma radīšana
		3. Preces degustācijas organizēšana vietējā veikalā
		4. Sabiedrisko pasākumu atbalstīšana
3.108	Kādi no zemāk nosauktiem noieta veicināšanas instrumentiem ir visvairāk atbilstoši, lai nodrošinātu jauna kosmētiskā līdzekļa iegādi?	1.Kuponi uz iepakojuma
		2. Bezmaksas paraugi
		3. Bezmaksas kuponu izplatīšana katrā adresē
		4. Preces paraugu demonstrācija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.109	Par labu reklāmu var uzskatīt tādu reklāmu, …	1. Kura saņēmusi godalgu festivālā "Golden Hammer"
		2. Kuru atpazīst patērētāji
		3. Kura patīk patērētājiem
		4. Kurā patērētāji atpazīst tajā reklamēto preci
3.110	Kurš apgalvojums ir patiess?	1. Reklāma spēj atrisināt visus preces pārdošanas jautājumus
		2. Reklāma ir vienīgais paņēmiens, kā visefektīvāk uzrunāt mērķauditoriju
		3. Reklāma spēj pievērst patērētāja uzmanību konkrētām lietām
		4. Realizācijas veicināšana vislielākajā mērā atkarīga tieši no reklāmas
3.111	Reklāmas pirmsākumi meklējami...	1. Jau pirms mūsu ēras
		2. Mūsu ēras sākumā
		3. Viduslaikos
		4. Feodālajā iekārtā
3.112	Kas ir komunikācijas process?	1. Process, kurā personība demonstrē prasmi pasniegt sevi
		2. Reklāmas paziņojums presē
		3. Divpusējs process, kurā ar vispārēju simbolu palīdzību tiek veikta domu apmaiņa starp cilvēkiem
		4. Informācija pircējam par preču un pakalpojumu īpašībām un cenu
3.113	Kas ir reklāma?	1. Bezmaksas informācija pircējam par preču un pakalpojumu īpašībām un cenu
		2. Īpašs komunikācijas veids, ko kompānijas vai personas izmanto informācijas izplatīšanai par precēm un pakalpojumiem ar maksas līdzekļu starpniecību
		3. Īpašs komunikācijas veids, ko kompānijas izmanto, lai palielinātu peļņu, paplašinātu uzņēmumu un darba vietu skaitu valstī
		4. Bezmaksas informācija mazumtirgotājiem un vairumtirgotājiem par jaunām precēm un pakalpojumiem
3.114	Kāda ir reklāmas ***galvenā*** funkcija?	1.Informēt patērētājus
		2. Veidot patērētāju attieksmi
		3. Atgādināt par produktu
		4. Veidot uzņēmuma tēlu
3.115	Apmierināt patērētāja vajadzības un vēlmes ar piedāvātajiem produktiem un pakalpojumiem ir...	1. Reklāmas pārdošanas funkcija
		2. Reklāmas komunikatīvā funkcija
		3. Reklāmas sociālā funkcija
		4. Reklāmas ekonomiskā funkcija
3.116	Kuru no reklāmas veidiem, ņemot vērā mērķi, izmanto preces dzīves cikla augšanas stadijā?	1. Informējošo
		2. Atgādinošo
		3. Pārliecinošo
		4. Mudinošo

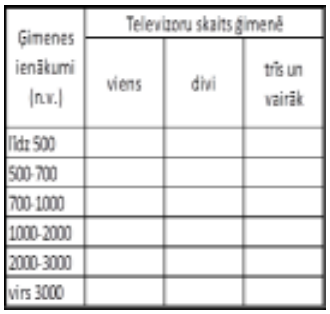
Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.117	Kura no nosauktajām faktoru grupām pieder pie komunikācijas uztveres barjeras?	1. Aklums, atmiņas zudums, varas trūkums organizācijā
		2. Stils, loģika, semantika, fonētika
		3. Saglabāšana, iegaumēšana, redzēšana, dzirdēšana, žesti
		4. Uzmanības īpašības, atlases uztvere, uztveres spēks, atmiņas īpašības
3.118	Atlīdzības (pastāvīgajiem pircējiem) mērķis ir...	1. Stimulēt pieprasījumu
		2. Ātri pārdot produktu krājumus
		3. Veidot labvēlīgu attieksmi pret uzņēmumu
		4. Veidot lojālu pircēju grupu noteiktai produktu markai
3.119	Uz starpniekiem orientēti produktu realizācijas veicināšanas veidi ir...	1. Paraugu izplatīšana
		2. Kuponu piedāvājums
		3. Izmaksu kompensēšana, produktu virzīšanai tirgū
		4. Prēmijas un dāvanas par līgumu noslēgšanu
3.120	Kura produktu realizācijas veicināšanas metode ir orientēta gan uz pircējiem, gan uz starpniekiem, gan uz tirdzniecības personālu?	1. Konkursi
		2. Kuponi
		3. Cenu atlaide
		4. Īpaša reklāma
3.121	Paraugu izplatīšanas trūkums ir tas, ka…	1. Pircējs pievērš uzmanību nevis produktam, bet gan prēmijai
		2. Dažreiz tehniski grūti organizēt paraugu izplatīšanu
		3. Pēc pasākumiem pieprasījums krasi samazinās
		4. Paraugu izplatīšana rada augstas izmaksas uzņēmumiem
3.122	Konkursu un loteriju priekšrocība ir…	1. Potenciālo pircēju piesaistīšana konkrētiem produktiem
		2. Mazs risks pircējiem
		3. Veicina pasūtījumu pieaugumu
		4. Efektīva pieprasījuma stimulēšana
3.123	Prēmijām par pirkumu mērķis ir…	1. Stimulēt pieprasījumu
		2. Ātri pārdot produktu krājumus
		3. Veidot labvēlīgu attieksmi pret uzņēmumu
		4. Veidot lojālo pircēju grupu noteiktai produktu markai
3.124	Produkta investīciju stratēģija "Jautājuma zīmes" raksturojas ar...	1. Nelielu tirgus daļu, kas sola lielu pieaugumu un augstu peļņu, taču sākotnēji nepieciešams liels finansiālo līdzekļu ieguldījums
		2. Jau nesošu peļņu, taču vēl nepieciešamiem finansiāliem līdzekļiem konkurētspējas nodrošināšanai
		3. Lielu tirgus daļu, kas nodrošina izmaksu priekšrocības, dod lielu peļņu un neprasa lielus finansu līdzekļus
		4. Tirgus daļas strauju samazināšanos, produkta deģenerāciju, iekārtu iesaldēšanu vai pārdošanu

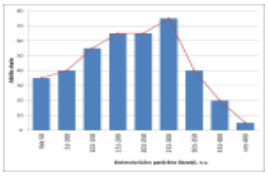
Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.125	Produkta ofensīvā stratēģija "Zvaigznes" raksturojas ar...	1. Nelielu tirgus daļu, kas sola lielu pieaugumu un augstu peļņu, taču sākotnēji nepieciešams liels finansiālo līdzekļu ieguldījums
		2. Jau nesošu peļņu, taču vēl nepieciešamiem finansiāliem līdzekļiem konkurētspējas nodrošināšanai
		3. Lielu tirgus daļu, kas nodrošina izmaksu priekšrocības, dod lielu peļņu un neprasa lielus finansu līdzekļu
		4. Tirgus daļas strauju samazināšanos, produkta deģenerāciju, iekārtu iesaldēšanu vai pārdošanu
3.126	Produkta nosmelšanas stratēģija "Slaucamās govis" raksturojas ar...	1. Nelielu tirgus daļu, kas sola lielu pieaugumu un augstu peļņu, taču sākotnēji nepieciešams liels finansiālo līdzekļu ieguldījums
		2. Jau nesošu peļņu, taču vēl nepieciešamiem finansiāliem līdzekļiem konkurētspējas nodrošināšanai
		3. Lielu tirgus daļu, kas nodrošina izmaksu priekšrocības, dod lielu peļņu un neprasa lielus finansu līdzekļus
		4. Tirgus daļas strauju samazināšanos, produkta deģenerāciju, iekārtu iesaldēšanu vai pārdošanu
3.127	Produkta deinvestīciju stratēģija "Suņi" raksturojas ar…	1. Nelielu tirgus daļu, kas sola lielu pieaugumu un augstu peļņu, taču sākotnēji nepieciešams liels finansiālo līdzekļu ieguldījums
		2. Jau nesošu peļņu, taču vēl nepieciešamiem finansiāliem līdzekļiem konkurētspējas nodrošināšanai
		3. Lielu tirgus daļu, kas nodrošina izmaksu priekšrocības, dod lielu peļņu un neprasa lielus finansu līdzekļus
		4. Tirgus daļas strauju samazināšanos, produkta deģenerāciju, iekārtu iesaldēšanu vai pārdošanu
3.128	Kāda koncepcija paredz, ka pircējs dos priekšroku produkcijas plašai pieejamībai un zemai cenai?	1. "Preču" koncepcija
		2. "Ražošanas pilnveidošanas" koncepcija
		3. "Tradicionālā mārketinga" koncepcija
		4. "Sociālā mārketinga" koncepcija
3.129	Kāda koncepcija paredz, ka pircējs dos priekšroku preces labākai kvalitātei?	1. "Preču" koncepcija
		2. "Ražošanas pilnveidošanas vai produkcijas" koncepcija
		3. "Tradicionālā mārketinga" koncepcija
		4. "Sociālā mārketinga" koncepcija
3.130	"Pārdošanas" koncepcijas uzdevums ir...	1. Sasniegt noteiktu preču realizācijas apjomu
		2. Nodrošināt sabiedrības labklājību
		3. Preču augstas kvalitātes sasniegšana
		4. Ražošanas efektivitātes paaugstināšana
3.131	Ja uzņēmējs par uzdevumu izvirza noteiktas patērētāju grupas vajadzību apmierināšanu, tad viņš vadās pēc …	1. "Preču koncepcijas" principiem
		2. "Tradicionālā mārketinga koncepcijas" principiem
		3. "Pārdošanas koncepcijas" principiem
		4. "Sociālā mārketinga koncepcijas" principiem

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
3.132	Sociālā mārketinga koncepcijā mārketinga speciālistiem ir jāuzņemas atbildība par…	1. Efektīvu ražošanas procesa nodrošināšanu
		2. Uzņēmuma darbības ietekmi uz sabiedrības labklājību ilgākā laika posmā
		3. Jaunāko tehnoloģiju izmantošanu modernu, sarežģītu un vispusīgu produktu izstrādē
		4. Jebkuru savas nozares produktu, ko iegādājas pircējs
3.133	Kas ir uzņēmuma darbības koncepcija?	1. Uzņēmuma filozofija, uz kuras principiem balstās tā darbība
		2. Tas pats, kas mārketinga vai tirgzinību komplekss
		3. Uzņēmuma ilgtermiņa mērķu formulēšana
		4. Tas pats, kas uzņēmuma misija un vīzija
3.134	Kurš no minētajiem mārketinga veidiem atbilst negatīvam pieprasījumam?	1. Attīstošais mārketings
		2. Remārketings
		3. Konversiāls mārketings
		4. Demārketings
3.135	Ja kādai precei vai pakalpojumam ir pārmērīgs pieprasījums, tad speciālisti iesaka lietot…	1. Antimārketingu
		2. Demārketingu
		3. Remārketingu
		4. Konversiālo mārketingu
3.136	Ja patērētājiem ir vajadzība pēc kādām noteiktām precēm, bet ražotāji vēl šīs preces nepiedāvā, tad mārketinga veids ir…	1. Sinhro- vai sabalansēts mārketings
		2. Uz patērētāju virzītais attīstošais mārketings
		3. Uz ražošanas attīstību virzīts mārketings
		4. Atbalstošs mārketings
3.137	Ja uzņēmums nolemj darboties divos (vai vairākos) tirgus segmentos, un katram tirgus segmentam attīsta dažādus produktus un/vai mārketinga programmas, tad šo risinājumu var raksturot kā…	1. Apvienoto mārketingu
		2. Diferencēto mārketingu
		3. Koncentrēto mārketingu
		4. Nediferencēto mārketingu
3.138	Ja pircējs ir ar mieru maksāt dārgāk par augstu kvalitāti, tad lietderīgi īstenot …	1. Preču pilnveidošanas koncepciju
		2. Pārdošanas intensifikācijas koncepciju
		3. Tirgzinības(pircēju) koncepciju
		4. Ražošanas pilnveidošanas koncepciju
3.139	Ja produkcijas vienības cena ir augsta un to var pazemināt, ceļot darba ražīgumu, tad lietderīgi īstenot …	1. Preču pilnveidošanas koncepciju
		2. Pārdošanas intensifikācijas koncepciju
		3. Tirgzinības(pircēju) koncepciju
		4. Ražošanas pilnveidošanas koncepciju
3.140	Kura mārketinga koncepcija paredz pircēju vajadzību un viņu reālo vērtējumu noteikšanu un ražošanas pielāgošanu šīm vajadzībām un vērtējumiem?	1. Preču pilnveidošanas koncepcija
		2. Pārdošanas intensifikācijas koncepcija
		3. Tirgzinības (pircēju) koncepcija
		4. Sociāli ētiskās tirgzinības koncepcija

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.1	Mārketinga pētījumos mehāniska nejaušā izlase nozīmē...	1. Katram pilsētas iedzīvotājam ir vienlīdzīgas izredzes kļūt par aptaujas objektu
		2. Pilsētas iedzīvotājus sadala grupās pēc dažādām pazīmēm un veic aptauju no katras grupas
		3. Pilsētas iedzīvotājus sadala grupās un veic izlases aptauju no katras grupas
		4. Pilsētas iedzīvotājus sadala grupās, kuras pēc tam vēlreiz sadala grupās pēc dažādām pazīmēm un veic izlases aptauju.
4.2	Tiek veikts pētījums par atmosfēras temperatūras izmaiņām. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.3	Tiek veikts pētījums par ražas apjomiem dažādos Latvijas novados. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.4	Tiek veikts pētījums skolā par audzēkņu augumu garumiem. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.5	Tiek veikts pētījums par skaistumkonkursa rezultātiem. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.6	Tiek veikts pētījums par visizplatītākām profesijām Latvijā. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.7	Tiek veikts pētījums par mirstības cēloņiem (klīniskā diagonoze). Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.8	Tiek veikts pētījums skolā par audzēkņu sekmēm. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.9	Tiek veikts pētījums par skolēnu intelekta testa rezultātiem. Pēc kādas mērījumu skalas jāvērtē pazīme?	1. Nominālās skalas
		2. Pakāpes skalas
		3. Intervālu skalas
		4. Relatīvās skalas
4.10	Nominālā mērījuma līmeņa datus...	1. Nevar mērīt, bet var fiksēt
		2. Drīkst saskaitīt un atņemt
		3. Drīkst saskaitīt un atņemt, reizināt un dalīt
		4. Var ranžēt no max līdz min vērtībai

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.11	Pakāpes mērījuma līmeņa datus...	1. Nevar mērīt, bet var fiksēt
		2. Drīkst saskaitīt un atņemt
		3. Drīkst saskaitīt un atņemt, reizināt un dalīt
		4. Var ranžēt no max līdz min vērtībai
4.12	Intervāla mērījuma līmeņa datus...	1. Nevar mērīt, bet var fiksēt, izmantojot saskaitīšanu
		2. Drīkst salīdzināt, izmantojot saskaitīšanu un atņemšanu
		3. Drīkst saskaitīt un atņemt, reizināt un dalīt
		4. Var ranžēt no max līdz min vērtībai
4.13	Relatīvā mērījuma līmeņa datus...	1. Nevar mērīt, bet var fiksēt
		2. Drīkst saskaitīt un atņemt
		3. Drīkst saskaitīt un atņemt, reizināt un dalīt
		4. Var ranžēt no max līdz min vērtībai
4.14	Kuri no minētiem statistikas datiem ir diskrēti?	1. Alga – 200,86 EUR, svars – 83,259 kg
		2. Krāsa – sarkans, izglītība – augstākā
		3. Vecums – 28 gadi, darba stāžs – 10 gadi
		4. Dzīvokļa Nr. – 52, reģistrācijas Nr. 2523/38
4.15	Kuri no minētiem statistikas datiem ir atributīvi?	1. Alga – 200,86 EUR, svars – 83,259 kg
		2. Krāsa – sarkans, izglītība – augstākā
		3. Vecums – 28 gadi, darba stāžs – 10 gadi
		4. Dzīvokļa Nr. – 52, reģistrācijas Nr. 2523/38
4.16	Kuri no minētiem statistikas datiem ir nepārtraukti?	1. Alga – 200,86 EUR, svars – 83,259 kg
		2. Krāsa – sarkans, izglītība – augstākā
		3. Vecums – 28 gadi, darba stāžs – 10 gadi
		4. Dzīvokļa Nr. – 52, reģistrācijas Nr. 2523/38
4.17	Kuri no minētiem statistikas datiem ir kvalitatīvi?	1. Alga – 200,86 EUR, svars – 83,259 kg
		2. Attālums – 14 km, kvadratūra – 200 m^2
		3. Vecums – 28 gadi, darba stāžs – 10 gadi
		4. Dzīvokļa Nr.– 52, reģistrācijas Nr. 2523/38
4.18	"Patiesā nulles vērtība" proporcionālā datu mērījumu skalā nozīmē, ka...	1. Datiem nav nulles vērtības
		2. Dati ar nulles vērtību liecina par to, ka objektam nav statistiskas vērtības
		3. Dati ar nulles vērtību liecina par to, ka objekts nav izmērāms
		4.Dati ar nulles vērtību liecina par objekta vai parādības neesamību
4.19	Lai noskaidrotu, kādas skolas audzēkņu viedokli par skolotāju profesionalitāti, jāizlozē 10 šīs skolas audzēkņu grupas un jāaptaujā visi audzēkņi no šīm grupām. Ģenerālkopa sastāv...	1. Tikai no visiem skolas audzēkņiem
		2. Tikai no visiem skolas skolotājiem
		3. Tikai no izvēlēto 10 grupu visiem audzēkņiem
		4. No visiem Latvijas skolu audzēkņiem
4.20	Lai noskaidrotu, kāda ir profesionālās izglītības sistēma Latvijā, ir nolemts aptaujāt 320 aprofesionālo skolu audzēkņus no piecām Latvijas profesionālām izglītības iestādēm. Skaitlis 320 šajā kontekstā ir…	1. Ģenerālkopas apjoms
		2. Izlases apjoms
		3. Statistiskais rādītājs
		4. Pētāmās pazīmes vērtība

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.21	Pazīmes vērtība, kas visbiežāk parādās salīdzinājumā ar citām šīs pazīmes vērtībām, ir…	1. Moda 2. Mediāna 3. Kvartile 4. Vidējā vērtība
4.22	Statistiskais rādītājs, kas raksturo pazīmes vērtību, kas ieņem vidējo pozīciju ranžētā dotās pazīmes vērtību rindā, ir…	1. Moda 2. Mediāna 3. Kvartile 4. Vidējā kvadrātiskā novirze
4.23	Lai ātri noteiktu to novērojuma %, kura daudzums mazāks vai vienāds ar novērojumu daudzumu, kas ir virs vai zem noteiktās vērtības, var izmantot…	1. Histogrammu 2. Poligonu 3. Kumulatīvo (uzkrāto) biežumu 4. Absolūto biežumu
	Statistiskais rādītājs, kas raksturo respondentu vai atbilžu nesakritības līmeni ir…	1. Moda 2. Mediāna 3. Variācijas koeficients 4. Relatīvā lineārā novirze
4.25	Kā sauc dotās tabulas veidu?  	1. Vienkārša tabula 2. Krostabula 3. Kompleksa tabula 4. Viendimensijas tabula
4.26	Analīzi, kas balstās uz statistikas procedūru izmantošanu (piemēram, hipotēžu pārbaude) ar mērķi attiecināt iegūtos rezultātus uz visu ģenerālkopu, sauc par…	1. Secinošo analīzi 2. Dinamikas rindu analīzi 3. Dispersijas analīzi 4. Savstarpējo sakarību analīzi
4.27	Tādu statistisko lielumu, kā vidējo vērtību (vidējo), modas, vidējā kvadrātiskā novirze, variācijas diapazons, izmantošana ir pamatā...	1. Savstarpējo sakarību analīzei 2. Dinamikas rindu analīzei 3. Dispersijas analīzei 4. Deskriptīvai vai aprakstošai analīzei
4.28	Katras pazīmes vērtības gadījumu skaitu katrā izvēlētā vērtības diapazonā, var noteikt izmantojot…	1. Biežumu sadalījumu 2. Variācijas amplitūdu 3. Vidējo kvadrātisko novirzi 4. Kumulatīvo biežuma sadalījumu

