

2430_01 Stateji menecment

1. Strategiya:

- a) **)Bazarlarda mövqelərin qazanılması,möhkəmlənməsi və alıcıların tələbatının səmərəli surətdə ödənilməsi vasitəsilə məqsədlərə nail olmağa istiqamətlənmiş tədbirlərdən ibarət plandır.**
- b) Bazarlarda alıcıların cəlb olunması üsuludur.
- c) Bazarlarda rəqiblərin sıxışdırılması üçün vasitədir.
- d) Müəssisələrin qısamüddətli inkişaf planıdır.
- e) Firmanın istehsal etdiyi məhsulların keyfiyyətinin artırılması,işçilərin social rifahının artırılması əsas məqsəddir.

2. Müəssisələrin idarə edilməsi planı əhatə etmir:

- a) marketing
- b) istehsalat
- c) heyətin idarəedilməsi
- d) ETSKİ(elmi-tədqiqat və sınaq-konstruksiya işləri)
- e) **)tədavül**

3. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəzifələri bir-birilə bağlı olan 5 hissədən ibarətdir.Aşağıdakılardan hansı doğru deyil?

- a) kommersiya fəaliyyəti növünün müəyyən edilməsi və onun strateji inkişaf istiqamətlərinin formalaşdırılması
- b) ümumi məqsədlərin konkret iş istiqamətinə çevrilməsi
- c) nəzərdə tutulan məqsədlərə nail olmaq üçün strategiyanın seçilməsi
- d) seçilmiş strategiyanın səmərəli realizasiyası
- e) **)Seçilmiş strategiyanın qısa müddətdə həyata keçirilməsi**

4. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəzifələri bir-birilə bağlı olan 5 hissədən ibarətdir. Aşağıdakılardan hansı doğru deyil?

- a) **)kommersiya fəaliyyəti növünün müəyyən edilməsi və onun strateji inkişaf istiqamətlərinin formalaşdırılması**
- b) müəssisədə əmək şəraitinin yaxşılaşdırılması
- c) ümumi məqsədlərin konkret iş istiqamətinə çevrilməsi
- d) görülməli işin qiymətləndirilməsi, bazarda vəziyyətin öyrənilməsi müəssisənin əsas fəaliyyət istiqamətlərinin, məqsədlərinin və strategiyanın təkmilləşdirilməsi
- e) nəzərdə tutulan məqsədlərə nail olmaq üçün strukturun seçilməsi

5. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəzifələri bir-birilə bağlı olan 5 hissədən ibarətdir. Aşağıdakılardan hansı doğru deyil?

- a) **)müəssisənin investisiya qoyuluşunun həcmi artırılması**
- b) kommersiya fəaliyyəti növünün müəyyən edilməsi və onun strateji inkişaf istiqamətlərinin formalaşdırılması
- c) seçilmiş strategiyanın səmərəli realizasiyası
- d) görülməli işlərin qiymətləndirilməsi, bazarda vəziyyətin öyrənilməsi, müəssisələrin əsas fəaliyyət istiqamətlərinin, məqsədlərinin və strategiyanın təkmilləşdirilməsi
- e) ümumi məqsədlərin konkret iş istiqamətlərinə çevrilməsi

6. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəzifələri bir-birilə bağlı olan 5 hissədən ibarətdir. Aşağıdakılardan hansı doğru deyil?

- a) kommersiya fəaliyyəti növünün müəyyən edilməsi və onun strateji inkişaf istiqamətlərinin formalaşdırılması
- b) nəzərdə tutulan məqsədlərə nail olmaq üçün strategiyanın seçilməsi
- c) seçilmiş strategiyanın səmərəli realizasiyası
- d) görülməli işlərin qiymətləndirilməsi, bazarda vəziyyətin öyrənilməsi, müəssisələrin əsas fəaliyyət istiqamətlərinin, məqsədlərinin və strategiyanın təkmilləşdirilməsi
- e) **)müəssisədə texnika və texnologiyanın inkişaf istiqamətlərinin müəyyən olunması**

7. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəzifələri bir-birilə bağlı olan 5 hissədən ibarətdir. Aşağıdakılardan hansı doğru deyil?

- a) ümumi məqsədlərin konkret iş istiqamətlərinə çevrilməsi
- b) nəzərdə tutulan məqsədlərə nail olma üçün strategiyanın seçilməsi
- c) seçilmiş strategiyanın səmərəli realizasiyası
- d) görülən işin qiymətləndirilməsi, bazarda vəziyyətin öyrənilməsi, müəssisələrin əsas fəaliyyət istiqamətlərinin, məqsədləri və strategiyanın təkmilləşdirilməsi
- e) **) müəssisənin avadanlıqlarla təchizatı işinin təkmilləşdirilməsi**

8. Menecerin strategiyanın yaradılması və həyata keçirilməsi üzrə vəziyyəti neçə hissədən ibarətdir?

- a) 3
- b) **) 5**
- c) 4
- d) 2
- e) 6

9. Bugünkü rifaha görə müəssisələrin gələcək nəticələrinin təhlükə altında qoyulması..... və..... idarəetmənin əsas əlamətidir. Cümləni tamamlayın

- a) sistemsiz, səmərəli
- b) sistemli, səmərəsiz
- c) **) səmərəsiz, sistemsiz**
- d) sistemli, səmərəli
- e) sistemsiz, qaydasız

10. Maliyyə məqsədləri aşağıdakı hansı göstərici ilə bağlı deyil

- a) mənfəətin həcmi
- b) investisiyaların rentabelliği
- c) nəğd pul axınının artımı

- d) **)bazarda xüsusi çəkinin artımı**
- e) borcların və dividendlərin səviyyəsi

11. Strateji məqsədlər aşağıdakı hasnı göstərici ilə bağlı deyil?

- a) **)mənfi həcmi**
- b) müəssisənin bazarda rəqabət qabiliyyəti
- c) sahədə orta səviyyədə daha yüksək səviyyəli artıma nail olmaq
- d) alıcıların daha yüksək keyfiyyətli məhsul və xidmətlərlə təmin edilməsi
- e) bazarda xüsusi çəkinin artımı

12. Strategiya çoxsaylı “necə?” suallarına cavab verir. Aşağıdakılardan biri doğru deyil:

- a) alıcıların tələbatlarını necə ödəmək olar?
- b) rəqiblərə necə üstün gəlmək olar?
- c) bazarda baş verən dəyişikliyə necə uyğunlaşdırmaq olar?
- d) müəssisənin ayrı-ayrı bölmələrini necə idarə etmək olar?
- e) **)müəssisənin həcmi necə iriləşdirmək olar?**

13. Diversifikasiya olunmuş şirkətlər-korporasiyalarda strategiyalar neçə müxtəlif təşkilati səviyyədə işlənir?

- a) **)4**
- b) 3
- c) 