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.29	Diagrammā redzamas respondentu sadalījuma pēc naudas daudzuma patēriņa elektroierīču iegādei histogramma un poligons. Kāda ir sadalījuma moda? 	1. 60 respondenti 2. 75 respondenti 3. No 151-250 n.v 4. No 251-300 n.v
4.30	Dinamikas rindu metode ir virzīta uz...	1. Divu grupu (piemēram, divi tirgus segmenti) pētījuma rezultātu salīdzināšanu, lai noteiktu, kādā mērā viņu uzvedības atšķiras 2. Sistemātisku saikņu (to virzību un intensitāti) starp mainīgajiem lielumiem (piemēram, starp reklāmas izmaksām un pārdošanas apjomu) noteikšanu 3. Notikumu attīstības nākotnē (piemēram, izmantojot laikrindu analīzi) prognozi 4. Atkarīgā mainīgā faktora vērtības prognozēšanu pie izvēlētā neatkarīgā mainīgā faktora vērtības (piemēram, izmantojot interpolācijas un ekstrapolācijas metodes)
4.31	Kuros gadījumos līniju diagrammas izmantojums ir visefektīvākais?	1. Kad nepieciešams uzskatāmi parādīt relatīvos lielumus vai akcentēt uzmanību uz pazīmes statistisku salīdzinājumu noteiktos laika momentos 2. Kad nepieciešams demonstrēt laika rindas dinamiskās saiknes un svārstības 3. Kad nepieciešams parādīt noteiktu sektoru relatīvo svaru un to izmaiņu laikā 4. Kad nepieciešams uzskatāmi parādīt pazīmes vērtības svārstības ap vidējo vai normatīvo lielumu laikā
4.32	Rezultatīvās pazīmes atkarības no faktoriālās pazīmes statistiskās modelēšanas metode, ir...	1. Regresijas analīze 2. Paralēlo rindu analīze 3. Klāsteru analīze 4. Kontent-analīze
4.33	Elementu kopa, no kuras tiek atlasīti «paraugi» izpētei un kas atbilst noteiktiem norādītiem kritērijiem, ir...	1. Izlase 2. Ģenerālkopa 3. Panelis 4. Vienkārša kopa
4.34	Izlases īpašība, kas ļauj tai būt par ģenerālās kopas modeli (pārstāvēt ģenerālo kopu) balstoties uz tām pazīmēm, kas tiek pētītas, ir...	1. Sistemātiskums 2. Ticamība 3. Efektivitāte 4. Reprezentativitāte
4.35	Varbūtības izlases metode, kas paredz aprēķina soļa (intervāls) izvēli izlases formēšanā, ir...	1. Gadījumizlase vai izlase ar izlozi 2. Nejaušo skaitļu tabulu metode 3. Sistemātiskās (mehāniskās) atlases metode 4. Sērijveida, ligzdveida, jeb klāsteru

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.36	Dažādu izlases formēšanas metožu paralēla izmantošana, kas balstīta uz pakāpenisku tās objektu atlasi, ir...	1. Proporcionālā atlases metode
		2. Stratificētā atlases metode
		3. Kvotu atlases metode
		4. Daudzpakāpju atlases metode
4.37	Varbūtības izlases galvenais nosacījums ir, ka jābūt…	1. Ģenerālkopas elementu pilnam sarakstam
		2. Respondentu piekrišanai piedalīties aptaujā
		3. Aptaujas dalībnieku sarakstam
		4. Izteikti lielai ģenerālkopai
4.38	Mārketinga pētījumos ar izlases kļūdu saprot novirzi (atšķirību) starp rādītājiem, kas...	1. Iegūti no izlases un patiesiem ģenerālkopas rādītājiem
		2. Iegūti no esošā un iepriekšējā pētījuma
		3. Iegūti no varbūtīgās un nevarbūtīgās izlases
		4. Iegūti no dažādiem rādītājiem un ģenerālkopas izlases
4.39	Izlases veidošanas metode, kas paredz tādu izlases vienību (respondentu) atlasi, kas var sniegt visprecīzāko informāciju, ir...	1. Ērtā izlase (pēc pieejamības)
		2. Sniega lavīnas metode
		3. Kvotu metode
		4. Speciālā izlase (pēc ieskatiem, nodoma)
4.40	Ja pētnieks izmanto gadījuma izlasi, pamatojoties uz ģenerālās kopas skaitliskiem raksturojumiem, tad...	1. Izlases apjoma noteikšana ir balstīta uz ticamības intervāla un vidējās kvadrātiskās kļūdas noteikšanu
		2. Nevar tieši aprēķināt izlases kļūdu un noteikt ticamības līmeni
		3. Izlasi veido proporcionāli ģenerālkopas apjomam
		4. Izlasi veido, izmantojot iepriekšējos pētījumos gūto pieredzi
4.41	Izlases veidošanas metode, kas pamatojas uz ģenerālās kopas sadalīšanu slāņos, kuros pēc tam vienību atlasi veic katras grupas ietvaros atsevišķi, parasti izmantojot vienkāršas gadījumizlases vai mehāniskās izlases paņēmienu, ir...	1. Daudzfāžu izlase
		2. Daudzpakāpju izlase
		3. Stratificētā jeb tipoloģiskā izlase
		4. Racionālo apakšgrupu izlase
4.42	Kuros gadījumos laukumu diagrammas izmantojums ir visefektīvākais?	1. Kad nepieciešams uzskatāmi parādīt relatīvos lielumus vai akcentēt uzmanību uz pazīmes statistisku salīdzinājumu noteiktos laika momentos
		2. Kad nepieciešams demonstrēt laika rindas dinamiskās saiknes un svārstības
		3. Kad nepieciešams parādīt noteiktu sektoru relatīvo svaru vai apjomu salīdzinājumu
		4. Kad nepieciešams uzskatāmi parādīt pazīmes vērtības svārstības ap vidējo vai normatīvo lielumu laikā
4.43	Saliktu parādību pētīšanai izmanto…	1. Dinamikas rindu metodi
		2. Korelācijas metodi
		3. Sadalījuma rindas analīzes metodi
		4. Indeksu metodi
4.44	Kurš no centrālās tendences rādītājiem (vidējā vērtība, mediāna, moda) vislabāk raksturo doto 16 skaitļu datu kopu: 1; 1; 2; 7; 7; 8; 8; 8; 9; 9; 9; 9; 9; 10; 10; 146?	1. Vidējā vērtība
		2. Mediāna
		3. Moda
		4. Kāpinājums

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.045	Kāda ir doto 16 skaitļu datu kopas mediāna: 1; 1; 2; 7; 7; 8; 8; 8; 9; 9; 9; 9; 9; 10; 10; 146?	1. 8 2. 8,5 3. 9 4. 11
4.46	Kāda ir doto 16 skaitļu datu kopas moda: 1; 1; 2; 7; 7; 8; 8; 8; 9; 9; 9; 9; 9; 10; 10; 146?	1. 8 2. 8,5 3. 9 4. 5
4.47	Kādā nelielā firmā visvairāk darbinieku saņem mēneša algu n.v. 100. Kas tas ir par statistisko rādītāju? Alga (n.v.) | 50 | 100 | 250 Darbinieku skaits | 2 | 6 | 2	1. Vidējā vērtība 2. Mediāna 3. Moda 4. Kāpinājums
4.48	Četras skolēnu grupas matemātikas ieskaitē saņēma šādus vērtējumus. Kurā grupā ir vislielākā vērtējuma izkliede? I: 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 9 II: 2 4 5 5 6 7 7 7 8 8 8 10 III: 7 7 7 8 8 8 9 9 9 10 10 10 IV: 2 2 3 4 4 4 5 5 5 6 6 6	1. I grupa 2. II grupa 3. III grupa 4. IV grupa
4.49	Kontroldarbā vidējais punktu skaits ir 52 un standartnovirze ir 8. Saprotot, ka kontroldarbs ir bijis par grūtu, skolotājs katram rezultātam pieskaitīja 10 punktus. Kāda ir izmainīto punktu vidējā vērtība un standartnovirze?	1. 62 un 8 2. 62 un 18 3. 520 un 80 4. 62 un 4
4.50	Apkopojot datus par 100 dalībnieku rezultātiem skriešanas sacensībās, tika secināts, ka vidējais laiks distancē bija 5 minūtes, bet standartnovirze bija 30 sekundes. Vismaz cik skrējēji veica šo distanci laika intervālā starp 4. un 6. minūti?	1. 50 2. 68 3. 95 4. 99
4.51	Iekšējās informācijas pamatu veido...	1. Grāmatas un žurnāli 2. Speciālas publikācijas 3. Ar pasūtījumiem saistīti dokumenti 4. Piegādātāju ekspertīze
	Viselastīgākais aptaujas paņēmiens ir...	1. Telefoniska aptauja 2. Personiskā aptauja 3. Aptauja pa pastu 4. Elektroniskā aptauja

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.53	Ja pētījumā tiek apkopota informācija par pircēju dzīvesveidu, iepirkšanās laiku, motīviem, pirktspēju un tirgus tendencēm, tad tas ir…	1. Pētījums par produktu
		2. Klientu pētījums
		3. Tirdzniecības pētījums
		4. Mārketinga vides pētījums
4.54	Ja pētījumā tiek apkopota informācija par klientu vajadzībām attiecībā uz produktu, tad tas ir…	1. Pētījums par produktu
		2. Klientu pētījums
		3. Tirdzniecības pētījums
		4. Mārketinga vides pētījums
4.55	Ja pētījumā tiek apkopota informācija par izvēlētiem tirdzniecības reģioniem un pārdošanas metodēm, tad tas ir...	1. Pētījums par produktu
		2. Klientu pētījums
		3. Tirdzniecības pētījums
		4. Mārketinga vides pētījums
4.56	Ja pētījumā tiek apkopota informācija par izmaiņām tirgus vidē, tad tas ir...	1. Pētījums par produktu
		2. Klientu pētījums
		3. Tirdzniecības pētījums
		4. Mārketinga vides pētījums
4.57	Aptaujas, intervijas, testi un eksperimenti ir...	1. Primārie informācijas avoti
		2. Sekundārie informācijas avoti
		3. Oficiālie informācijas avoti
		4. Neoficiālie informācijas avoti
4.58	Žurnāli, laikraksti, statistikas izdevumi un datu bāzes ir...	1. Primārie informācijas avoti
		2. Sekundārie informācijas avoti
		3. Oficiālie informācijas avoti
		4. Neoficiālie informācijas avoti
4.59	Informāciju par to, cik liela daļa iedzīvotāju no rītiem dzer tēju, pie kādas vecuma grupas viņi pieder un ar ko nodarbojas, sniedz…	1. Kvalitatīvie pētījumi
		2. Kvantitatīvie pētījumi
		3. Konkurentu pētījumi
		4. Produktu pētījumi
4.60	Kurā variantā ir norādīts kvalitatīvā pētījumā iegūtais rezultāts?	1. Sasniedzot 10 gadu vecumu personīgais mobilais tālrunis ir jau 40% bērnu
		2. 37% bērnu un jauniešu vecāki nav noteikuši nekāda veida ierobežojumus telefona izmantošanai
		3. Vecāki, kuriem ir bērni līdz 10 gadu vecumam, par vērtīgāko mobilā telefona iezīmi uzskata iespēju būt informētiem par bērna atrašanās vietu
		4. 47% bērnu un jauniešu uzskata, ka interneta izmantošana nevar izraisīt nekāda veida apdraudējumus
4.61	Konkurentu izpēte ir...	1. Iekšējās informācijas avots
		2. Ārējās informācijas avots
		3. Oficiālās informācijas avots
		4. Konfidenciālās informācijas avots
4.62	Mārketinga pētījuma procesa sākumā parasti tiek lietoti...	1. Aprakstoši pētījumi
		2. Meklēšanas pētījumi
		3. Eksperimentālie pētījumi
		4. Tirgus pētījumi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
4.63	Vislabākais aptaujas paņēmiens no izlases veida kontroles viedokļa ir...	1. Pasts
		2. Tālrunis
		3. Personiskie kontakti
		4. Elektroniskais pasts
4.64	Apstrādātas informācijas priekšrocība ir tā, ka...	1. Var tikt publicēti daļēji pētījuma rezultāti
		2. Dati tiek vākti konkrētiem mērķiem
		3. Bieži ir vairāki informācijas avoti
		4. Nepastāv pretrunīgi dati no dažādiem avotiem
4.65	Kurš no apgalvojumiem par anketēšanu nav pareizs?	1. Anketas sagatavošanas gaitā jānosaka jautājumu secība
		2. Anketas sagatavošanas gaitā jānosaka anketas fiziskie raksturlielumi
		3. Anketas alternatīvs jautājums ir aizklāts jautājums
		4. Anketas jautājums ar Likerta skalu ir atklāts jautājums
4.66	Jautājumu bez atbilžu variantiem sauc par...	1. Aizklātu jautājumu
		2. Atklātu jautājumu
		3. Brīvu jautājumu
		4. Radošu jautājumu
4.67	Ja jautājums paredz norādīt piekrišanas (nepiekrišanas) pakāpi, to sauc par...	1. Jautājumu ar izlases atbildi
		2. Jautājumu ar Likreta skalu
		3. Jautājumu ar svarīguma skalu
		4. Jautājumu ar vērtējuma skalu
4.68	Krusttabulas sastādīšanas mērķis mārketinga pētījumos ir...	1. Informācijas apstrāde pēc anketas aptaujas
		2. "Mērķa koka" modeļa sastādīšana
		3. Lēmuma pieņemšanas modeļa sastādīšana
		4. Informācijas vākšana
4.69	Informācijas apstrāde un analīze ir...	1. Pirmais mārketinga pētījuma procesa posms
		2. Pēdējais mārketinga pētījuma procesa posms
		3. Priekšpēdējais mārketinga pētījuma procesa posms
		4. Otrais mārketinga pētījuma procesa posms
4.70	Kurš no aptaujas paņēmieniem ir vislabākais no izdevīguma viedokļa?	1. Pasts
		2. Tālrunis
		3. Personiskie kontakti
		4. Internets

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.1	Klientu apkalpošana angļu valodā ir...	1. Service of clients
		2. Customer service
		3. Client care
		4. Customer satisfaction
5.2	Darba devējs angliski ir...	1. Employer
		2. Employee
		3. Employment
		4. Unemployed
5.3	In business comunication whenever you ask for help or information it's polite use such words as…	1. Ok, it's good
		2. Must, should
		3. Please, could
		4. May, need
5.4	Kāds ir tekstā iztrūkstošais vārds? Our goal is to provide customers with high-quality products at … prices.	1. Competitive
		2. Complete
		3. Competent
		4. Corporation
5.5	Darbinieka pielāgošanās jauniem profesionāliem, sociāliem un organizatoriskiem darba apstākļiem ir...	1. Asimilācija
		2. Aprobācija
		3. Adoptācija
		4. Adaptācija
5.6	Amatpersona, kura veic noteiktus pārvaldīšanas uzdevumus ir...	1. Administrators
		2. Administrātors
		3. Adminstrators
		4. Adminstrators
5.7	Savas darbības virzīšana uz noteiktu mērķi ir...	1. Orentācija
		2. Orintācija
		3. Orientācija
		4. Orientacija
5.8	Persona, kas dibina, rīko, organizē ir...	1. Organezators
		2. Organzātors
		3. Organizators
		4. Organizātors
5.9	Kuru teminu lieto, lai apzīmētu kādu kopējo lielumu, piemēram, preces svaru kopā ar iesaiņojumu; algu, no kuras nav atskaitīti nodokļi; peļņu, no kuras nav atskaitīti nodokļi?	1. Bruto
		2. Neto
		3. Skonto
		4. Storno
5.10	Juridiskās vai fiziskās personas parādnieks ir...	1. Emitents
		2. Kreditors
		3. Debitors
		4. Rezidents
5.11	Kas ir CMR?	1. Autotransporta preču pavadzīme
		2. Dzelzceļa transporta preču pavadzīme
		3. Jūras transporta preču pavadzīme
		4. Gaisa transporta preču pavadzīme

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.12	Kas ir INCOTERM 2010?	1. Starptautiskie muitas noteikumi
		2. Starptautiskie pārvadājumu noteikumi
		3. Starptautiskie tirdzniecības noteikumi
		4. Starptautiskie apdrošināšanas noteikumi
5.13	Kas ir reklamācija?	1. Produkcijas reklamēšana
		2. Piedāvājums
		3. Preču atlaižu sistēma
		4. Sūdzība
5.14	Kas ir oferte?	1. Starptautisks preču pavaddokuments
		2. Vēstule potenciālajiem klientiem
		3. Oficiāls piedāvājums noslēgt darījumu
		4. Pirkšanas-Pārdošanas līguma veids
5.15	Monopolistiskā konkurence ir…	1. Tirgus stāvoklis, kad vienas uzņēmums kontrolē visu kāda produkta tirgus piedāvājumu
		2. Tirgus ar daudziem pārdevējiem, kuri piedāvā līdzīgas, bet ne identiskas preces
		3. Tirgus stāvoklis, kurā tirgus pieprasījuma vai piedāvājuma tirgus pusi pārstāv daži dalībnieki, kas pārvalda kādas preces tirgu
		4. Tirgus, kurā ir daudz pircēju un pārdevēju, no kuriem neviens nav pietiekami liels, lai spētu ietekmēt cenu
5.16	Kas ir overdrafts?	1. Summa, kuras robežās banka konta īpašnieku kreditē virs kontā esošā līdzekļu atlikuma
		2. Tehnikas vai iekārtu iznomāšana ar izpirkuma tiesībām
		3. Bankas izsniegtā kredīta pamatsummas un procentu atmaksāšana
		4. Nekustamā īpašuma ieķīlājums kā aizņēmuma garanija
5.17	Kas ir profesionālā etiķete?	1. Uzvedības noteikumi, kas jāievēro noteiktas profesijas pārstāvjiem
		2. Ģērbšanās stils, profesionāla attieksme, svešvalodu zināšanasun galda kultūra
		3. Starptautisku uzvedības normu ievērošana
		4. Profesionāla saskarsme ar citu kultūru cilvēkiem
5.18	Ko nozīmē ielūgumā ierakstīti burti R.S.V.P.?	1. Ņemiet līdzi pavadoni
		2. Uz pasākumu ņemiet līdzi ielūgumu
		3. Esiet tik laipns atbildēt
		4. Ierasties smokingā
5.19	Kā sauc cilvēka spēju emocionāli un intelektuāli izjust un izprast otra cilvēka pārdzīvojumus, domas un uzvedību?	1. Empātija
		2. Identifikācija
		3. Interakcija
		4. Komunikācija
5.20	Neverbālā saskarsme ir…	1. Vārdi un žesti
		2. Žesti un mīmika
		3. Telefonsarunas un e-pasts
		4. Žargons un lamu vārdi

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.21	Mobings izpaužas kā...	1. Labas attiecības darba vietā
		2. Psiholoģiskais terors darba vietā
		3. Attiecības starp draugiem
		4. Veiksmīga karjera
5.22	Kas ir argumentācija dialogā?	1. Cīņa par taisnību
		2. Pierādījumu analīze
		3. Prasme regulēt dialogu
		4. Spēja pamatot savu domu
5.23	Kādu uzrunas formu lieto, lai uzrunātu kundzi?	1. Cienījamā
		2. Godājamā
		3. Jaukā
		4. Augsti godājamā
5.24	Kas ir poza un kā tās iedala?	1. Tas ir ķermeņa stāvoklis un to var iedalīt atvērtajās un slēgtajās pozās
		2. Tas ir ķermeņa stāvoklis un to var iedalīt augstajās un zemajās
		3. Tā ir sejas izteiksme un to var iedalīt atvērtā un slēgtā poza
		4. Tā ir roku ritmiska kustība, kas pastiprina ar vārdiem pateikto informāciju un iedala augstajās un zemajās
5.25	Kurš pirmais sniedz roku sveicienam?	1. Persona, kura ir ieradusies uz vizīti
		2. Augstākstāvošais zemākstāvošajam
		3. Vīrietis sievietei
		4. Jaunietis vecāka gada gājuma cilvēkam
5.26	Kādi komponenti veido pirmo iespaidu par cilvēku?	1. Ārējais izskats, neverbālā uzvedība, pirmie izteiktie vārdi
		2. Ģērbšanās stils un modes tendenču ievērošana
		3. Ieņemamais amats, stāvoklis sabiedrībā
		4. Dzīvesvieta, ieņemamais amats, stāvoklis sabiedrībā
5.27	Cik ilgā laikā veidojas pirmais iespaids par cilvēku?	1. Pēc pirmās tikšanās reizes
		2. Pēc kopīgas diskusijas par kādu svarīgu tēmu
		3. Pirmajās pusotrās minūtēs
		4. Pirmajās divās stundās
5.28	Kuras no minētajām īpašībām piemīt melanholiķim?	1.Mierīgs, nosvērts, paslinks, lēni pārslēdzas no vienas darbības uz citu
		2. Pļāpīgs, ar dzīvu iztēli, grib vienmēr būt uzmanības centrā
		3. Bikls, kautrīgs, saprotošs, labprāt strādā vienatnē, radošs
		4. Neiecietīgs, ātrs, ļoti tiešs, skaļš, labs organizators, mainīgs garastāvoklis
5.29	Kurā no variantiem, pēc sociālpsihologa A.Maslova, cilvēka vajadzības ir sakārtotas pareizā hierarhiskā secībā?	1. Fizioloģiskās, drošības, cieņas, sociālās, pašapliecināšanās vajadzības
		2. Drošības, fizioloģiskās, cieņas, sociālās, pašapliecināšanās vajadzības
		3. Fizioloģiskās, sociālās, drošības, cieņas, pašapliecināšanās vajadzības
		4. Fizioloģiskās, drošības, sociālās, cieņas, pašapliecināšanās vajadzības

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.30	Kurš no minētajiem gadījumiem pozitīvi ietekmē cilvēku verbālo saskarsmi?	1. Cilvēki nav uzmanīgi pret apspriežamo tēmu vai saskarsmes partneri, ko izraisījusi partnera negatīvā emocionālā reakcija
		2. Cilvēki domā par iespējamo atbildi uz sarunu partnera ierosinājumu un ir aizņemti ar savām problēmām un pārdzīvojumiem
		3. Cilvēkiem trūkst informācijas par sarunu objektu un viņi piekrīt visam teiktajam, lai saglabātu ilūziju, ka viss ir kārtībā
		4. Cilvēki ieinteresēti klausās sarunu partnera teiktajā un uzdod jautājumus par sarunas tēmu
5.31	Cik liels ir cilvēka personiskās saskarsmes attālums?	1. 0,5 – 1,2 metri
		2. 0,5 – 2,0 metri
		3. 0,5 – 2,2 metri
		4. 0,5 – 3,0 metri
5.32	Kā sauc cilvēkus, kuri neatzīst vai tikai daļēji pieņem citu tautu kultūras vērtības?	1. Multikulturāli cilvēki
		2. Monokulturāli cilvēki
		3. Nekulturāli cilvēki
		4. Bikulturāli cilvēki
5.33	Kura no konfliktsituācijas risināšanas taktikām ir konkurence?	1. Cenšanās ievērot abu pušu intereses
		2. Neatlaidīga cenšanās panākt savu, aktīvi aizstāvot savas intereses
		3. Cenšanās izvairīties no saspīlējumiem, neaizstāvot savas intereses
		4. Atteikšanās no savām interesēm otra labā
5.34	Kas ir saskarsme?	1. Filozofijas nozare
		2. Attiecības starp draugiem
		3. Fizioloģijas nozare
		4. Jebkura mijiedarbība starp cilvēkiem
5.35	Kurš no apgalvojumiem nav pareizs?	1. Saskarsmes iemaņas neietekmē cilvēka pašsajūtu
		2. Karjeras iespējas atkarīgas no veiksmīgas saskarsmes
		3. Saskarsmes galvenā funkcija ir apmierināt cilvēku sociālās vajadzības
		4. Svarīga gan verbālā, gan neverbālā saskarsme
5.36	Kuru temperamenta tipu darbinieki būtu piemēroti darbībai, kurā nepieciešama ātra rīcība?	1. Holēriķis un sangviniķis
		2. Flegmātiķis un melanholiķis
		3. Melanholiķis un holēriķis
		4. Flegmātiķis un sangviniķis
5.37	Kurš temperamenta tips atbilst šim raksturojumam: "Izteikti komunikabls, ātri pārslēdzas no vienas darbības uz otru, optimists"?	1. Sangviniķis
		2. Melanholiķis
		3. Holēriķis
		4. Flegmātiķis
5.38	Kurš no aprakstiem raksturīgs komandai?	1. Katrs dalībnieks seko savām personiskajām interesēm
		2. Svarīgs ir darba process nevis rezultāts
		3. Dalībnieki konkurē savā starpā
		4. Dalībnieku komunikācija virzīta uz mērķi un nolūku
5.39	Kurš no šiem nav temperamenta tips?	1. Sangviniķis
		2. Melanholiķis
		3. Histēriķis
		4. Flegmatiķis

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.40	Kuras no nosauktajām ir iespējamās sarunu kļūdas?	1. Izsaka pateicību par līdzdarbību intervijā, uzdod pamudinošus jautājumus, otras puses teiktā atkārtošana saviem vārdiem
		2. Daudzi jautājumi izskatīti vienlaicīgi, ilgas pauzes, vēlamās atbildes pateikšana priekšā, neērto tēmu maiņa, padomu došana
		3. Sarunas centrēšana, pārfrāzēšana, pretrunu noskaidrošana, tēmas maiņa
		4. Papildus informācijas ieguve ar jautājumu palīdzību, uzdod pamudinošus jautājumus, noskaidro pretrunas
5.41	Kurš ir pareizais apgalvojums?	1. Monologs ir vienas personas runa
		2. Monologs ir divu personu saruna
		3. Monologs ir divu pušu saruna
		4. Monologs ir triju pušu saruna
5.42	Ko izmanto verbālā saskarsmē?	1. Žestus
		2. Vārdus
		3. Mīmiku
		4. Stāju
5.43	Kā var paust labvēlīgu attieksmi pret klientu?	1. Parādot, ka izprastas klienta vēlmes, darbojoties pacietīgi, izrādot profesionalitāti
		2. Parādot zināšanas par preci, ātri to demonstrējot, neieklausoties klientā, tā ietaupot viņa laiku
		3. Atbildot uz visiem klienta jautājumiem, darbojoties lēni, precīzi, parādot savas prasmes
		4. Izrādot simpātijas klientam, uzturēt saviesīgas sarunas par aktuāliem jautājumiem
5.44	Ar kāda tipa cilvēkiem visvieglāk veidot saskarsmi?	1. Kuriem ir mazkustīgi sejas vaibsti(mīmika) un praktiski nepielieto žestus, neizmanto pārāk ciešu, vai vispārt neizmanto acu kontaktu
		2. Kuriem ir kustīgi sejas vaibsti (mīmika), kontrolēta žestu valoda un acu kontaksts
		3. Kuri vienmēr smaida, ir jautri, daudz žestikulē, tā izrādot savas emocijas un patiesās jūtas, vienmēr var zināt, ko viņi domā
		4. Kuri nekad neskatās acīs, ir drūmi, kas liecina par nopietnību, neizteiksmīga žestu valoda, raksturojas ar savaldību
5.45	Par labu sarunu biedru uzskata cilvēku, kurš…	1. Nerunā tikai par sevi
		2. Neprot klausīties
		3. Runā par tēmu, kura neinteresē citus
		4. Runā par politiku un reliģiju
5.46	Apkārtējo simpātijas var iegūt, ja izturas...	1. Labvēlīgi, agresīvi, untumaini
		2. Smalkjūtīgi, labvēlīgi, pieklājīgi.
		3. Pieklājīgi, nopietni, impulsīvi
		4. Pieklājīgi, impulsīvi, smalkjūtīgi
5.47	Kas ir nacionālā etiķete?	1. Konkrētas profesijas specifiskās prasības
		2. Konkrētas tautas īpatnēji uzvedības nosacījumi
		3. Starptautisku uzvedības normu ievērošana
		4. Ģērbšanās stils, profesionāla attieksme, svešvalodu zināšanas un galda kultūra

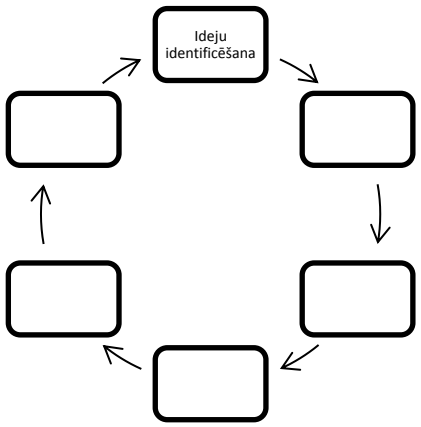
Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.48	Kas ir etiķete?	1. Cilvēka uztvere atbilstoši noteiktiem priekšstatiem un zināmiem piemēriem
		2. Sabiedrībā noteiktas uzvedības un izturēšanās normas
		3. Netīša uzmanība un reakcija uz pārmaiņām apkārtējā vidē
		4. Konkrētas profesijas specifiskās prasības
5.49	Kas šis par izteicienu? "Izturieties pret citiem tā, kā gribat, lai citi izturas pret jums."	1. Etiķetes galvenā jēga
		2. Etiķetes zelta likums
		3. Etiķetes pieklājības norma
		4. Grieķu sakāmvārds
5.50	Kādas ir efektīvas komandas iezīmes?	1. Piemērots vadītājs un komandas dalībniekiem kopīgs mērķis, skaidra, pastāvīga plānošana, radošs gars, kritika bez vainojumiem, līdzsvarotas personības
		2. Prasīgs vadītājs, augsta profesionālā kompetence, stingra disciplīna, patstāvīga, skaidra plānošana, noteiktu normu neievērošana, precīza darba grafiku ievērošana
		3. Norobežošanās no citām grupām, valdonīgas individualitātes kolektīvā, ar radošu garu, kura katra pilda noteiktu lomu, daļa enerģijas tiek veltīta autoritātes iekarošanai
		4. Piemērots vadītājs, kuram ir augsta profesionālā kompetence, stingra disciplīna, norobežošanās no citām grupām, kas nodrošina konkurētspēju
5.51	Klausīšanās ir…	1. Informācijas uztveršanas process, ieklausīšanās galvenajā tēmā
		2. Dzirdēšanas process, dzird ko partneris pasaka, bet neiedziļinās tajā
		3. Piekrišana teiktajam, īpaši neiedziļinoties saturā
		4. Atsevišķu faktu dzirdēšana, neiedziļinoties to būtībā
5.52	Kas ir nepieciešams aktīvajā klausīšanās procesā?	1. Emocionalitāte, jūtīgums, svārstīga uzmanība, pacietība, koncentrēšanās
		2. Koncentrēšanās, iesaistīšanās, emocionāla līdzsvarotība, prasme uzdot jautājumus
		3. Prasme uzdot jautājumus, optimisms, jautrība, atraisītība, emocionalitāte
		4. Prasme klusēt, neiejaukties sarunā, domāt par kaut ko citu, atkal klausīties
5.53	Kuru klienta tipu raksturo nervozas roku kustības, nespēja izlemt un "teicieni- varētu, varbūt..."	1. Noslēgtais
		2. Neizlēmīgais
		3. Viszinis
		4. Agresīvais
5.54	Kādu jautājumu sauc par atklātu?	1. Kurš sākas ar vārdu "Vai"
		2. Uz kuru nav jāatbild
		3. Uz kuru ir jāatbild izvērsti
		4. Uz kuru ir vairākas atbildes
5.55	Kurš no minētajiem temperamentiem ir ekstraverts un nelīdzsvarotais tips?	1. Melanholiķis
		2. Holeriķis
		3. Sangviniķis
		4. Flegmātiķis

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
5.56	Kurš statusa izpausmes veids norāda cilvēka vietu konkrētā darba organizācijā ar tai atbilstošam tiesībām un pienākumiem?	1. Profesija
		2. Amats
		3. Kvalifikācija
		4. Prestižs
5.57	Kādas darbības noteikti jāveic, izskatot klientu sūdzības?	1. Sniegt plašu preces aprakstu, paskaidrot turpmāko rīcību, izrādīt savu pārākumu, darboties āri
		2. Pieaicināt veikala vadītāju, darboties lēni, līdzsvaroti, dodot klientam laiku pārdomāt
		3. Ieklausīties klientā, noskaidrot svarīgāko, darboties ātri, paskaidrot turpmāko rīcību, izrādīt simpātijas
		4. Pieprasīt pirkuma čeku, neielaisties garās sarunās, paskaidrot turpmāko rīcību, neizrādīt simpātijas, jo klients to var izmantot savā labā
5.58	No kā jāizvairās, veidojot saskarsmi pa telefonu?	1. Saukt klientu vārdā vai uzvārdā, kā arī pašam stādīties priekšā, jo tas aizņem laiku
		2. Dot nenoteiktas, neskaidras, izvairīgas atbildes
		3. Veikt rakstiskas piezīmes, lai neaizkavētu klienta laiku
		4. Darboties ar dokumentiem, lai precizētu klientam sniedzamo informāciju
5.59	Kādi laika noteikumi jāievēro, ierodoties uz lietišķo tikšanos? Ierasties…	1. Tieši noteiktajā laikā
		2. Piecpadsmit minūtes pirms norunātā laika
		3. Piecas minūtes pēc norunātā laika
		4. Tajā pašā dienā
5.60	Kādā gadījumā lietišķās sarunas laikā drīkst pārtraukt sarunas partneri?	1. Sarunas partneri drīkst pārtraukt, ja viņš runā nazālā intonācijā
		2. Sarunas partneri, atvainojoties, drīkst pārtraukt gadījumā, ja viņš ir novirzījies no temata
		3. Sarunas partneri drīkst pārtraukt, ja jums rodas jautājums vai neskaidrības
		4. Sarunas partnerim jāļauj izteikties līdz galam, pārtraukšana veido nelabvēlīgu gaisotni

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
6.1	Uzņēmuma darba aizsardzības sistēmā ietilpst…	1. Darba aizsardzības organizatoriskās struktūras izveide, darba vides iekšējā uzraudzība, konsultēšanās ar Valsts darba inspekciju
		2. Darba aizsardzības organizatoriskās struktūras izveide, darba vides iekšējā uzraudzība, darba aizsardzības pasākumu veikšana
		3. Darba samaksas sistēmas izveide, darba vides iekšējā uzraudzība, atklāto darba vides riska faktoru samazināšana vai novēršana
		4. Darba kontroles organizatoriskās struktūras izveide, darba vides riska faktoru novērtēšana, darba aizsardzības pasākumu izmaksu noteikšana
6.2	Kas ietilpst uzņēmuma darba vides iekšējā uzraudzībā?	1. Uzņēmuma personāla uzskaite
		2. Uzņēmuma gada pārskats
		3. Darba vides risku novērtēšana
		4. Amata apraksti
6.3	Cik bieži jāplāno darba vides iekšējā uzraudzība, lemjot par darba aizsardzības jautājumu organizēšanu uzņēmumā?	1. Ne retāk kā vienu reizi 5 gados
		2. Ne retāk kā vienu reizi 3 gados
		3. Ne retāk kā vienu reizi 2 gados
		4. Ne retāk kā vienu reizi gadā
6.4	Risks ir divkomponetu lielums un tā divas komponentes ir ...	1. Varbūtība un biežums
		2. Kaitējums veselībai un materiālie zaudējumi
		3. Iespējamība un sekas
		4. Materiālie zaudējumi un kaitējums videi
6.5	Par kādiem jautājumiem darba devējam jākonsultējas ar nodarbinātajiem?	1. Par darba samaksas sistēmas izveidi
		2. Par darba vides risku novērtēšanu
		3. Par uzņēmuma stratēģisko attīstību
		4. Par uzņēmuma grāmatvedības sistēmas izveidi
6.6	Pirmreizējo veselības pārbaudi jāveic...	1. Trīs darbdienu laikā pēc darba līguma noslēgšanas
		2. Pirms darba līguma noslēgšanas
		3. Vienas nedēļas laikā pēc darba līguma noslēgšanas
		4. Dienu pēc darba līguma noslēgšanas
6.7	Darba devējs, pieņemot darbā nodarbināto, viņam darba aizsardzības jomā nodrošina	1. Tematisko apmācību un mērķa instruktāžu
		2. Instruktāžu darba vietā un tematisko apmācību
		3. Ievadapmācību un instruktāžu darba vietā
		4. Ievadapmācību un tematisko apmācību
6.8	Darba vides iekšējā uzraudzībā ietilpst…	1. Nodarbināto pienākumu izstrādāšana
		2. Darba vides risku novērtēšana
		3. Uzņēmuma finansiālās darbības analīze
		4. uzņēmuma saimnieciskās darbības analīze
6.9	Kurš no minētajiem nosacījumiem veido psiholoģisko mikroklimatu darba vietā?	1. Gaisa plūsmas ātrums
		2. Darba telpas iekārtojums
		3. Gaisa relatīvais mitrums
		4. Virsmas temperatūra

Nr.	Uzdevums	Atbilžu varianti
6.10	Kādēļ darba drošības problēmām, kas saistītas ar ergonomiku, bieži vien nepievērš vajadzīgo uzmanību?	1. Veselības problēmas nav sajūtamas uzreiz 2. Ergonomika attiecas tikai uz biroja darbiniekiem 3. Veselības problēmas neietekmē uzņēmuma darbu 4. Ergonomika neietekmē darbinieka veselību
6.11	Kolektīvie darba aizsardzības līdzekļi ir	1. Darbiniekam izsniegtās aizsargbrilles 2. Dzirdes aizsardzības austiņas 3. Darba aizsardzības drošības zīmes 4. Darba apģērbs un apavi
6.12	Kuri ir idividuālie darba aizsardzības līdzekļi?	1. Dzirdes aizsardzības austiņas 2. Drošības zīmes 3. Instruktāža darba aizsardzībā 4. Nožogojumi
6.13	Kāda ģeometriska forma ir Aizlieguma darba aizsardzības zīmei?	1. Aplis 2. Trīsstūris 3. Taisnstūris 4. Kvadrāts
6.14	Kāda ģeometriska forma ir Brīdinājuma darba aizsardzības zīmei?	1. Aplis 2. Trīsstūris 3. Taisnstūris 4. Kvadrāts
6.15	Ugunsdrošības zīmes pamatkrāsojums (signālkrāsojums) ir…	1. Zaļš 2. Sarkans 3. Zils 4. Dzeltens
6.16	Šī zīme pieder pie… 	1. Brīdinājuma zīmēm 2. Aizlieguma zīmēm 3. Rīkojuma zīmēm 4. Ugunsdrošības zīmēm
6.17	Uz ko norāda šī zīme? 	1. Gājēju kustība aizliegta 2. Krītoši objekti 3. Uzmanību slidens 4. Nedrīkst skriet, jāiet
6.18	Kāds ir ieteicamais apgaismojums, strādājot pie kases aparāta vai pie datora?	1. 100 lx 2. 300 lx 3. 400 lx 4. 500 lx
6.19	Kādā trokšņa līmenī nodarbinātajam var rasties veselības problēmas?	1. Virs 10 Dba 2. Virs 40 dBA 3. Virs 60 dBA 4. Virs 80 dBA
6.20	Kuri no minētajiem ir bioloģiskie riska faktori?	1. Temperatūra un apgaismojums 2. Mikroklimats un ergonomika 3. Gaisa mitrums un troksnis 4. Baktērijas un vīrusi

Paaugstinātas grūtības jautājumi

Nr.	Uzdevums
1.1.	Sakārtot nosauktos projekta vadīšanas darbus atbilstoši projekta izdevumu un personāla vadības kompetenču jomām. 1. Budžeta izveidošana. 2. Komandas veidošana. 3. Atbildības noteikšana. 4. Resursu izmaksu novērtēšana. 5. Materiālo resursu noteikšana. 6. Projekta organizācijas plānošana.
1.2.	Projekta mērķu formulēšanā ir jāievēro SMART formula. Iztulkot akronīmus. S-pecific – M-easurable – A-chievable – R-ealistic – T-ime-bound –
1.3.	Projektu vadīšanā tiek izmantota matricveida organizatoriskā struktūra. Tai ir gan priekšrocības, gan trūkumi. Nosaukt vismaz divas matricveida struktūras priekšrocības un divus trūkumus.
1.4.	Projekta vadītājs var būt uzņēmuma darbinieks, vai arī projekta vadītāju var piesaistīt no ārpuses. Nosaukt vismaz divas priekšrocības un divus trūkumus projekta vadītāja piesaistei no ārpuses.
1.5.	Klasiskam projektam ir 6 dzīves cikla posmi: Ideju identificēšana. Novērtēšana. Izstrāde. Projekta ieviešana. Lēmumu pieņemšana (finanšu piesaiste). Sākotnējā izvērtēšana. Sakārtot šos posmus loģiskā secībā, sākot ar ideju identificēšanu. 
1.6.	Kas jādara preču saņēmējam, ja piegādātās kravas tara ir daļēji bojāta?

Nr.	Uzdevums
1.7.	Kāds būs degvielas patēriņš EUR kravas automašīnai uz 345 km, ja degviela patēriņa norma 21 l uz 100 km? Cik izmaksās pārvadājums USD, ja: 1 llitrs DD = 1,30 EUR. Kurss: 1EUR = 1,35340 USD
1.8.	Uzrakstīt sešus pamatfaktorus, kas ietekmē transporta veida izvēli kravas nogādāšanai līdz patērētājam.
1.9.	Uzrakstīt piecas priekšrocības, kas piemīt automobiļu transportam.
1.10.	Paskaidrot, kādas darbības tiek veiktas pirmspārdošanas servisā, garantijas servisā un pēcgarantijas servisā.
1.11.	Uzrakstīt sešus izmaksu veidus, kas rodas uzņēmumam sakarā ar noliktavas uzturēšanu!
1.12.	Paskaidrot, ar ko atšķiras preces zudumi no preces bojāejas.
1.13.	Nosaukt preču aprites kārtību noliktavā.
1.14.	Ar piemēriem raksturot preču konsolidācijas metodi, atlikšanas principu un standartizāciju.
1.15.	Nosaukt trīs galvenās loģistikas darbību sfēras.
1.16.	Uzrakstīt teikumu gramatiski un stilistiski pareizi. *Sanaksmes parasti runa iet par problēmu risinašanu.*
1.17.	Uzrakstīt teikumu gramatiski un stilistiski pareizi. *Ļ.cienījamais, uzdevuma pildītāj, vēlu veiksmi.*
1.18.	Labot kļūdas sludinājuma tekstā. *Uzņēmumā pārdot garāžas vārtiņus un metāliskas durvis.*

Nr.	Uzdevums
1.19.	Rediģēt vēstules tekstu. *Ugunsgrēka sakarā radušies lieli zaudējumi, tādēļ polija vēlas saraut ekonomiskās attiecības ar Latviju, bet tas neatkarājas tikai no mums.*
1.20.	Nosaukt vismaz 6 faktorus, kuri ietekmē darba ražīgumu.
1.21.	Iveta un Anita nolēma dibināt SIA un nodarboties ar konditorejas izstrādājumu ražošanu. Iveta ieguldīja uzņēmumā konditorijas izstrādājumu izgatavošanas iekārtas par EUR 3400, bet Anita skaidru naudu – EUR 1200. Aprēķināt: 1. SIA pamatkapitālu. 2. Kopējo SIA daļu skaitu un katrai meitenei piederošo daļu skaitu, ja vienas daļas vērtība ir EUR 25. 3. Cik lielu peļņas daļu saņems katra metene, ja pirmais darbības gads noslēdzās ar tīro peļņu EUR 552 un to ir nolemts izmaksāt dividendēs.
1.22.	Juris un Andris nolēma dibināt SIA un nodarboties ar galdniecības izstrādājumu ražošanu. Juris ieguldīja uzņēmumā galdniecības iekārtas par EUR 5600, bet Andris skaidru naudu – EUR 2400. Aprēķināt: 1. SIA pamatkapitālu. 2. Kopējo SIA daļu skaitu un katram dalībniekam piederošo daļu skaitu, ja vienas daļas vērtība ir EUR 50. 3. Cik lielu peļņas daļu saņems katrs SIA dalībnieks, ja pirmais darbības gads noslēdzās ar tīro peļņu 640 EUR un to ir nolemts izmaksāt dividendēs.
1.23.	Nosaukt vismaz trīs likumus, kuri regulē komercdarbību Latvijā.
1.24.	Uzrakstīt, kā aprēķina darba ražīgumu.
1.25.	Kādi jautājumi tiek ietverti amata aprakstos?
1.26.	Kāda informācija par darbinieku jānorāda personas kartītē?
1.27.	Kādi jautājumi nav pieļaujami darba intervijā, saskaņā ar Darba likuma 33. pantu?
1.28.	Kurš no apgalvojumiem ir patiess? 1. Darbinieks ir fiziska persona, kas uz darba līguma pamata par nolīgto darba samaksu veic noteiktu darbu darba devēja vadībā.
	2. Ar darba līgumu viena puse uzņemas izpildīt otrai par zināmu atlīdzību ar saviem darba rīkiem un ierīcēm kādu pasūtījumu, izgatavot kādu lietu vai izvest galā kādu pasākumu.
	3. Darbiniekam samaksa par darbu tiek veikta pēc darba pabeigšanas, par ko tiek sastādīts pieņemšanas-nodošanas akts.

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>1.29.</td><td>Uzrakstīt vismaz sešus gadījumus, kad darba devējs ir tiesīgs uzteikt darba līgumu ar darbinieku.</td></tr>
<tr><td>1.30.</td><td>Kuriem darbiniekiem ir priekšrocības palikt darbā darbinieku skaita samazināšanas gadījumā, ja darbinieku darba rezultāti un kvalifikācija būtiski neatšķiras? Uzrakstīt vismaz 5 tādas darbinieku kategorijas.</td></tr>
<tr><td>1.31.</td><td>Nosaukt četrus darba tiesību pamatprincipus.</td></tr>
<tr><td>1.32.</td><td>Nosaukt četrus dokumentus, kuros darba devējs nosaka uzņēmuma darba kārtību.</td></tr>
<tr><td>1.33.</td><td>Nosaukt piecas tiesības, ar kurām ir apveltīts darbinieks saskaņā ar Darba likumu!</td></tr>
<tr><td>1.34.</td><td>Nosaukt piecus pienākumus, kuri jāpilda darbiniekam saskaņā ar Darba likumu.</td></tr>
<tr><td>1.35.</td><td>Paskaidrot, ko nozīmē normālais darba laiks, normālais saīsinātais darba laiks un nepilns darba laiks.</td></tr>
<tr><td>1.36.</td><td>Noteikt, vai apgalvojumi par darba līgumu ir pareizi vai aplami. Ierakstīt "X" atbilstošajā tabulas ailē.
<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Apgalvojums</th><th>Pareizs</th><th>Aplams</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Darba līgums slēdzams rakstveidā pirms darba uzsākšanas</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Darba līgums var būt kā atlīdzības, tā arī bezatlīdzības</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Darba līgums ir konsensuāls līgums</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Darba līgums ir divpusējs līgums</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Darba līguma vieglāk uzteikt ir darba devējam nevis darbiniekam</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4"></td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>1.37.</td><td>Noteikt, vai apgavojumi par darba samaksas jautājumiem ir pareizi vai aplami. Ierakstīt "X" atbilstošajā tabulas ailē.
<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Apgalvojums</th><th>Pareizs</th><th>Aplams</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Darba samaksa ir plašāks jēdziens nekā darba alga</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Par nakts darbu darbiniekam pienākas ne mazāk kā 100% piemaksa no viņam noteiktās stundas vai dienas algas likmes</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Par virsstundu darbu darbiniekam pienākas ne mazāk kā 200% piemaksa no viņam noteiktās stundas vai dienas algas likmes</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Saskaņā ar Darba likumu darba devējam ir pienākums izmaksāt darba samaksu darbiniekam reizi mēnesī</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5.</td><td>Akorda algas sistēmas gadījumā algu aprēķina atbilstoši paveiktā darba daudzumam</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>1.38.</td><td>Veicot kāda rakstura darbus atbilstoši Darba likuma prasībām, darba līgumu var noslēgt uz noteiktu laiku. Nosaukt trīs tādus darbus.</td></tr>
<tr><td>1.39.</td><td>Kuras no Microsoft Office programmatūrā ietilpstošajām datorprogrammām ir piemērotas vēstuļu rakstīšanai, prezentāciju izveidei, aprēķinu veikšanai, komunikācijai?

Microsoft Word; Microsoft Excel; Microsoft Access; Microsoft PowerPoint; Microsoft Groove; Microsoft InfoPath; Microsoft Publisher; Microsoft Outlook; Microsoft Visio; Microsoft Project; Microsoft Query; Microsoft SharePoint Designer; Microsoft Picture Manager; Microsoft Document Image Writer; Microsoft Diagnostics</td></tr>
<tr><td>1.40.</td><td>Paskaidrot šādus jēdzienus: operētājsistēma, vairāklietotāju operētājsistēma, vairākuzdevumu operētājsistēma, dalītā operētājsistēma, iegultā operētājsistēma.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.1</td><td>Sastādīt vienkāršotu bilanci (4 posteņus – ilgtermiņa un īstermiņa ieguldījumi, pašu un aizņemtais kapitāls),parādot aprēķina soļus, ja zināms, ka līdzekļu kopsumma ir 100 n.v., saistību īpatsvars ir 35 %, pamatlīdzekļu finansējums sastāda 95 % no pašu kapitāla. Visas summas apaļot uz veseliem skaitļiem.
<table>
<tr><th colspan="2">A</th><th colspan="2">P</th></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>A kopā</td><td></td><td>P kopā</td><td></td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>2.2</td><td>Uzņēmuma pastāvīgās izmaksas periodā ir 500 n.v., produkta pārdošanas cena ir 2,50 n.v., produkta vienas vienības izmaksas ir 1,80 n.v. Noteikt,
1) cik uzņēmumam ir jāsaražo un jāpārdod produkta vienības periodā, lai uzņēmums sasniegtu peļņas kritisko punktu (BZP) – neciestu zaudējumus?
2) kādam jābūt produktu apjomam, lai uzņēmums periodā gūtu 200 n.v. peļņu?
3) kādam jābūt produktu apjomam, lai saglabātos iepriekš minētie nosacījumi (pastāvīgās izmaksas un peļņa), ja uzņēmums samazina produkta pašizmaksu par 11 % un palielina peļņu par 4 %?</td></tr>
<tr><td>2.3</td><td>Pēc dotās uzņēmuma bilances noteikt un skaidrot:
1) Uzņēmuma neatkarības koeficientu.
2) Absolūtās likviditātes koeficientu.
3) Pašu kapitāla rentabilitāti.
<table>
<tr><th>Bilances posteņi</th><th>Summa, n.v.</th></tr>
<tr><td>Ilgtermiņa ieguldījumi</td><td>180</td></tr>
<tr><td>Apgrozāmie līdzekļi kopā</td><td>70</td></tr>
<tr><td>Krājumi</td><td>50</td></tr>
<tr><td>Debitori</td><td>8</td></tr>
<tr><td>Nauda</td><td>12</td></tr>
<tr><td>BILANCE</td><td>250</td></tr>
<tr><td>Pašu kapitāls kopā</td><td>150</td></tr>
<tr><td>Akciju vai daļu kapitāls</td><td>105</td></tr>
<tr><td>Nesadalītā peļņa</td><td>45</td></tr>
<tr><td>Aizņemtais kapitāls kopā</td><td>100</td></tr>
<tr><td>Ilgtermiņa parādi</td><td>85</td></tr>
<tr><td>Īstermiņa parādi</td><td>15</td></tr>
<tr><td>BILANCE</td><td>250</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Nr.	Uzdevums
2.4	Uzņēmējs apsver iespēju noguldīt bankā brīvos naudas līdzekļus EUR 10000 apmērā uz 2 gadiem. Ir divi varianti: 5 % gadā (vienkāršie proceni) vai 4,5 % gadā (saliktie procenti). Kurš variants uzņēmējam izdevīgāks? Vai, palielinoties nogildījuma ilgumam, lēmums varētu mainīties?
2.5	Klients atver bankā kontu un nogulda EUR 2000. Bankas procentu gada likme ir 6 %. Kāda būs uzkrātā naudas summa pēc 3 gadiem, ja lieto: 1) vienkāršo procentu shēmu; 2)salikto procentu shēmu? Kurš variants klientam izdevīgāks?
2.6	Nosaukt 6 pazīstamākos parametrus, kas palielina maksājamo uzņēmuma ienākuma nodokli.
2.7	Nosaukt 3 kritērijus, kas nosaka, ka uzņēmums var kvalificēties mikrouzņēmuma nodokļa maksātāja statusam.
2.8	Aprēķināt, kādu neto darba samaksu saņems darbinieks oktobra mēnsī, ja līgumā noteiktā darba samaksa ir EUR 320 par pilnu slodzi pirms nodokļu samaksas, darbiniekam ir uzņēmumā iesniegta nodokļu grāmatiņa un nav apgādājamo: 1) darbinieks ir nostrādājis pilnu mēnesi; 2) cik liels būs neapliekamais minimums, ja darbinieks uzsāks darbu 10.datumā; 3) Cik darbinieks saņems darba samaksu par A lapu, kas tiks iesniegta par 1 darba dienu?
2.9	Kādu pievienotās vērtības nodokļa likmi piemēros Latvijas uzņēmums, kas ir pievienotās vērtības nodokļa maksātājs: 1) pārdodot preces iekšzemē fiziskai personai, kura nav pievienotās vērtības nodokļa maksātāja; 2) Igaunijā pārdotot stikla traukus Lietuvā reģistrētam uzņēmumam, pievienotās vērtības nodokļa maksātājam Lietuvā; 3) Norvēģijā pārdotot stikla traukus Norvēģijā reģistrētam uzņēmumam, pievienotās vērtības nodokļa maksātājam Norvēģijā?

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.10</td><td>Uzņēmums ražo divus produkcijas veidus – A un B – izmantojot izejmateriālus X, Y, Z.
Uzņēmums paredz nākamā gadā pamatmateriāla Z iepirkuma cenas palielināšanos par 15 %, bet X materiāla cenas samazināšanos par 8 %. Sastādīt komplektējošo izejmateriālu iegādes papildbudžetu, ņemot vērā iepirkuma cenu izmaiņas.
<table>
<tr><td colspan="2">KOMPLEKTĒJOŠIE IZEJMATERIĀLI</td><td colspan="2">PRODUKTU VEIDI</td></tr>
<tr><td rowspan="2">VEIDI</td><td rowspan="2">IEPIRKUMU CENAS, N.V.</td><td>A</td><td>B</td></tr>
<tr><td colspan="2">KOMPLEKTĒJOŠO IZSTRĀDĀJUMU IEGĀDES APJOMS GABALOS</td></tr>
<tr><td>X</td><td>4,5</td><td>200</td><td>100</td></tr>
<tr><td>Y</td><td>2,3</td><td>400</td><td>200</td></tr>
<tr><td>Z</td><td>1,2</td><td>100</td><td>150</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>2.11</td><td>Sastādīt uzņēmuma ceturkšņa naudas plūsmu, ja mēnesī uzņēmums pārdod preci par 120 n.v., mēnesī uzņēmums tērē 50 n.v. par izejvielām, 10 n.v. par transporta izdevumiem, 30 n.v. algām.
Pirmajā mēnesī uzņēmums saņēmis kredītu 100.n.v., par ko iegādājies pamatlīdzekli par 85 n.v., un katru nākošo mēnesi atmaksā kredīta pamatsummā un procentos 10 n.v.
Mēneša pamatlīdzekļu nolietojums sastāda 2 n.v., bet no iepriekšējā perioda uzņēmumam ir 5 n.v. naudas līdzekļi.
<table>
<tr><th>Pozīcijas</th><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>kopā ceturksnī</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>perioda naudas plūsma</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>sākuma naudas plūsma</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>beigu naudas plūsma</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.12</td><td>Noteikt trīs būtiskās kļūdas, kas pieļautas dotajā naudas plūsmā, un pamatot tās.
<table>
<tr><th>Pozīcijas</th><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>kopā ceturksnī</th></tr>
<tr><td>ieņēmumi no pārdošanas</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td><td>300</td></tr>
<tr><td>peļņa</td><td></td><td></td><td>70</td><td>70</td></tr>
<tr><td>kredīts</td><td>50</td><td></td><td></td><td>50</td></tr>
<tr><td>ieņēmumi kopā</td><td>150</td><td>100</td><td>170</td><td>420</td></tr>
<tr><td>izejvielas</td><td>50</td><td>50</td><td>50</td><td>150</td></tr>
<tr><td>transports</td><td>10</td><td>10</td><td>10</td><td>30</td></tr>
<tr><td>algas</td><td>30</td><td>30</td><td>30</td><td>90</td></tr>
<tr><td>kredītatmaksa</td><td></td><td>10</td><td>10</td><td>20</td></tr>
<tr><td>pamatlīdzekļi</td><td>85</td><td></td><td></td><td>85</td></tr>
<tr><td>pamatlīdzekļu nolietojums</td><td>8</td><td>8</td><td>8</td><td>24</td></tr>
<tr><td>izdevumi kopā</td><td>183</td><td>108</td><td>100</td><td>391</td></tr>
<tr><td>perioda naudas plūsma</td><td>-33</td><td>-8</td><td>70</td><td>29</td></tr>
<tr><td>sākuma naudas plūsma</td><td>5</td><td>-28</td><td>-36</td><td></td></tr>
<tr><td>beigu naudas plūsma</td><td>-28</td><td>-36</td><td>34</td><td></td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>2.13</td><td>Noteikt trīs būtiskās kļūdas, kas pieļautas dotajā peļņas/zaudējuma aprēķinā un pamatot tās.
<table>
<tr><th>Pozīcija</th><th>Summa, n.v.</th></tr>
<tr><td>apgrozījums</td><td>120</td></tr>
<tr><td>krājumi sākumā</td><td>12</td></tr>
<tr><td>krājumi periodā</td><td>60</td></tr>
<tr><td>krājumi beigās</td><td>9</td></tr>
<tr><td>segums</td><td>57</td></tr>
<tr><td>ražošanas izejvielu iegāde</td><td>38</td></tr>
<tr><td>administrācijas izmaksas</td><td>7</td></tr>
<tr><td>pārdošanas izmaksas</td><td>10</td></tr>
<tr><td>komunālie maksājumi</td><td>11</td></tr>
<tr><td>sakaru izdevumi</td><td>9</td></tr>
<tr><td>transporta izdevumi</td><td>12</td></tr>
<tr><td>pamatlīdzekļu iegāde</td><td>60</td></tr>
<tr><td>pamatlīdzekļu nolietojums</td><td>3</td></tr>
<tr><td>kredīta pamatsummas atmaksa</td><td>15</td></tr>
<tr><td>kredīta %</td><td>2</td></tr>
<tr><td>neto peļņa/zaudējumi</td><td>-110</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>2.14</td><td>Investīciju naudas plūsma pie salikto % likmes 10 % gadā ir:
(-300;0)(-200;1)(400;2)(x_4;4).
Noteikt, kādam jābūt maksājumam 4. gadā, lai minētā naudas plūsma būtu taisnīga (sabalansēta).</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.15</td><td>Cik pilnos gados, mēnešos un dienās noguldījums no 600 n.v. pieaugs līdz 800 n.v., ja vienkāršo % likme ir 0,6 % mēnesī?
Veicot pakāpeniskus aprēķinus, starprēķinu apaļošanas precizitāte 3 zīmes aiz komata, bet laika apaļošanas precizitāte – 2 zīmes aiz komata.</td></tr>
<tr><td>2.16</td><td>Ātrie kredīti piedāvā aizdot 500 n.v. uz 7 dienām, maksājot par to aizņēmuma likmi komisijas maksas veidā 27 n.v..
Noteikt gada vienkāršo % likmi, pieņemot, ka gadā ir 360 dienas.</td></tr>
<tr><td>2.17</td><td>Sastādīt vienkāršotu bilanci, ja zināms, ka:
Statūtkapitāls ir 200 n.v.
Pamatlīdzekļu iegādes vērtība ir 180 n.v.
Krājumi ir 30 n.v.
Uzkrātais nolietojums ir 15 n.v.
Parāds piegādātājiem ir 40 n.v.
Debitori ir 17 n.v.
Zaudējumi ir 20 n.v.
Parāds par algām ir 20 n.v.
Nauda ir 38 n.v.
Nodokļu parāds ir 10 n.v.
<table><tr><th>A</th><th></th><th>P</th><th></th></tr><tr><td>Ilgtermiņa ieguld kopā</td><td></td><td>Pašu kapitāls kopā</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Īstermiņa ieguldījumi kopā</td><td></td><td>Aizņemtais kapitāls kopā</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>A kopā</td><td></td><td>P kopā</td><td></td></tr></table></td></tr>
<tr><td>2.18</td><td>Uzņēmums iegādājās tehnoloģisko iekārtu š.g. 12. aprīlī. Veikt pamatlīdzekļa nolietojuma aprēķinu uzņēmuma un nodokļu vajadzībām par pārskata gadu, ja tā iegādes vērtība ir Ls 52860.
<table><tr><th></th><th>Uzņēmuma vajadzībām</th><th>Nodokļu vajadzībām</th></tr><tr><td>Nolietojuma likme</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Nolietojums</td><td></td><td></td></tr></table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.19</td><td>Uzņēmums SIA «AUZAS» iegādājās no uzņēmuma SIA «TAUTUMEITA» pusi no tā preču krājumiem, samaksājot par tiem 600 naudas vienības. Attēlot uzņēmumu stāvokļus pēc minētā darījuma.

<table>
<tr><td colspan="4">SIA «AUZAS»</td><td colspan="4">SIA« TAUTUMEITA»</td></tr>
<tr><td>Iekārtas</td><td>1100</td><td>PK</td><td>1300</td><td>Iekārtas</td><td>100</td><td>PK</td><td>300</td></tr>
<tr><td>Nauda</td><td>900</td><td>Saistības</td><td>700</td><td>Prece</td><td>900</td><td>Saistības</td><td>700</td></tr>
<tr><td>kopā</td><td>2000</td><td>kopā</td><td>2000</td><td>kopā</td><td>1000</td><td>kopā</td><td>1000</td></tr>
</table>
<table>
<tr><td colspan="4">SIA «AUZAS»</td><td colspan="4">SIA« TAUTUMEITA»</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>kopā</td><td></td><td>kopā</td><td></td><td>kopā</td><td></td><td>kopā</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>2.20</td><td>Jums jāizraksta rēķins par preču pārdošanu kādam uzņēmumam. Zināms, ka tiek pārdotas preces A 50 gabali, kuru cena ieskaitot PVN ir 5n.v./gab. un B 20 gab., kuru vienības pašizmaksa ir 3n.v./gab. Precēm piemēro PVN standartlikmi. Aizpildīt rēķina izraksta daļu.
<table>
<tr><th>Nr.p.k.</th><th>Preču nosaukums</th><th>Mērv.</th><th>Daudz.</th><th>Cena</th><th>Summa</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td colspan="2">Kopā izsniegts</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>PVN</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td colspan="2">Pavisam apmaksai</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>2.21</td><td>Sakārtot algas un darba devēja izmaksu aprēķina pozīcijas pareizā secībā! Ar pozīcijas kārtu numuru palīdzību noteikt aprēķina formulu, iekļaujot tajās normatīvos aktos iekļautās nodokļu likmes un darba ņēmējam piemērojamās summas. Dotas pozīcijas:
apliekamais ienākums
atvieglojumi par apgādājamiem
BRUTO alga
D/DEVĒJA IZMAKSAS
IIN
neapliekamais minimums
NETO alga
riska nodeva
VSAOI d/d
VSAOI d/ņ
<table>
<tr><th>Pozīcijas Nr.</th><th>Pozīcijas</th><th>Aprēķina secība/formula</th></tr>
<tr><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>6</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>7</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>8</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>9</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>10</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>2.22</td><td>Sagrupēt šīs bilances pozīcijas loģiskā secībā: A) nauda; B) pamatkapitāls; C) pamatlīdzekļi; D) kreditori; E) debitori; F) krājumi.</td></tr>
<tr><td>2.23</td><td>Nosaukt 3 operāciju kontu grupas.</td></tr>
<tr><td>2.24</td><td>Nosaukt visas 5 finanšu pārskata sastāvdaļas Gada pārskatu likuma izpratnē.</td></tr>
<tr><td>2.25</td><td>Nosaukt 5 obligātos rekvizītus, lai dokuments tiktu atzīts par juridiski saistošu grāmatvedībā.</td></tr>
<tr><td>2.26</td><td>Nosaukt 3 kritērijus, kas raksturo krājumus grāmatvedības izpratnē.</td></tr>
</table>

Nr.	Uzdevums
2.27	Uzņēmumam ir šādi dati – nauda uz gada sākumu ir 200 EUR; krājumu uz gada sākumu nav, iegādātas un apmaksātas sveces 20 gabali katra 10 EUR vērtībā, uz gada sākumu ir pamatlīdzekļi 1000 EUR atlikušjā vērtībā; pamatlīdzekļu mēneša nolietojums pēc lineārās metodes sastāda 20 EUR, realizētas un saņemta samaksa par 10 svecēm, katra par 30 EUR gabalā; realizētas, bet nav saņemta par 10 svecēm, katra par 30 EUR gabalā. 1) Aprēķināt, kāda gada peļņa vai zaudējumi būs uzņēmumam! 2) Aprēķināt, kāda izskatās uzņēmuma bilances aktīva puse gada beigās! 3) Aprēķināt, cik uzņēmums parādā valstij vai cik valsts parādā uzņēmumam par pievienotās vērtības nodokli, ja visi darījumi notiek iekšzemē pēc standarta likmes!
2.28	Uzņēmuma pastāvīgās izmaksas ir EUR 1500 mēnesī, mainīgās izmaksas EUR 100, rēķinot uz vienu produkcijas vienību. Kādas būs kopējās izmaksas uz vienu produkcijas vienību, ja gadā uzņēmumā ražos 2500 produkcijas vienības? Parādīt risinājuma soļus.
2.29	Uzņēmuma pastāvīgās izmaksas ir EUR 6000 gadā, mainīgās izmaksas ir EUR 46, rēķinot uz vienu ražojamās produkcijas vienību. Šīs produkcijas cena ir 56 EUR/gabalā. Cik daudz produkcijas vienību ir jārealizē, lai uzņēmumam nebūtu ne peļņas, ne zaudējumu? Parādīt risinājuma soļus.
2.30	Kas notiks ar bezzaudējumu punktu, ja: 1. palielināsies pastāvīgās izmaksas; 2. palielināsies vienas produkcijas vienības pārdošanas cena; 3. samazināsies vienas vienības ražošanas mainīgās izmaksas?

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>3.1.</td><td>Sakārtot uzskaitītos uzņēmuma darbību ietekmējošos faktorus iekšējos un ārējos faktoros! Piegādātāji, ražošana, finanses, mārketinga darbība, klienti, demogrāfija, uzņēmuma darbinieki, konkurenti.</td></tr>
<tr><td>3.2.</td><td>Balstoties uz veiktajiem mārketinga pasākumiem, pieņem, ka uzņēmuma tirgus daļa palielināsies no 16 līdz 19 % pie produkta tirgus ietilpības 50 milj.gb. Aprēķināt uzņēmuma iespējamo papildu peļņu, ja peļņa uz vienu produkta vienību ir 1000 n.v., un tirgus ietilpība – nemainīga. Mārketinga gada izmaksas sastāda 190 milj.n.v.</td></tr>
<tr><td>3.3.</td><td>Nosaukt 6 faktorus, kas sekmē preces – jaunuma uztveršanas ātrumu.</td></tr>
<tr><td>3.4.</td><td>Sastādīt pircēja lēmuma pieņemšanas par pirkumu loģisko ķēdi, ievietojot shēmā atbilstošās pozīcijas kārtas numuru:
1. Lēmums par pirkumu.
2. Informācijas meklējumi.
3. Problēmas apzināšanās.
4. Reakcija uz pirkumu.
5. Alternatīvu izvērtēšana.
 </td></tr>
<tr><td>3.5.</td><td>Noteikt pircēju rīcības tirgū ietekmējošo faktoru grupu un apakšgrupu katrā no piedāvātām situācijām.
1. Sieviete iegādājas lietišķu kostīmu, jo to prasa darba vietā noteiktais ģērbšanās stils, kaut arī pati labprāt ikdienā staigā džinsos un džemperī.
2. Vīrietis iegādājas Pentax digitālo fotoaparātu, jo iepriekšējais fotoaparāts arī bija šīs firmas un tas ļoti labi kalpoja.
3. Jauna sieviete pērk cigaretes tikai ar filtru, jo viņai liekas, ka, smēķējot cigaretes bez filtra, par viņu veidosies slikts priekšstats.
4. Pusaudžu vecuma grupas meitene iegādājas svārkus, kurus nēsājot ir atkailināts vēders, jo visas viņas vecuma meitenes tādus nēsā.
5. Divi jauni cilvēki, tikko precējušies, iegādājās ledusskapi, lai to turpmāk varētu lietot kopīgi.
6. Pērkot datorgaldu, izvēlējās to, kuram cena bija zemāka, lai gan labāk patika cita datora galda dizains un materiāls, no kā tas bija izgatavots, bet tā cena bija ievērojami augstāka.</td></tr>
<tr><td>3.6.</td><td>Atzīmēt ar krustiņu, pie kāda taras, iesaiņojuma veida pieder katrs no piemēriem.
<table>
<tr><th>Taras iesaiņojuma piemērs</th><th>Cietā</th><th>Puscietā</th><th>Mīkstā</th></tr>
<tr><td>Metāla auto cisterna</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Stikla pudeles</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Kartona kastes</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Celofāns</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Polistirola glāzes ar vāku</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Koka - metāla konteineri</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Metāla konservu kārbas</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Polimēra maisiņi</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Pergamenta papīrs</td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Nr.	Uzdevums
3.7.	Nosaukt 5 iemeslus, kāpēc notiek sortimenta piesātināšana.
3.8.	Noteikt sortimenta veidu (ierobežots, piesātināts, jaukts, plašs), ar kuru nodarbojas starpnieks norādītajās situācijās, un tabulā pretī situācijai ierakstīt sortimenta veida nosaukumu un pamatojumu: 1. Bērnu rotaļlietu ražotājs «LEGO» realizē mazumtirdzniecības uzņēmumā tikai savu produkciju. 2. Eiropas apavu veikals pārdod dažādu ražotāju apavus un apavu kopšanas līdzekļus, kā arī lāpstiņas, kas atvieglo apavu uzvilkšanu. 3. DŽINSU CENTRS pārdod dažādu ražotāju Cardain, Dallas, Wrangler, Calvin Klein, Wrangler Lee apģērbus no džinsa auduma. 4. Veikalu tīkls «ELVI» realizē dažādu ražotāju plaša patēriņa pārtikas un nepārtikas preces. 5. Vīriešu apģērbu veikals «DRESMANN» realizē viena ražotāja dažāda veida apģērbu, kuriem atšķirīgi cenu līmeņi. 6. «RD ELECTRONICS», kurš realizē dažādu ražotāju sadzīves un biroja tehniku, fotopreces, mikrofonus, diskus, pagarinātājus, kabeļus un elektronisko preču kopšanas līdzekļus.
3.9.	Nosaukt 3 preces etiķetes funkcijas ar skaidrojumu!
3.10.	Aprēķināt preces cenu veikalā, ja vairumtirdzniecības bāzē tā maksā EUR 9,00 (bez PVN), bet mazumtirdzniecības uzcenojums ir 25 %. Precei tiek piemērota PVN standartlikme. Parādīt risinājuma gaitu.
3.11.	Kāda ir preces vairumtirdzniecības cena, ja veikalā tā maksā 51,20 EUR (ar PVN), bet mazumtirdzniecības uzcenojums ir 25 %? Precei tiek piemērota PVN standartlikme. Parādīt risinājuma gaitu.
3.12.	Uzņēmums mēnesī saražo 800 produkcijas vienības, pastāvīgās izmaksas ir EUR 8000 mēnesī, mainīgās izmaksas ir EUR 50, rēķinot uz vienu produkcijas vienību. Noteikt minimālo bezzaudējumu cenu produkcijai (PVN netiek ņemts vērā).
3.13.	Ja gurķu cena ir EUR 0,60 par kilogramu, tad gurķu pieprasījums dienā ir 200 kg. Kāds būs gurķu pieprasījums dienā, ja cenu paaugstinās par 20 % un zināms, ka cenas elastīguma koeficients ir 2?

Nr.	Uzdevums
3.14.	Izmantojot efektivitātes rādītājus, noteikt un pamatot, kurš no sadales kanāliem būtu jāizvēlas uzņēmumam, ja zināms, ka: ***0 līmeņa kanāls:*** Uzturēšanas un ekspluatācijas izmaksas – 150 n.v. Apgrozījuma izmaksas – 100 n.v. Peļņa – 500 n.v. ***1.līmeņa kanāls:*** Apgrozījuma izmaksas – 60 n.v. Peļņa – 300 n.v. ***2. līmeņa kanāls:*** Apgrozījuma izmaksas – 40 n.v. Peļņa – 120 n.v.
3.15.	Ražošanas uzņēmums pārdeva preces lielam vairumtirdzniecības uzņēmumam – izplatītājam un vairumtirdzniecības uzņēmumam – māklerim. Tie savukārt pārdeva preces 12 mazumtirdzniecības firmām. Norādīt kanāla tipu un noteikt tā garumu un platumu.
3.16.	Nosaukt 3 pārdošanas veicināšanas līdzekļu grupas, ņemot vērā mērķi un katrai no tām 2-3 apakšgrupas/ darbības!
3.17.	Izmantojot reklāmas izmaksu datus, noteikt reklāmas efektivitāti (t.i., atdevi no reklāmā ieguldītās 1naudas vienības), ja peļņas pieaugums ir 185 tūkst. n.v. **Reklāmas izmaksas:** ***Reklāma presē:*** reklāmas laukuma tarifs – 25. n.v./cm^2, reklāmas kopējā platība 140 cm^2. ***Televīzijas reklāma:*** Demonstrācija TV- 30 n.v./sek.; reklāmas demonstrācija 5 dienas par 5 min. ***Tiešā pasta reklāma:*** Izsūtītas 100 tūkst. skrejlapas; izgatavošana 110 n.v./1000 gb.; izsūtīšanas izmaksas – 0.02 n.v./gb.
3.18.	Nosaukt 3 netiešās reklāmas mērķus.

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>3.19.</td><td>
<table>
<tr><th>Apgalvojums</th><th>Jā</th><th>Nē</th></tr>
<tr><td>1.Jo lielāka produkta cena , jo lielāka peļņa</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2. Mārketingā ar jēdzienu produkts apzīmē ne tikai preci, bet arī pakalpojumu</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3. Jebkurš preces pircējs reizē ir arī šīs preces patērētājs</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4. Jebkura produkta dzīves ciklam ir četras stadijas</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5. Norieta stadijā produkta kopējais pārdevumu apjoms pieaug, tomēr tā pieauguma tempi krītas</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>6. Uz pieprasījumu orientētas cenas veidošanas metodes būtība ir tāda, ka plānojot kāda produkta cenu, uzņēmums vadās pēc konkurentu cenām</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>3.20.</td><td>
<table>
<tr><th>Apgalvojums</th><th>Jā</th><th>Nē</th></tr>
<tr><td>1. «Inovatori» vai «Mēnesserdzīgie» ir pircēji, kas preci iegādājas tās ieviešanas stadijā.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2. «Apdomīgie» ir pircēji, kas preci iegādājas tās krituma stadijā</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3. «Slaucamās govis» ir preces, kas atrodas preces dzīves cikla izaugsmes stadijā.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4. «Uzlecošās zvaigznes» ir preces, kas atrodas preces dzīves cikla izaugsmes stadijā.</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>5. Īpašā pieprasījuma precēm ir raksturīgas zemas cenas</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>6.Darbojoties pēc pārdošanas koncepcijas, uzņēmumam jāvērš uzmanība uz preču izmaksu samazināšanu un plašu pieejamību.</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Nr.	Uzdevums
4.1.	Sastādīt šķērstabulas maketu dotajiem mārketinga izpētes datu rādītājiem tā, lai būtu skaidri pārskatāmi dati par produktu lietošanas daudzumiem pēc minētiem uzņēmumu parametriem: 1)Darbinieku skaits: 1-19 20-49 50-100 virs 100 2)Uzņēmumu ieņēmumi, n.v. līdz 1000 1000-10000 virs 10000 3)Izmanto produktus A B Citi produkti 4)KOPĀ (visiem veidiem)
4.2.	Nosaukt un skaidrot 3 galvenās tabulu un grafiku virsrakstu noformēšanas sastāvdaļas (kādai informācijai ir jābūt iekļautai virsrakstā), un uzrakstīt 1 virsraksta piemēru.
4.3.	Nosaukt un skaidrot 3 tabulas pamatelementus.
4.4.	Nosaukt secīgi un raksturot datu sagatavošanas analīzei 3 soļus.
4.5.	Nosaukt un secīgi sarindot mārketinga pētījuma procesa posmus.
4.6.	Dotajām pētījuma metodēm atrast un pierakstīt atbilstošos pētījuma aprakstus: 1) Metode, paredz tirdzniecības apstākļu, novērtējumu ar pētījuma firmas speciālista palīdzību, kas darbojas kā viltus pircējs (pasūtītājs, klients utt.). 2) Regulāra datu vākšana par pastāvīgiem pētījuma objektiem pēc vienmērīgiem laika periodiem. 3) Metode, kuras gaitā prece tiek testēta patērētāju grupas dzīvesvietās, izmantojot to pēc nozīmes un aizpildot speciālu anketu. 4) Ilgstošs pētījums par vairākām tēmām, ko veic pētniecības institūts vai aģentūra. 5) Metode, kuras gaitā liela cilvēku grupa speciālā telpā testē produktu vai tā elementus un pēc tam aizpilda jautājumu anketu, kas saistīti ar doto preci/elementu.

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>4.7.</td><td>
Dotajām primāro pētījumu metodēm atrast atbilstošo latvisko nosaukumu no pievienotā saraksta:
1) CAPI– Computer Assisted Personal Interviews
2) Case study
3) CATI – Computer Asissted Telephone Interviews
4) CAWI – Computer Asissted Web Interviews
5) Exit poll
6) Face-to-face interview
7) In-depth interview
8) Paper and Pencil Interviews

A – Aptauja pie izejas
B – Datorizētas telefonintervijas
C – Datorizētas tiešās intervijas
D – Datorizētas tiešsaistes intervijas
E – Padziļināta intervija
F – Speciālie testi
G – Tiešās intervijas
H – Tiešās papīra intervijas

<table>
<tr><td>1</td><td></td></tr>
<tr><td>2</td><td></td></tr>
<tr><td>3</td><td></td></tr>
<tr><td>4</td><td></td></tr>
<tr><td>5</td><td></td></tr>
<tr><td>6</td><td></td></tr>
<tr><td>7</td><td></td></tr>
<tr><td>8</td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>4.8.</td><td>
Dots tirgus pētījuma rezultātu apkopojums par produkta A lietošanas biežumu. Izlases apjoms ir 600 respondentu.
Pēc dotajiem datiem:
1) Sadalīt tirgu 3 segmentos (aktīvie, vidusmēra un neaktīvie lietotāji) pēc produkta lietošanas biežuma;
2) Noteikt katra segmenta relatīvo lielumu;
3) Noteikt izlases respondentu skaitu katrā segmentā.

<table>
<tr><th>Produkta lietošanas biežums</th><th>Pazīmes relatīvais biežums, %</th></tr>
<tr><td>a) Katru dienu</td><td>3</td></tr>
<tr><td>b) 4-6 reizes nedēļā</td><td>5</td></tr>
<tr><td>c) 1-3 reizes nedēļā</td><td>10</td></tr>
<tr><td>d) Apmēram 1 reizi nedēļā</td><td>20</td></tr>
<tr><td>e) 1 reizi 2 nedēļās</td><td>25</td></tr>
<tr><td>f) 1 reizi 3 - 4 nedēļās</td><td>20</td></tr>
<tr><td>g) 1 reizi mēnesī</td><td>10</td></tr>
<tr><td>h) Retāk kā reizi mēnesī</td><td>7</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>Nr.</th><th>Uzdevums</th></tr>
<tr><td>4.9.</td><td>Uzņēmuma dibinātāji plāno pievērsties apavu ražošanai. Sākuma posmā paredzēts koncentrēt savu uzmanību un resursus uz šauru segmentu – liela izmēra vīriešu un sieviešu kurpēm. Patērētāju skaits tirgū ir 250000 (Q), starp tiem 49 % vīriešu (k5). Pētījumi liecina, ka:
1. Patērētāji, kuriem ir liela izmēra kājas, sastāda 25 % no kopējā pieaugušo iedzīvotāju skaita (k1);
2. Uzņēmuma potenciālie pircēji varētu būt 60 % no kopējā pircēju skaita (k2);
3. Pircēji ar vidusmēra ienākumiem – apmēram 40 % no uzņēmuma potenciālajiem klientiem (k3);
4. Sezonā katrs pircējs vidēji nopērk 1.2 apavu pārus (n);
5. Pirmajā gadā uzņēmuma tirgus daļa varētu būt 10 % (k4).
Novērtēt segmenta pievilcību, aprēķinot tā ietilpību, ja rudens/ziemas sortimenta viena pāra sieviešu kurpju vidējās izmaksas sastāda 80 n.v., bet vīriešu – 60 n.v.</td></tr>
<tr><td>4.10.</td><td>Atrast un atzīmēt katrai izlases veidošanas metodei atbilstošo aprakstu:
Izlases veidošanas metodes
1. Ērtā izlase
2. Gadījumizlase
3. Klāsteru izlase
4. Kvotu izlase
5. Mehāniskā izlase
6. «Sniega lavīna»
7. Stratificētā gadījumizlase
Metožu apraksts
A – Tiek atlasīti aptaujājamie vajadzīgajā proporcijā - katrai iedzīvotāju kategorijai tiek noteikta kvota
B – Katrs respondents nosauc vēl vienu vai vairākus potenciālos respondentus
C –Ģenerālo kopu sakārto pēc kādas formālas pazīmes, lai katra no pazīmēm tikt vienmērīgi pārstāvēta izlasē. Izlasē tiek iekļautas tās vienības, kuras iekrīt solī, kuru nosaka iepriekš
D – Ģenerālās kopas elementus atlasa pēc pilnīga nejaušības principa. Visiem elementiem ir vienādas iespējas iekļūt izlasē, elementus atlasa uz labu laimi
E – Ģenerālo kopu sadala tipiskās, iekšēji pēc iespējas vienveidīgās, bet savstarpēji atšķirīgās grupās. Pēc tam vienību atlasi veic katras grupas ietvaros atsevišķi, parasti izmantojot vienkāršas gadījumizlases vai mehāniskās izlases paņēmienu
F – Ja ģenerālā kopa dabiski sadalās novērojamo vienību apakškopās, tad aptaujā/ novēro visas vienības, kas ir konkrētajā grupā. Katru atlasīto sēriju novēro pilnīgi, savāc datus par visām sērijas vienībām
G – Iekļauj ērti pieejamos respondentus.
<table><tr><td>1</td><td></td></tr><tr><td>2</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td></td></tr><tr><td>5</td><td></td></tr><tr><td>6</td><td></td></tr><tr><td>7</td><td></td></tr></table></td></tr>
</table>

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

PROFESIONĀLĀS KVALIFIKĀCIJAS EKSĀMENA PRAKTISKĀS DAĻAS UZDEVUMU KOMPLEKTI KVALIFIKĀCIJAI "KOMERCDARBINIEKS"

1.komplekts

Eksāmena praktiskajā daļā eksaminējamais veic četrus uzdevumus, kuriem ir dots kopīgs situācijas apraksts (skat. "Uzdevuma situācijas apraksts"):

1. uzdevums.
Veikt tirgus izpētes darbības:
1.1. Noteikt iespējamos tirgus segmentus produkta realizācijai, no viena segmenta izvēlēties un nosaukt vienu mērķauditoriju, un aprakstīt to – sastādīt "pircēja portretu", uz ko būs vērsti preces virzīšanas pasākumi atbilstoši reklāmas devēja izvēlētam mērķim, un noteikt sasniedzamās mērķauditorijas lielumu, skaidrojot aprēķina gaitu *(atbildēm dota Tabula Nr. 3).*
1.2. Izveidot un uzskatāmi noformēt (atbilstoši datu noformēšanas prasībām) MS Excel tabulu konkurentu izpētei. Noteikt katra konkurenta tirgus daļu procentos un tirgus kopējo ietilpību naudas vienībās, izmantojot MS Excel funkcijas. Noteikt iegūstamo tirgus daļu. *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)*!
1.3. Izveidot un noformēt MS Excel tirgus sadalījuma grafiku (atbilstoši statistisko datu noformēšanas prasībām), izmantojot šim mērķim visuzskatāmāko grafiku. Balstoties uz punktos 1.2. un 1.3. iegūtajiem rezultātiem, izdarīt secinājumus *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)*!
1.4. Atbilstoši uzņēmuma mērķiem, situācijai un punktā 1.1. izvēlētai mērķauditorijai izstrādāt īsu pētījuma plānu ar pamatojumu *(atbildēm dota Tabula Nr.4).*

2. uzdevums.
Veikt esošās situācijas finanšu analīzi un izdarīt secinājumus:
2.1. Izmantojot *MS Excel*, aprēķināt finanšu sviru, novērtēt situācijas izmaiņas, izdarīt secinājumus *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)!*
2.2. Izmantojot MS Excel, aprēķināt pašu kapitāla un bruto peļņas rentabilitātes koeficientus, novērtēt situācijas izmaiņas, izdarīt secinājumus *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)*!
2.3. Izmantojot MS Excel, aprēķināt un izvērtēt uzņēmuma likviditāti (vispārējās un precīzās likviditātes koeficientus) un brīvos apgrozāmos līdzekļus, novērtēt situācijas izmaiņas, izdarīt secinājumus *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)*!
2.4. Veikt kredīta iespēju analīzi – esošā finanšu stāvokļa un kredīta iespēju novērtējumu – jaunā produkta ražošanas uzsākšanai nepieciešami ieguldījumi 45 tūkstošu naudas vienību apjomā. Produkta ražošanas plānotais dzīves cikls ir 5 gadi. Pēc tirgus pētījumu rezultātiem ir noteikta tā ražošanas projekta nākotnes naudas plūsma:

Tabula Nr. 1

Investīciju projekta naudas plūsma (tūkstošos nosacītās naudas vienībās)

Sākotnējie ieguldījumi	1. gads	2. gads	3. gads	4. gads	5. gads
-45	9	17	19	15	12

Produkta ražošanas uzsākšanai uzņēmumam nav brīvu finanšu līdzekļu, tāpēc jāņem kredīts. Banka piedāvā kredītu ar nosacījumu 6% gadā. Aprēķināt NPV, PI un IRR, izmantojot MS Excel funkcijas, un novērtēt produkta ražošanas projekta īstenošanas lietderību *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)!*

3. uzdevums.
Izstrādāt jaunā produkta virzīšanas pasākuma plānu atbilstoši uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķa auditorijai (-ām) un spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem:

3.1. Noteikt izvēlētās potenciālās mērķa auditorijas lielumu, skaidrojot aprēķina gaitu, izvēlēties un uzrakstīt trīs virzīšanas pasākumus atbilstoši uzņēmuma mērķiem un izvēlētai mērķauditorijai, nodefinēt izvēlēto pasākumu mērķi un raksturot izmantojamos līdzekļus un mērķauditorijas sasniegšanas veidu/vietu *(atbildēm dota*

Tabula Nr.5)!

3.2. Noteikt dotās preces dzīves cikla stadiju un tam atbilstošā komunikācijas ziņojuma (reklāmas) ietekmes mērķi un raksturu *(atbildēm dota Tabula Nr.6.)*!

3.3. Sastādīt 3.1. uzdevumā izvēlētiem virzīšanas pasākumiem laika plānojumu *(uzdevumu pildīt MS Excel dokumentā)*!

3.4. Noteikt 3 piemērotākos reklāmas līdzekļu veidus, kas atbilstu uzņēmuma un reklāmas mērķiem, un izvēlētai mērķa auditorijai, dodot to īsu raksturojumu (piem., izdevumiem – gada, ceturkšņa, mēneša u.c., vides reklāmai – veidu, raksturs, izmērs, izvietojumu u.tml., TV – laiks, veids, utt.) (atbildēm dota Tabula Nr. 7.)!

4. uzdevums.
Sagatavot un prezentēt ziņojumu par izpildītiem uzdevumiem, izmantojot *MS PowerPoint.*

4.1. Uzdevumu pildīšanai izmantot dotās darba lapas, kā arī izveidot vienu *MS Excel* dokumentu, kuru saglabāt ar nosaukumu: GADS_VARDS_UZVARDS, (piemēram, 2016_LAURIS_ZIEDINS), katru no norādītajiem uzdevumiem pildīt savā *MS Excel* dokumenta darba lapā, nosaucot to ar uzdevuma numuru (piemēram, uzdevumam 1.2.darba lapas nosaukums būs "1.2.").

Uzdevuma situācijas apraksts:
Uzņēmums XYZ darbojas pilsētā ABC kopš 2001.gada un specializējies biroja iekārtu ražošanā, uzsāk ***ergonomisku biroja krēslu*** ražošanu, kurus tirgos savā esošajā veikalā. Uzņēmums vēlas iekļauties tirgū ar jauno produktu.

Finanšu informācija:

Tabula Nr. 2

Finanšu rādītāji par pēdējiem diviem darbības gadiem (nosacītās naudas vienībās – n.v.):

Rādītājs	**1.gads**	**2.gads**
Pamatlīdzekļu sākotnējā vērtība.	20 000	26 000
Pamatlīdzekļu uzkrātais nolietojums.	4 000	5 200
Izejvielas/ izejmateriāli.	7 000	9 000
Nepabeigtā ražošana.	2 000	5 700
Pabeigtā ražošana.	8 000	12 000
Debitori.	6 000	7 500
Pamatkapitāla neapmaksātās daļas.	1 000	2 000
Nauda.	10 000	3 000
Pamatkapitāls.	4 000	5 000
Iepriekšējo periodu nesadalītā peļņa/nesegtie zaudējumi.	2 000	7 000
Pārskata perioda nesadalītā peļņa/nesegtie zaudējumi.	5 000	1 000
Ilgtermiņa aizņēmums no bankas.	30 000	28 000
Norēķini ar piegādātājiem.	7 000	16 400
Norēķini par nodokļiem un nodevām.	1 500	2 000
Citi kreditori.	500	600
Neto apgrozījums.	100 000	120 000
Ražošanas izmaksas.	50 000	60 000
Pārdošanas izmaksas.	3 000	4 000
Administrācijas izmaksas.	42 000	55 000

Produkta apraksts:
Materiāls: ādas aizvietotājs.
Krāsas: melna, smilškrāsas, bordo.
Konstrukcijas: matēts vai niķelēts metāls, regulējams augstums un atzveltnes leņķis, ritenīšu materiāls – kaučuks (saudzējošs grīdas virsmām), cenu diapazons no 150 – 300 naudas vienības (n.v.).

Vides raksturojums:
Pilsētā ir 80000 iedzīvotāju, no kuriem 72% ir ekonomiski aktīvi (15 – 64 g.). Apmēram 15 tūkst. ir augstākā izglītība. Pilsētā ir apmēram 31 tūkst. mājsaimniecību, kuru vidējais lielums ir 2.4 cilvēki, 35% ģimeņu ir ar jaunākiem vai vecākiem bērniem, kuri mācās. Pilsētā darbojas apmēram 2500 dažāda lieluma uzņēmumu.

Konkurences situācijas raksturojums:
Dotajā tirgū darbojas septiņi uzņēmumi, kas specializējušies biroja iekārtu tirdzniecībā. Pieci no tiem piedāvā biroja krēslus. Iepriekšējā perioda uzņēmumu krēslu pārdošanas ieņēmumi bija sekojoši (naudas vienībās –n.v.):
Uzņēmumam A – 20 tūkst. n.v, B – 14 tūkst. n.v., C – 17 tūkst. n.v., D – 8 tūkst. n.v., E – 10 tūkst. n.v.

Uzņēmuma mērķis:
Iegūt 20% tirgus daļu viena mēneša laikā.

Darba lapas

Tabula Nr. 3

Uzdevuma 1.1. atbilžu tabula

	1. segments	**2. segments**
Tirgus segmenti *(jānosauc divi).* Norādīt, no kura segmenta tiks izvēlēta mērķauditorija *(apvilkt).*		
Nosaukta viena izvēlētā mērķauditorija no iepriekš izvēlētā segmenta.		
Izvēlētās mērķa auditorijas raksturojums, apraksts – "vidējā statistiskā pircēja portrets".		

Tabula Nr. 4.

Uzdevuma 1.4. atbilžu tabula

Pētījuma plāna pozīcijas	**Apraksts**
1. Pētījuma problēmas definējums.	
2. Pētījuma mērķis.	
3. Pētījuma priekšmets.	
4. Pētījuma objekts.	
5. Informācijas veids.	
6. Pētījuma metodes.	
7. Pētījuma vieta.	
8. Pētījuma laiks.	
9. Pētījuma līdzekļi.	
10. Respondentu skaita un atlases metodes noteikšana.	

Tabula Nr. 5.

Uzdevuma 3.1. atbilžu tabula

Mērķauditorija			
Izvēlētās potenciālās mērķa auditorijas apjoms, *vienības.*			
Skaidrojums.			
Virzīšanas pasākums.			
Virzīšanas pasākuma mērķis.			
Virzīšanas pasākuma līdzekļi.			
Mērķauditorijas sasniegšanas. veids/vieta.			

Tabula Nr. 6.

Uzdevuma 3.2. atbilžu tabula

Preces dzīves cikla stadija.	
Komunikācijas ziņojuma mērķis.	
Komunikācijas ziņojuma raksturs.	

Tabula Nr. 7.

Uzdevuma 3.4. atbilžu tabula

Medijs un tā izplatība						
Starptautiskais						
Nacionālais						
Reģionālais						
Vietējais						
Specializētais						

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

Profesionālās kvalifikācijas eksāmena praktiskās daļas PAREIZĀS ATBILDES kvalifikācijai "Komercdarbinieks" 1. komplekts

Uzdevums 1.1.
Uzdevumā 1.1. iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.

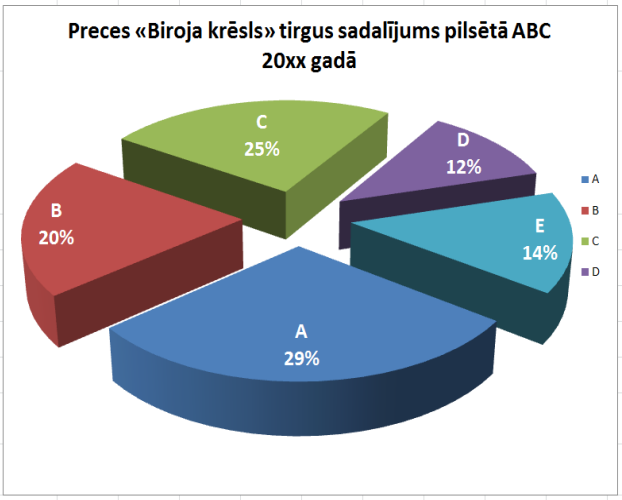
Tabula Nr. 1

Uzdevuma 1.1. atbilžu piemēri

	1.segments	**2.segments**
Tirgus segmenti *(jānosauc divi).* Norādīt, no kura segmenta tiks izvēlēta mērķa auditorija *(apvilkt).*	juridiskas personas	fiziskas personas
Nosaukta viena izvēlētā mērķa auditorija no iepriekš izvēlētā segmenta.	Uzņēmumi (visiem ir biroji)	Mājsaimniecības ar bērniem, kas mācās
Izvēlētās mērķa auditorijas raksturojums, apraksts – "vidējā statistiskā pircēja portrets".	Darbojas pilsētā ABC vai tās rajonā. Kurām ir biroji, kuru darbiniekiem ilglaicīgi jāatrodas sēdošā stāvoklī. Kuras ir vērstas uz attīstību. Kuras darbojas ar peļņu. Kuras rūpējas par saviem darbiniekiem un viņu darba efektivitāti. Kuras veic racionālu izvēli – pēc preces funkcionalitātes, pēc cenas.	Mājsaimniecības pilsētā ABC. Ir bērni, kas mācās. Ir stabili ienākumi. Ir augstākā izglītība. Mājās veic ilglaicīgus sēdošus darbus – garīgs darbs vai datorlietotājs. Tiecas uzlabot savas dzīves kvalitāti (vēlas uzlabot sadzīves apstākļus). Vecums 30 – 55 gadi. Aktīvs, sabiedrisks dzīves veids. Preces izvēlē primāra ir tās funkcionalitāte.

Uzdevumi 1.2. un 1.3.

	A	B	C	D	E
1	Preces «Biroja krēsls» tirgus sadalījums pilsētā ABC 20xx gadā			Informācija ekspertem	
2	Uzņēmums	Ieņēmumi no pārdošanas, tūkst.naudas vienības (n.v.)	tirgus daļa	Iespējamās MS Excel funkcijas B kolonnai	Iespējamās MS Excel funkcijas C kolonnai
3	A	20	29%	dots lielums	B3/$B$8
4	B	14	20%	dots lielums	B4/$B$8
5	C	17	25%	dots lielums	B5/$B$8
6	D	8	12%	dots lielums	B6/$B$8
7	E	10	14%	dots lielums	B7/$B$8
8	*KOPĒJĀ TIRGUS IETILPĪBA*	*69*	*1*	SUM(B3:B7)	SUM(C3:C7)
9	*IEGŪSTAMĀ TIRGUS DAĻA*	*13,8*	*0,2*	B8*C9	dots lielums



Attēls Nr. 1. Uzdevumu 1.2.un 1.3.atbildes

Skaidrojuma piemērs:

Dotā tirgus apjoms dotajā laikā sastāda 69 tūkstošus naudas vienību. Lielākie konkurenti ir uzņēmumi A un C, kuru kopējā tirgus daļa ir 54%. Šobrīd līderis, ar gandrīz $^1/_3$ daļu no kopējā tirgus, ir uzņēmums A – 29%.

Saskaņā ar uzņēmuma mērķiem uzņēmums XYZ, tuvākā mēneša laikā grib iegūt 20% lielu tirgus daļu, kas ir 13800 naudas vienības.

Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:

$$Uzņēmuma\ tirgus\ daļa = \frac{Uzņēmuma\ ieņēmumi\ no\ pārdošanas}{Kopīgie\ ieņēmumi} \times 100\%$$

*1) izmantota **SUM** funkcija;*
2) izmantota dalīšanas funkcija tirgus daļas noteikšanai;
*3)izmantota šūnu piesaistes funkcija **$ $**;*
4) izmantota reizināšanas funkcija iegūstamās tirgus daļas noteikšanai;
5)izmantotas šūnu atsauces.

Uzdevums 1.4.

Uzdevumā 1.4. iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.

Tabula Nr. 2.

Uzdevuma 1.4. atbilžu piemēri

Pētījuma plāna pozīcijas	Apraksta satura skaidrojums ar piemēriem
1. Pētījuma problēmas definējums.	Jābūt pilnīgi skaidrai izpratnei par to, kas ir jāpēta. *Problēma* ir apgalvojums, kas izteikts jautājuma formā par to, kādas ir attiecības starp diviem vai vairākiem mainīgajiem. Pareizi formulētai problēmai jāatbilst 3 kritērijiem: 1. tai ir jāizsaka attiecības starp diviem vai vairākiem mainīgiem lielumiem; 2. tai ir jābūt izteiktai jautājuma formā; 3. tai jāietver iespējas problēmu empīriski pārbaudīt. **Piemēram:** *Vai uzņēmums un konkurenti rīkojas saistībā ar klientam svarīgiem aspektiem, iegādājoties loga gaisa kondicionētājus?*

<table>
<tr><td>2.
Pētījuma mērķis.</td><td>Viena vai divu teikumu garš apgalvojums, kas ietver galveno būtību no tā ko vēlas uzzināt.
Tiek formēti, balstoties uz problēmu. No problēmas definējuma var izrietēt dažāda līmeņa mērķi - vispārīgie un konkrētie. Lai veiktu pētījumu noteikti ir jābūt vismaz konkrētam mērķim (sasniedzamam).
Piemēram:
Vispārīgie mērķi:
Noteikt jomas, kas ir svarīgas pircējam iegādājoties gaisa kondicionētājus.
Noteikt uzņēmuma darbību šajās jomās un salīdzināt to ar konkurentu darbību šajās jomās.
Konkrētie mērķi:
Noteikt, kuri no minētiem aspektiem ir vissvarīgākie, iegādājoties gaisa kondicionētājus.
Noteikt, kurus no šiem zīmoliem klienti iegādājas vislabprātāk.
Noteikt, kā zīmoli, kurus klienti izvēlētos, tiek novērtēti saistībā ar svarīgajiem aspektiem.
Noteikt, vai pastāv atšķirības attieksmē pret zīmoliem klientiem, kas iegādājušies g/k vairāk nekā pirms 5 gadiem un gatavojas tuvākā laikā iegādāties jaunu, un tiem, kas iegādājušies g/k pagājušā gadā.
Noteikt, vai pastāv atšķirības uzskatos atkarībā no klienta dzīves vietas.</td></tr>
<tr><td>3.
Pētījuma priekšmets.</td><td>Masveida parādība vai process, kas tiek pētīts
Piemēram:
Loga gaisa kondicionētāju pircēju preces izvēles process.
Loga gaisa kondicionētāju pārdevēju-konkurentu preču piedāvājums.</td></tr>
<tr><td>4.
Pētījuma objekts.</td><td>Statistiskā kopa, kas tiek pētīta
Piemēram:
Loga gaisa kondicionētāju pircēji.
Loga gaisa kondicionētāju pārdevēju-konkurentu piedāvātās preces, zīmoli…</td></tr>
<tr><td>5.
Informācijas veids.</td><td>Kādu informāciju nepieciešams iegūt, lai sasniegtu izvirzītos mērķus?
Informācijas veidi:
1. Primārā;
2. Sekundārā.
Piemēram:
Sekundārā – ko piedāvā konkurenti (mājas lapas, katalogi u.tml.)?
Primārā – ko grib, izvēlas g/k pircēji (aptaujas, novērošana, «Noslēpumainais pircējs» u.tml.).</td></tr>
<tr><td>6.
Pētījuma metodes.</td><td>Ar kādām metodēm var tikt iegūta vajadzīgā informācija?
Informācijas iegūšanas metožu grupas:<table><tr><th>Atkarībā no norises vietas</th><th>Atkarībā no iegūstamās informācijas veida</th></tr><tr><td>Kabineta pētījumi</td><td>Kvalitatīvās</td></tr><tr><td>Lauka pētījumi</td><td>Kvantitatīvās</td></tr><tr><td>Kombinētie pētījumi</td><td></td></tr></table>Piemēram:
Kabineta pētījumi – konkurentu mājas lapas, katalogi u.tml.
Lauka pētījumi – -g/k pircēju aptaujas, savu un konkurentu veikalu novērošana, «Noslēpumainais pircējs», intervijas.
Kvalitatīvie – mutiskas aptaujas- intervijas – ekspertu (pārdevēju), fokusgrupas diskusijas, padziļinātās intervijas, paneļu metode, novērošanas - ar novērotāja līdzdalību vai novērotājs no malas, atklātā vai slēptā, tiešā vai netiešā, personīgā vai ar ierīcēm, dabiskā vai laboratorija, u.c.
Kvantitatīvie – anketēšanas (rakstiskas aptaujas), «Exit poll» aptauja, u.c.</td></tr>
<tr><td>7.
Pētījuma vieta.</td><td>Kur iegūstama nepieciešamā informācija?
Piemēram:
Veikalā, uz ielas, internetā, respondentu dzīves vai darba vietās, u.tml.</td></tr>
</table>

8. Pētījuma laiks.	Kad iegūstama nepieciešamā informācija? **Piemēram**: *Pirms, pēc vai iepirkšanās, izvēles brīdī, diennakts vai nedēļas dienas noteikts laiks, u.tml.*
9. Pētījuma līdzekļi.	Kādi līdzekļi jāpiemēro, lai iegūtu nepieciešamo informāciju? **Piemēram**: *Telefons, pasts, internets, anketas, prese, dators, Intervētājs, moderators*
10. Respondentu skaita un atlases metodes noteikšana.	Cik objektus pētīs un kā atlasīs? Izlases veidi: Gadījumizlase (pēc nejaušības principa) Mehāniskā izlase (pēc tīšas izvēles principa) **Piemēram**: *Liels skaits- 100 līdz 1200 (kvantitatīvie pētījumi) vai salīdzinoši neliels - līdz 50 (kvalitatīvie pētījumi).* *Grupveida, individuāla, neatkārtota, atkārtota, kvotu, «sniega lavīna», sistemātiska, stratificēta, klāsteru, daudzpakāpju, daudzfāžu, speciālā izlase, ērtā izlase, racionālo apakšgrupu metode, u.c.*

Uzdevums 2.1.

MS Excel tabula Nr. 1

Uzdevuma 2.1. atbildes

Finanšu postenis	1.gads	2.gads
Kopējie aktīvi	50 000,00	60 000,00
Pašu kapitāls	7 000,00	8 000,00
Finanšu svira	7,14	7,50

Secinājums:

Uzņēmuma finanšu svira ir palielinājusies, tas nozīmē, ka uzņēmums palielina saistību īpatsvaru bilancē, kas nākotnē var izraisīt grūtības piesaistīt jaunus finanšu līdzekļus.

Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:

$$Finanšu\ svira = \frac{kopējie\ aktīvi}{pašu\ kapitāls}$$

Finanšu svira parāda uzņēmumu īpašnieku ieguldītas naudas īpatsvaru uzņēmuma aktīvos. Jo lielāks pašu kapitāla īpatsvars, jo stabilāka ir uzņēmuma finanšu struktūra, attiecīgi kreditori labprātāk kreditē uzņēmumu, un paveras iespēja piekļūt lētākiem un lielākiem finanšu resursiem. Pārāk augsts rādītājs norāda, ka uzņēmumam ir jāsamazina parādu apjoms. Zems koeficients liecina par to, ka uzņēmumam nepieciešami papildus līdzekļi, lai uzlabotu savu ienesīgumu.

Uzdevums 2.2.

MS Excel tabula Nr. 2

Uzdevuma 2.2. atbildes

Finanšu postenis	**1.gads**	**2.gads**
Pašu kapitāls	11 000,00	13 000,00
Neto peļņa	5 000,00	1 000,00
Bruto peļņa	50 000,00	60 000,00
Neto apgrozījums	100 000,00	120 000,00
Pašu kapitāla rentabilitāte	45%	8%
Bruto peļņas rentabilitāte	50%	50%

Secinājumi:

Kaut arī pašu kapitāla rentabilitāte ir krasi samazinājusies, bruto peļņas rentabilitāte nav mainījusies, tātad uzņēmums spēj nodrošināt pamatdarbības rentabilitāti, kas nozīmē, ka uzņēmumam ir palielinājušies citi izdevumu veidi, pie kā samazināšanas ir papildus jāstrādā.

Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:

$$Kapitāla\ atdeve = \frac{Pārskata\ perioda\ peļņa\ vai\ zaudējumi\ pēc\ nodokļiem(neto\ peļņa)}{Pašu\ kapitāls} * 100\ \%$$

$$Bruto\ peļņas\ rentabilitāte = \frac{Bruto\ peļņa\ vai\ zaudējumi}{Neto\ apgrozījums} * 100\ \%$$

1. Pašu kapitāla rentabilitāte (kapitāla atdeve) parāda, cik efektīvi tiek izmantots tas kapitāls, ko ir investējuši uzņēmumā īpašnieki. No ieguldītāja viedokļa šis ir viens no svarīgākajiem rādītājiem, jo parāda, cik potenciālais investors nopelnīs no katra sava ieguldītā eiro. Šis rādītājs bieži vien tiek salīdzināts ar banku depozītu ienesīgumu.
2. Bruto peļņas robeža (apgrozījuma rentabilitāte) parāda uzņēmuma darbības efektivitāti, cik ražoto preču vai sniegto pakalpojumu cenas ir atbilstošas tirgus stāvoklim, kā arī to vai ražošanas izmaksas ir nozarei atbilstošā līmenī. Bruto peļņas rentabilitātes rādītāji dod iespēju aprēķināt, kādā mērā neto apgrozījuma pārmaiņas ietekmē bruto peļņas lielumu. Bruto peļņas koeficients parāda pārdošanas apjomu un tiešo izmaksu attiecību, cik lielu peļņu dod katrs iegūtais eiro, produkciju realizējot, pēc apgrozījuma izmaksu segšanas.

Uzdevums 2.3.

MS Excel tabula Nr. 3

Uzdevuma 2.3. atbildes

Finanšu postenis	**1. gads**	**2. gads**
Apgrozāmie līdzekļi	34 000,00	39 200,00
īstermiņa parādi	9 000,00	19 000,00
Krājumi	17 000,00	26 700,00
Vispārējais likviditātes koeficients	3,78	2,06
Precīzais (stingrais) likviditātes koeficients	1,89	0,66
Brīvie apgrozāmie līdzekļi	25 000,00	20 200,00

Secinājumi:

Uzņēmumam vērojams kopējās likviditātes samazinājums, taču tas nenoslīd zem 1, tātad nepastāv viena no maksātnespējas pazīmēm, uzņēmumam ir pietiekamā apmērā pieejami brīvie apgrozāmie līdzekļi, lai uzņēmuma darbība nebūtu apdraudēta, taču precīzais likviditātes koeficients rāda, ka uzņēmums pārāk daudz naudas iegulda krājumos.

Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:

$$Vispārējais\ likviditātes\ \ koeficients\ = \frac{Apgrozāmie\ līdzekļi}{Īstermiņa\ parādi}$$

$$Precīzais\ (stingrais)\ likviditātes\ koeficients\ = \frac{(Apgrozāmie\ līdzekļi - \ Krājumi)}{Īstermiņa\ parādi}$$

$$Brīvie\ apgrozāmie\ līdzekļi\ = \ Apgrozāmie\ līdzekļi\ - \ Īstermiņa\ parādi$$

1. Likviditātes analīze aplūko uzņēmuma īstermiņa finansiālos rādītājus un likviditāti. Pamatā, tā sniedz priekšstatu par to, vai uzņēmums ir spējīgs tikt galā ar savām īstermiņa saistībām, kā arī ar īstermiņa finansiālajiem riskiem, ja tādi rodas.
2. Likviditāte – ja koeficents ir virs viens, uzņēmumam nevajadzētu būt problēmām savu īstermiņa saistību kārtošanā. Ja koeficients samazinās zem viens, parādās risks, ka uzņēmumam varētu rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Finansisti uzskata, ka šim koeficientam vajadzētu būt robežās no viens līdz trīs. Pārāk augsts likviditātes koeficients liecina par neracionālu apgrozāmo līdzekļu izmantošanu. Vērtējot ideālo līmeni, nedrīkst neņemt vērā nozares specifiku un konkrētā rādītāja dinamiku uzņēmumā.
3. Ar precīzā likviditātes koeficienta palīdzību tiek veikts daudz stingrāks īstermiņa likviditātes tests, jo tas izslēdz dažus no Apgrozāmajiem līdzekļiem (Krājumus), kurus ne vienmēr var viegli pārvērst naudas līdzekļos. Krājumi ir visnelikvīdākais no apgrozāmo līdzekļu posteņiem. Zems koeficients liecina, ka pārāk daudz līdzekļu ir ieguldīts krājumos
4. Jāņem vērā, ka brīvie apgrozāmie līdzekļi parasti ir proporcionāli realizācijas apjomiem. Ja tiek plānots realizācijas apjomu pieaugums, būs nepieciešams arī lielāki brīvie apgrozāmie līdzekļi, lai finansētu realizācijas izmaksas. Šim rādītājam jābūt sabalansētam, jo negatīvu efektu var radīt gan pārmērīgi liels brīvo apgrozāmo līdzekļu apjoms, gan to trūkums. Pārāk mazs brīvo apgrozāmo līdzekļu apjoms liecina par uzņēmuma nespēju kārtot īstermiņa saistības, bet pārāk liels – par neefektīvu resursu izmantošanu.

Uzdevums 2.4.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1													
2													
3	Gads	0	1	2	3	4	5						
4	Naudas plūsma	-45000	9000	17000	19000	15000	12000						
5													
6	Diskonta faktors	0,06											
7													
8	NPV vērtība	€ 15 421,77		Projekts ir atbalstāms, jo NPV vērtība ir pozitīva									
9	Iekšējā ienākuma norma	17,42%		Prijekta iekšējā ienākumu norma liecina, ka projekts atmaksājās arī pie augstākām kredīta procenta likmēm									
10	PI	-€ 0,34		Peļņa uz katru ieguldīto (investēto) EUR ir 34 centi									
11													

Attēls Nr. 2. Uzdevuma 2.4. atbildes

Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:

NPV funkcija =NPV(B6;C4:G4)+B4

IRR funkcija =IRR(B4:G4)

PI =B8/B4

Uzdevums 3.1.
Uzdevumā 3.1 iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.
Papildinformācija (skaidrojums) komisijai:
Virzīšanas pasākumu veidi (no kuriem jāizvēlas):
- Reklāma *(advertising).*
- Preču realizācijas stimulēšana *(sales promotion).*
- Sabiedriskās saskares *(public relations).*
- Personiskā apkalpošana *(personal selling).*
- Tiešais mārketings *(direct marketing).*

Tabula Nr. 3

Uzdevuma 3.1. atbilžu piemēri

Mērķauditorija	**Uzņēmumi**		**Mājsaimniecības, kurās ir bērni**
Izvēlētās potenciālās mērķa auditorijas apjoms, *vienības.*	*2500 uzņēmumi*		$31000 \times 0.35 = 10850$ *ģimenes*
Skaidrojums.	Mērķauditorijas apjoms ir 2500 uzņēmumi (visiem ir biroji).		Tirgus segments ir 31000 ģimenes (mājsaimniecības), mērķauditorija ir ģimenes ar bērniem, kas sastāda 35%.
Virzīšanas pasākums.	Reklāma.	Preču realizācijas stimulēšana.	u.tml.
Virzīšanas pasākuma mērķis.	Informēt par jauno preci un tās īpašībām.	Mudināt izvēlēties jauno preci.	u.tml.
Virzīšanas pasākuma līdzekļi, izplatīšanas veids.	Internets.	Pasts.	u.tml.
Mērķauditorijas sasniegšanas veids/vieta.	"Direct mail".	Pasta kastē "Skrejlapas" ar atlaižu kuponiem.	u.tml.

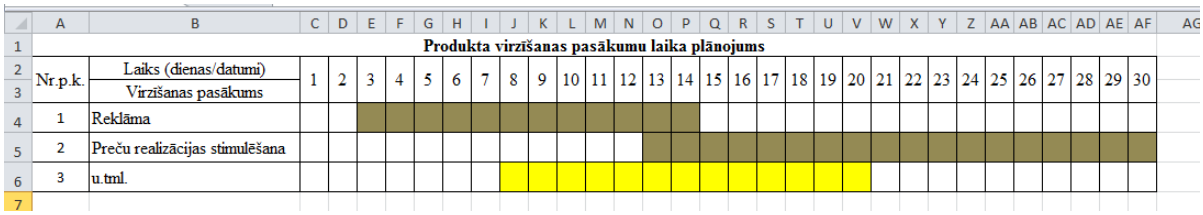
Uzdevums 3.2.
Uzdevumā 3.2. iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.

Tabula Nr. 4

Uzdevuma 3.2. atbilžu piemēri

Preces dzīves cikla stadija	Ieviešanas
Komunikācijas ziņojuma mērķis	Pievērst uzmanību jaunai precei
Raksturs	Informējošs, stimulējošs

Uzdevums 3.3.
Uzdevumā 3.3. iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.



Attēls Nr. 3. Uzdevuma 3.3. atbilžu piemērs

Uzdevums 3.4.
Uzdevumā 3.4. iespējamas vairākas pareizas atbildes. Ja eksaminējamais spēj argumentēt savu izvēli, tad atbilde ir pareiza. Vērtē eksaminācijas komisija.

Tabula Nr. 5

Uzdevuma 3.4. atbilžu piemēri

Medijs un tā izplatība	**Internets**	**Laikraksts**	**Vides**	**Radio**	**Katalogs**	**TV**
Starptautisks						
Nacionāls				Rīts, pusdiena, vakars – atkarībā no segmenta		
Reģionāls	Vietējie portāli	Ikdienas, Nedēļas				Ziņas vai raidījums, reklāma
Vietējs	Vietējie portāli	Nedēļas	Kreatīva, Transporta, Ielas			
Specializēts	Mājas lapa				Gada	

Uzdevums 4.
Uzdevumu Nr. 4 vērtē eksaminācijas komisija.

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana" (vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

PROFESIONĀLĀS KVALIFIKĀCIJAS EKSĀMENA PRAKTISKĀS DAĻAS VĒRTĒŠANAS KRITĒRIJI KVALIFIKĀCIJAI "KOMERCDARBINIEKS"

Pārbaudāmās prasmes un spējas	Nr.p.k.	Uzdevuma apraksts	Uzdevuma izpildes kvalitātes kritēriji	Piešķiramo punktu sadalījums
1. Prasme pētīt tirgu. **Maksimālais punktu skaits kopā: 65.**	1.	Veikt tirgus izpētes darbības:		
	1.1.	Noteikt iespējamos tirgus segmentus produkta realizācijai, izvēlēties vienu no nosauktiem segmentiem un no tā izvēlēties un aprakstīt vienu mērķauditoriju – sastādīt "pircēja portretu", uz ko būs vērsti preces virzīšanas pasākumi atbilstoši reklāmas devēja izvēlētam mērķim. (Maksimālais punktu skaits – 10)	Pareizi noteikti divi iespējamie tirgus segmenti; Pareizi izvēlēta un nosaukta viena mērķauditorija; Pareizi sastādīts "pircēja portrets".	10
			Pareizi noteikti divi iespējamie tirgus segmenti; Daļēji pareizi izvēlēta un nosaukta viena mērķauditorija **vai** daļēji pareizi sastādīts "pircēja portrets", bet viens no šiem uzdevumiem veikts pareizi.	7
			Pareizi noteikti divi iespējamie tirgus segmenti; Daļēji pareizi izvēlēta un nosaukta viena mērķauditorija **un** daļēji pareizi sastādīts "pircēja portrets".	4
			Pareizi noteikti segmenti, daļēji pareizi izvēlēta un nosaukta viena mērķauditorija, **bet** nepareizi sastādīts "pircēja portrets".	2
			Pareizi noteikti divi iespējamie tirgus segmenti.	1
	1.2.	Izveidot un uzskatāmi noformēt (atbilstoši datu	Ir izveidota tabula *MS Excel*; Ir pareizi noteikta tirgus kopējā ietilpība naudas vienībās; Ir pareizi noteikta katra konkurenta tirgus daļa procentos;	15

		noformēšanas prasībām) *MS Excel* tabulu konkurentu izpētei. Noteikt katra konkurenta tirgus daļu procentos un tirgus kopējo ietilpību naudas vienībās, izmantojot *MS Excel* funkcijas. Noteikt iegūstamo tirgus daļu. (Maksimālais punktu skaits – 15)	Ir pareizi noteikta iegūstamā tirgus daļa. Aprēķinos **ir** izmantotas *MS Excel* funkcijas: ***SUM** funkcija;* *Dalīšanas un reizināšanas funkcijas;* *šūnu piesaistes funkcija* **$ $** ; *šūnu atsauces.* Tabula ir noformēta vizuāli uzskatāmi - ir doti kolonnu virsraksti, izveidots tabulas virsraksts atbilstoši datu noformēšanas prasībām (virsrakstam jāatbild uz jautājumiem *KAS?, KUR?, KAD?*).	
			Ir izveidota tabula *MS Excel*; Ir pareizi noteikta tirgus kopējā ietilpība naudas vienībās; Ir pareizi noteikta katra konkurenta tirgus daļa procentos; Ir pareizi noteikta iegūstamā tirgus daļa. Aprēķinos ir izmantotas *MS Excel* funkcijas: ***SUM** funkcija;* *Dalīšanas un reizināšanas funkcijas;* *šūnu piesaistes funkcija* **$ $** ; *šūnu atsauces.* Tabula **nav** noformēta vizuāli uzskatāmi un atbilstoši datu noformēšanas prasībām.	13
			Ir veidota tabula *MS Excel*; Ir pareizi noteikta tirgus kopējā ietilpība naudas vienībās; Ir pareizi noteikta katra konkurenta tirgus daļa procentos; Ir pareizi noteikta iegūstamā tirgus daļa; Aprēķinos **nav** izmantotas neviena *MS Excel* funkcija; Tabula **nav** noformēta vizuāli uzskatāmi un atbilstoši datu noformēšanas prasībām.	10
			Uzdevums veikts daļēji pareizi.	5
	1.3.	Izveidot un noformēt *MS Excel* tirgus sadalījuma grafiku (atbilstoši statistisko datu noformēšanas	Ir izveidots *MS Excel* tirgus sadalījuma grafiks, izmantojot šim mērķim visuzskatāmāko grafiku – struktūras diagrammu. Grafiks ir noformēts atbilstoši statistisko datu noformēšanas prasībām: *Ir grafikam virsraksts, kura informācija sniedz atbildes uz jautājumiem KAS?, KUR? KAD?;*	20

		prasībām), izmantojot šim mērķim visuzskatāmāko grafiku. Balstoties uz punktu 1.2. un 1.3. iegūtiem rezultātiem, izdarīt secinājumus (atbildes: *MS Excel* dokuments)! (Maksimālais punktu skaits – 20)	*Ir pievienotas datu etiķetes ar kategoriju nosaukumiem un **%-tuālām** vērtībām vai atsevišķi kategorijas un datu etiķetes ar **%-tuālām** vērtībām;* *Grafiks ir vizuāli viegli uztverams (izmērs un proporcijas).* Ir izdarīti Pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	
			Ir izveidots *MS Excel* tirgus sadalījuma grafiks, izmantojot citu grafika formu (piemēram, stabiņa vai lenšu struktūras diagrammu), kas sniedz līdzvērtīgu informāciju, bet nav vizuāli viegli uztverama. Grafiks ir noformēts atbilstoši statistisko datu noformēšanas prasībām: *Ir grafikam virsraksts, kura informācija sniedz atbildes uz jautājumiem KAS?, KUR? KAD?;* *Ir pievienotas datu etiķetes ar kategoriju nosaukumiem un **%-tuālām** vērtībām vai atsevišķi kategorijas un datu etiķetes ar **%-tuālām** vērtībām;* ***Ir nosaukumi pie asīm;*** *Grafiks ir vizuāli **labi** uztverams (izmērs un proporcijas).* Ir izdarīti Pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	15
			Ir veidots *MS Excel* tirgus sadalījuma grafiks, kas sniedz prasīto informāciju, bet ir nepilnīgi noformēts; Ir izdarīti Pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	10
			Ir veidots *MS Excel* tirgus sadalījuma grafiks, kas sniedz prasīto informāciju, bet nav noformēts; Ir izdarīti daļēji pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	5
			Ir izdarīti tikai Pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	3
			Ir izdarīti tikai daļēji pareizi secinājumi par konkurentu tirgus sadalījumu un uzņēmuma XYZ iegūstamās tirgus daļas lielumu.	1
	1.4.	Atbilstoši uzņēmuma mērķiem, situācijai	Pareizi ir aprakstītas 10 pētījuma plāna pozīcijas, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, situācijai un izvēlētai mērķauditorijai.	20

		un punktā 1.1. izvēlētai mērķauditorijai, izstrādāt īsu pētījuma plānu ar pamatojumu. (Maksimālais punktu skaits – 20)	Pareizi ir sniegti visi 10 izvēles pamatojumi.	
			Par katru Pareizi aprakstītu pētījuma plāna pozīciju, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, situācijai un izvēlētai mērķauditorijai – tiek piešķirts 1 punkts; Par katru Pareizi sniegtu izvēles pamatojumu - tiek piešķirts 1 punkts.	1-19
2.Spēja dokumentēt un analizēt saimniecisko darbību. **Maksimālais punktu skaits kopā: 65.**	2.1.	Izmantojot *MS Excel*, aprēķināt finanšu sviru, novērtēt situācijas izmaiņas, izdarīt secinājumus. (Maksimālais punktu skaits – 12)	Ir pareizi aprēķināta finanšu svira, detalizēti novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti pamatoti secinājumi, *MS Excel* lietotas formulas.	12
			Ir pareizi aprēķināta finanšu svira, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti vispārīgi secinājumi, *MS Excel* lietotas formulas.	10
			Ir pareizi aprēķināta finanšu svira, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, nav izdarīti attiecīgi secinājumi, *MS Excel* daļēji lietotas formulas.	5
	2.2.	Izmantojot *MS Excel*, aprēķināt pašu kapitāla un bruto peļņas rentabilitātes koeficientus, novērtēt situācijas izmaiņas, izdarīt secinājumus. (Maksimālais skaits – 13)	Ir pareizi aprēķināti pašu kapitāla un bruto peļņas rentabilitātes koeficienti, detalizēti novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti pamatoti secinājumi, *MS Excel* lietotas formulas.	13
			Ir pareizi aprēķināts vismaz viens no pašu kapitāla un bruto peļņas rentabilitātes koeficientiem, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti vispārīgi secinājumi, *MS Excel* lietotas formulas.	7
			Ir pareizi aprēķināts vismaz viens no pašu kapitāla un bruto peļņas rentabilitātes koeficientiem, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, nav izdarīti attiecīgi secinājumi, *MS Excel* daļēji lietotas formulas.	4
	2.3.	Izmantojot *MS Excel*, aprēķināt un izvērtēt uzņēmuma likviditāti (vispārējās un precīzās likviditātes koeficientus) un brīvos apgrozāmos līdzekļus, novērtēt situācijas izmaiņas,	Ir pareizi aprēķināti visi trīs no prasītajiem rādītājiem, detalizēti novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti pamatoti secinājumi, *MS EXCEL* lietotas formulas	25
			Ir pareizi aprēķināti visi trīs no prasītajiem rādītājiem, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti vispārīgi secinājumi, *MS EXCEL* lietotas formulas	20
			Ir pareizi aprēķināti vismaz divi no prasītajiem rādītājiem, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, izdarīti vispārīgi secinājumi, *MS EXCEL* lietotas formulas	15
			Ir pareizi aprēķināts vismaz viens no prasītajiem rādītājiem, virspusēji novērtētas situācijas izmaiņas, nav izdarīti attiecīgi secinājumi, *MS EXCEL* daļēji lietotas formulas	8

		izdarīt secinājumus. (Maksimālais punktu skaits – 25)		
	2.4.	Kredīta iespēju analīze (esoša finanšu stāvokļa novērtēšana un kredīta iespēju izvērtēšana:		
	2.4.1.	Projekta finanšu analīze. (Maksimālais punktu skaits – 10)	Aprēķināti visi rādītāji, secinājumi pareizi un pamatoti	10
			Aprēķināti visi rādītāji, secinājumi pareizi, bet nav pamatoti	8
			Aprēķināti divi rādītāji, secinājumi nepilnīgi	6
			Aprēķināts viens rādītājs, secinājumi nepilnīgi	4
			Aprēķināts viens rādītājs, nav secinājumu	2
	2.4.2.	*MS Excel* izmantošana finanšu aprēķiniem. (Maksimālais punktu skaits – 5)	Teicami pārzina un spēj lietot MS Excel funkciju iespējas projektu vērtēšanā	5
			Ir izmantotas MS Excel NPV un IRR funkcijas, MS Excel izmantots vienkāršām matemātiskām darbībām, ir pieļautas kļūdas MS Excel funkciju izmantošanā.	4
			Ir izmantotas MS Excel NPV un IRR funkcijas, MS Excel izmantots vienkāršām matemātiskām darbībām, ir pieļautas kļūdas MS Excel funkciju izmantošanā un matemātiskajās darbībās.	3
			Ir izmantota viena no projektu novērtēšanas MS Excel funkcijām, MS Excel izmantots vienkāršām matemātiskām darbībām.	2
			MS Excel projektu vērtēšanas funkcijas nav izmantotas, MS Excel izmantots vienkāršām matemātiskām darbībām.	1
3.Spēja pārdot preci. **Maksimālais punktu skaits kopā: 40.**	3.1.	Noteikt izvēlētās potenciālās mērķauditorijas lielumu, skaidrojot aprēķina gaitu, izvēlēties un uzrakstīt trīs virzīšanas pasākumus atbilstoši uzņēmuma mērķiem	Noteikts izvēlētās potenciālās mērķauditorijas lielums, dots aprēķina gaitas skaidrojums, izvēlēti trīs virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem un izvēlētai mērķauditorijai, definēts izvēlētā pasākuma mērķis un raksturoti izmantojamie līdzekļi un mērķauditorijas sasniegšanas veidi/vietas.	10
			Izvēlēti trīs virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķauditorijai un produktam, definēts izvēlētā pasākuma mērķis. Nosaukti atbilstoši virzīšanas pasākuma līdzekļi, izskatīšanas veidi un mērķauditorijas sasniegšanas veids/ vieta.	8
			Izvēlēti trīs virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai	4

		un izvēlētai mērķauditorijai, nodefinēt izvēlēto pasākumu mērķi un raksturot izmantojamos līdzekļus un mērķauditorijas sasniegšanas veidu/vietu. (Maksimālais punktu skaits – 10)	mērķauditorijai un produktam, definēts izvēlētā pasākuma mērķis.	
			Izvēlēti trīs virzīšanas pasākumi, kas atbilst uzņēmuma mērķiem, izvēlētai mērķauditorijai un produktam.	2
	3.2.	Noteikt dotās preces dzīves cikla stadiju un tam atbilstošā komunikācijas ziņojuma (reklāmas) ietekmes mērķi un raksturu. (Maksimālais punktu skaits – 10)	Pareizi noteikta dotās preces dzīves cikla stadija; Pareizi noteikts (atbilstoši dzīves cikla stadijai) reklāmas ziņojuma mērķis; Pareizi noteikts (atbilstoši dzīves cikla stadijai) reklāmas ziņojuma raksturs	10
			Pareizi noteikta dotās preces dzīves cikla stadija; Pareizi noteikts (atbilstoši dzīves cikla stadijai) **vai nu** reklāmas ziņojuma mērķis, **vai** raksturs	5
			Pareizi noteikta dotās preces dzīves cikla stadija; Daļēji pareizi noteikti (atbilstoši dzīves cikla stadijai) reklāmas ziņojuma mērķis un raksturs.	2
	3.3.	Sastādīt 3.1. uzdevumā izvēlētiem virzīšanas pasākumiem laika plānojumu. (Maksimālais punktu skaits – 10)	Uzdevums izpildīts pareizi: laika plānojums ir pārskatāms, saplānoti trīs pasākumi, ņemts vērā uzdevumā dotā laika termiņš (viens kalendārais mēnesis), laiks plānots detalizēti pa mēneša dienām, tabulas noformējumā ietverts skaidri saprotams tabulas nosaukums, laika pozīcijas sadalītas dienās vai datumos, skaidri definēti virzīšanas pasākumi.	10
			Uzdevums izpildīts pareizi: laika plānojums ir pārskatāms, saplānoti trīs pasākumi, ņemts vērā uzdevumā dotā laika termiņš (viens kalendārais mēnesis), laiks plānots vispārīgi pa nedēļām, tabulas noformējumā ietverts skaidri saprotams tabulas nosaukums, laika pozīcijas sadalītas dienās vai datumos, skaidri definēti virzīšanas pasākumi.	8
			Uzdevums izpildīts daļēji pareizi, bet nepilnīgi.	4

	3.4.	Noteikt 3 piemērotākos reklāmas līdzekļu veidus, kas atbilstu uzņēmuma un reklāmas mērķiem, un izvēlētai mērķa auditorijai, dodot to īsu raksturojumu. (Maksimālais punktu skaits – 10)	Nosaukti trīs uzņēmuma un reklāmas mērķiem, un izvēlētai mērķauditorijai atbilstoši reklāmas līdzekļu veidi. Doti šo trīs reklāmas līdzekļu veidu īsi raksturojumi.	10
			Nosaukti divi uzņēmuma un reklāmas mērķiem, un izvēlētai mērķauditorijai atbilstoši reklāmas līdzekļu veidi. Doti šo divu reklāmas līdzekļu veidu īsi raksturojumi.	8
			Nosaukts viens uzņēmuma un reklāmas mērķiem, un izvēlētai mērķauditorijai atbilstošs reklāmas līdzekļu veids. Dots šī viena reklāmas līdzekļa veida īss raksturojums.	5
4. Eksāmena darba prezentācija (noformējums, runāšana, saturs, atbildes uz jautājumiem). **Maksimālais punktu skaits kopā: 30.**	4.1.	Sagatavot un prezentēt ziņojumu par izpildītajiem uzdevumiem, izmantojot *MS PowerPoint.* (Maksimālais punktu skaits – 10)	Pārdomāts un mērķtiecīgs faktu materiāls, ievērota izklāsta loģika, teicami orientējas komercdarbības procesos.	10
			Pārdomāts un mērķtiecīgs faktu materiāls, izklāsta loģika ievērota daļēji, labi orientējas komercdarbības procesos.	8
			Faktu materiāls daļēji pārdomāts, loģika ievērota daļēji, argumenti apliecina spēju orientēties komercdarbības procesos.	6
			Fakti daļēji pārliecinoši, trūkst mērķtiecības galveno faktu atklāsmē, argumenti apliecina spēju orientēties komercdarbības procesos.	4
			Fakti nav pārliecinoši, vāja izklāsta loģika, novirzās no būtiskākā, komercdarbības procesos orientējas virspusēji.	2
	4.2.	Ziņojuma sagatavošanā ievērot uzskatāmību un izmantot lietojumprogrammas (Maksimālais punktu skaits – 10)	Pārdomāta, rūpīgi sagatavota prezentācija, prasmīgi izmantojot modernās tehnoloģijas.	10
			Pārdomāta prezentācija, ir dažas nepilnības prezentācijas tehniskajā izpildījumā, izmantojot modernās tehnoloģijas (nekvalitatīvi attēli, tabulas, drukas kļūdas, daudz sīka teksta, krāsu salikums u.c.).	8
			Pārdomāta prezentācija, ir vairākas nepilnības prezentācijas tehniskajā izpildījumā, izmantojot modernās tehnoloģijas (nekvalitatīvi attēli, tabulas, drukas kļūdas, daudz sīka teksta, krāsu salikums u.c.).	6
			Prezentācijas tehniskais izpildījums daļēji pārdomāts, ir daudz nepilnību prezentācijas tehniskajā izpildījumā, izmantojot modernās tehnoloģijas (nekvalitatīvi attēli, tabulas, drukas kļūdas, daudz sīka teksta, krāsu salikums u.c.).	4

			Prezentācijas tehniskais izpildījums vāji pārdomāts, ir daudz nepilnību prezentācijas tehniskajā izpildījumā, izmantojot modernās tehnoloģijas, (nekvalitatīvi attēli, tabulas, drukas kļūdas, daudz sīka teksta, krāsu salikums u.c.) un tas traucē uztvert saturu.	2
	4.3.	Prezentēt sagatavoto ziņojumu atbilstoši komercdarbinieka etiķetei un tiešās pārdošanas prasmēm. Maksimālais punktu skaits – 5)	Apģērbs, stāja, uzvedība pilnībā atbilst komercdarbinieka etiķetei. Izteiksmīga, skaidra, pārliecinoša valoda.	5
			Apģērbs, stāja un uzvedība daļēji atbilst komercdarbinieka etiķetei. Runā trūkst pārliecības.	3
			Apģērbā, stājā un uzvedībā nav ievērota komercdarbinieka etiķete. Klusa nepārliecinoša uzstāšanās.	1
	4.4.	Atbildēt uz komisijas uzdotajiem jautājumiem, kas saistīti ar eksaminējamā prezentāciju. (Maksimālais punktu skaits –5)	Demonstrē erudīciju komercdarbības jomā, spēj koncentrēties, loģiski atbild uz jautājumiem, argumentē savu viedokli, elastīgi reaģē situācijā.	5
			Demonstrē pamatzināšanas komercdarbības jomā, spēj koncentrēties, savu viedokli argumentē daļēji.	3
			Demonstrē vājas zināšanas komercdarbības jomā, atbildes sniedz, nav sava viedokļa.	1

Eiropas Sociālā fonda projekts "Nozaru kvalifikācijas sistēmas izveide un profesionālās izglītības efektivitātes un kvalitātes paaugstināšana"
(vienošanās Nr.2010/0274/1DP/1.2.1.1.1/10/IPIA/VIAA/001)

Profesionālo kvalifikāciju "Komercdarbinieks", "Mazumtirdzniecības komercdarbinieks", Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieks", "Rūpniecības komercdarbinieks" profesionālās kvalifikācijas eksāmenu teorētiskās daļas uzdevumos izmantoto uzziņu avotu saraksts

1.	Abizāre V.Uzņēmējdarbības pamati. Mācību palīglīdzeklis. – Ozolnieki, Dienas žurnāli, 2003.
2.	Ahenbahs J., Beļčikovs J. Uzņēmējdarbība tidzniecībā. – Rīga:Vaidelote, 1999.
3.	Alsiņa R., Gertners G. Uzņēmējdarbības plānošana. – Rīga: RTU, 2001.
4.	Blaits Dž. Mārketings. Rokasgrāmata. – Rīga: ZVAIGZNE ABC, 2004.
5.	Brūvere L., Pārtikas produktu prečzinība, 1. daļa. – Rīga:Biznesa augstskola Turība, 2000.
6.	Brūvere L., Pārtikas produktu prečzinība, 2. daļa. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2001.
7.	Brūvere L., Pārtikas produktu prečzinība, I daļa. Pārstrādāts un papildināts izdevums. – Rīga: Turība, 2006.
8.	Brūvere L., Pārtikas produktu prečzinība, II daļa. Pārstrādāts un papildināts izdevums. – Rīga: Turība, 2006.
9.	Caurkubule Ž., Višņevska A.. Mārketinga pamati. – Rīga: MERKŪRIJS LAT, 2006.
10.	Cīpa V., Šulce A. Ēdināšanas uzņēmuma aprīkojums. – Rīga:Jumava, 2011.
11.	Danusēvičs H., Marčenkova T. Labas higiēnas prakses vadlīnijas mikro un mazumtirdzniecības uzņēmumiem (mazajiem veikaliem). – Rīga:Latvijas Tirgotāju Asociācija, 2013.
12.	Dukaļska L. Pārtikas produktu iepakošanas tehnoloģija. – Jelgava: LLU PTF, 2003.
13.	Dūdele A., Korsaka T. Finanšu vadības pamati. – Rīga: BANKU AUGSTSKOLA, 2001.
14.	Kaparkalēja D. Merčendaizings un pārdošanas mākslas pamati. – Rīga: RTT, 2011.
15.	Kaparkalēja D. Tirgzinības pamati. Mācību līdzeklis, 2.izdevums. – Rīga: JUMAVA, 2007.
16.	Krūzs K. Materiālu ekonomika, mācību līdzeklis. – Rīga, Jelgavas tipogrāfija, 2005.
17.	Ķēniņš-Kings G. Modernā apgāde. – Rīga:Valters un Rapa, 2000.
18.	Ozola L. Pārtikas piedevas. – Rīga: SIA NEO, 2003.
19.	Ozola L., Tilgalis V. TĀLMĀCĪBAS STUDIJU KURSS "REKLĀMA". – Rīga: SIA Biznesa vadības koledža, 2008.
20.	Praude V. Mārketings, jautājumi, uzdevumi, situācijas, testi. – Rīga: SIA IZGLĪTĪBAS SOĻI, 2007.
21.	Praude V., Beļčikovs J. Loģistika. – Rīga: Vaidelote, 2003.
22.	Praude V., Beļčikovs J. Mārketings. – Rīga: VAIDELOTE, 1999.
23.	Purvgalis A. Darba laika izlietojuma izpēte. Mācību līdzeklis. – Jelgava: LLU, 1998.
24.	Rostovska M. Nepārtikas prečzinība. – Rīga: Turība, 2003.
25.	Ruperte I. Uzņēmuma vadīšana. Īsi par galveno teorijā un praksē. – Rīga: Jumava, 2010.
26.	Rurāne M. Ražošana. – Rīga: SIA "Turības mācību centrs", 1998.
27.	Rurāne M. Finansu pārvaldība. – Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001.
28.	Sprancmanis N. Uzņēmējdarbības loģistikas pamati. – Rīga: Burtene, 2011.
29.	Svešvārdu vārdnīca. – Rīga: Jumava, 1999.
30.	Svešvārdu vārdnīca. – Rīga: Jumava, 1999.
31.	Ukolovs V., Mass A., Bistrjakovs I. Vadības teorija. – Rīga: Jumava, 2006.
32.	Uzulāns J. Projektu vadība. – Rīga: Jumava, 2004.

33.	Važa S. Dokumentu pārvaldība (lietvedība): uzdevumi un dokumentu paraugi. Mācību līdzeklis. – Rīga: Rīgas Tirdzniecības tehnikums, 2011.
34.	Vīksna A. Uzņēmuma darbības mācība. Materiālu saimniecība. – Rīga, 1997.
35.	Zvirbule-Bērziņa A. Ražošanas menedžments. – Rīga: Turība, 2006.
36.	Ceļvedis Jūrmalas pilsētas uzņēmējiem un iedzīvotājiem projektu izstrādē. – Rīga: SIA Baltijas Datoru akadēmija, 2012.
37.	Latvijas darba devēju konfenederācija. Darba aizsardzība uzņēmumā. Palīgs jaunajiem komersantiem. – Rīga: LDDK, 2011.
38.	Darba aizsardzības apmācības modulis: Darba aizsardzība grāmatvedības, sekretariāta un biroja darbā. – VISC, 2012.
39.	Darba aizsardzības apmācības modulis: Darba aizsardzība komerczinību, vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības nozarē. – Rīga: VISC, 2012.
40.	Darba drošība. Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība, 2010.
41.	Mazā biznesa kurs, 2. izdevums. – Jumava, 2006.
42.	Pedagoga sagatavotie materiāli no universitātes lekciju konspektiem
43.	Profa rokasgrāmata. – LBAS, 2012.
44.	Alexander, D., Britton, A., Jorissen, A. International Financial Reporting And Analysis. – Cengage Learning EMEA, 2011.
45.	Кондратьева М. Н., Баландина Е.В. Экономика и организация производства. Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2013.
46.	Мешкова Л. Л., Белоус И. И., Фролов Н.М. Организация и технология отрасли. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2002.
47.	Ребрин Ю.И. Основы экономики и управления производством. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000.
48.	Серебренников Г.Г. Организация производства. –Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2004.
49.	Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.
50.	Alkoholisko dzērienu aprites likums
51.	Arhīvu likums
52.	Darba aizsardzības likums
53.	Darba likums
54.	Darba strīdu likums
55.	Dokumentu juridiskā spēka likums
56.	Gada pārskatu likums
57.	Iepakojuma likums
58.	Komerclikums
59.	Likums "Par preču zīmēm un ģeogrāfiskās izcelsmes norādēm"
60.	Likums par grāmatvedību
61.	Likums "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli"
62.	Likums "Par nodokļiem un nodevām"
63.	Likums "Par pievienotās vērtības nodokli"
64.	Likums "Par tabakas izstrādājumu realizācijas, reklāmas un lietošanas ierobežošanu"
65.	Likums "Par uzņēmuma ienākuma nodokli"
66.	Likums "Par Valsts ieņēmumu dienestu"
67.	Mikrouzņēmuma nodokļa likums
68.	Patērētāju tiesību aizsardzības likums
69.	Pārtikas aprites uzraudzības likums

70.	Preču un pakalpojumu drošuma likums
71.	Streiku likums
72.	Valsts sociālās apdrošināšanas likums
73.	MK noteikumi Nr. 525 "Kārtība, kādā novērtējama jaunās pārtikas atbilstība klasifikācijas un kvalitātes prasībām" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/232797-kartiba-kada-novertejama-jaunas-partikas-atbilstiba-klasifikacijas-un-kvalitates-prasibam/*
74.	MK noteikumi Nr. 1130 "Noteikumi par dabīgā minerālūdens un avota ūdens obligātajām nekaitīguma un marķējuma prasībām un kārtību, kādā izsniedz atļaujas dabīgā minerālūdens izplatīšanai un sedz izsniegšanas izmaksas" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/223295-noteikumi-par-dabiga-mineraludens-un-avota-udens-obligatajam-nekaitiguma-un-markejuma-prasibam-un-kartibu-kada-izsniedz/*
75.	MK noteikumi Nr. 1053 "Noteikumi par īpašām prasībām diētiskajai pārtikai, kārtību, kādā reģistrē diētisko pārtiku, un valsts nodevu par diētiskās pārtikas reģistrāciju" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/221568-noteikumi-par-ipasam-prasibam-dietiskajai-partikai-kartibu-kada-registre-dietisko-partiku-un-valsts-nodevu-par-dietiskas/*
76.	MK noteikumi Nr. 857 "Prasības olu piegādei nelielā apjomā" "[skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/217952-prasibas-olu-piegadei-neliela-apjoma/*
77.	MK noteikumi Nr. 645 "Noteikumi par kārtību, kādā mednieki galapatērētājam piegādā medījamos dzīvniekus vai to gaļu mazā daudzumā, un higiēnas prasībām medījamo dzīvnieku un to gaļas apritei" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/213734-noteikumi-par-kartibu-kada-mednieki-galapateretajam-piegada-medijamos-dzivniekus-vai-to-galu-maza-daudzuma-un-higienas/*
78.	MK noteikumi Nr. 345 "Higiēnas un obligātās nekaitīguma prasības govs svaigpiena apritei nelielā apjomā" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/208151-higienas-un-obligatas-nekaitiguma-prasibas-govs-svaigpiena-apritei-neliela-apjoma/*
79.	MK noteikumi Nr. 254 "Ātri sasaldētu pārtikas produktu aprites noteikumi" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/206878-atri-sasaldetu-partikas-produktu-aprites-noteikumi/*
80.	MK noteikumi Nr. 229 "Uztura padomes nolikums" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/131801-uztura-padomes-nolikums/*
81.	MK noteikumi Nr. 964 "Pārtikas preču marķēšanas noteikumi" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/97051-partikas-precu-markesanas-noteikumi/*
82.	MK noteikumi Nr. 585 "Noteikumi par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/80418-noteikumi-par-gramatvedibas-kartosanu-un-organizaciju/*
83.	MK noteikumi Nr. 660 "Darba vides iekšējās uzraudzības veikšanas kārtība" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/164271-darba-vides-ieksejas-uzraudzibas-veiksanas-kartiba/*
84.	MK noteikumi Nr. 631 "Kārtība, kādā piesakāms un izskatāms patērētāja prasījums par līguma noteikumiem neatbilstošu preci vai pakalpojumu" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/141276-kartiba-kada-piesakams-un-izskatams-pateretaja-prasijums-par-liguma-noteikumiem-neatbilstosu-preci-vai-pakalpojumu/*
85.	MK noteikumi Nr.440 "Noteikumi par tirdzniecības veidiem, kas saskaņojami ar pašvaldību, un tirdzniecības organizēšanas kārtību" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/210696-noteikumi-par-tirdzniecibas-veidiem-kas-saskanojami-ar-pasvaldibu-un-tirdzniecibas-organizesanas-kartibu/*
86.	MK noteikumi Nr. 584 "Kases operāciju uzskaites noteikumi" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: http://likumi.lv/ta/id/80346-kases-operaciju-uzskaites-noteikumi/
87.	MK noteikumi Nr. 95 "Noteikumi par nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu tehniskajām prasībām" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams:

	http://likumi.lv/ta/id/265486-noteikumi-par-nodoklu-un-citu-maksajumu-registresanas-elektronisko-iericu-un-iekartu-tehniskajam-prasibam/
88.	MK noteikumi Nr. 461 "Noteikumi par Profesiju klasifikatoru, profesijai atbilstošiem pamatuzdevumiem un kvalifikācijas pamatprasībām un Profesiju klasifikatora lietošanas un aktualizēšanas kārtību" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/210806-noteikumi-par-profesiju-klasifikatoru-profesijai-atbilstosiem-pamatuzdevumiem-un-kvalifikacijas-pamatprasibam-un-profesiju-klasifikatora/*
89.	MK noteikumi Nr.916 "Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/219491-dokumentu-izstradasanas-un-noformesanas-kartiba/*
90.	MK noteikumi Nr. 219 "Kārtība, kādā veicama obligātā veselības pārbaude" [skatīts 12.07.2014.] Pieejams: *http://likumi.lv/ta/id/189070-kartiba-kada-veicama-obligata-veselibas-parbaude/*
91.	Экономическая статистика. [skatīts dd.mm.gggg.] Pieejams: *www.grandars.ru*
92.	*http://office.microsoft.com/en-us/powerpoint/*
93.	*http://www.lluestudijas.lv/llu-e-studiju-koordinatori/8-raksti/noderigi-padomi/10-prezi-musdienigs-prezentaciju-izstrades-riks/*
94.	*http://www.coreldraw.com/us/product/graphic-design-software/*
95.	*http://www.photoshop.com/products/photoshop/*
96.	*http://apollo.tvnet.lv/zinas/kas-ir-axapta/294540/*
97.	*http://www.ankravs.lv/*
98.	*http://www.jurmala.lv/upload/projekti/papildinormacija/celvedis_projektu_vadiba.pdf*
99.	*http://lv.wikipedia.org/wiki/E_numurs/*
100.	*en.wikipedia.org/wiki/Tankini/*
101.	*en.wikipedia.org/wiki/Pareo/*
102.	*www.labagarsa.lv/*
103.	EK mājaslapa
104.	GS1 Latvija mājaslapa
105.	PVD mājaslapa
106.	Labklājības ministrijas mājaslapa. Materiāls par drošību darbā (par darba aizsardzības jautājumiem, uzsākot darba gaitas).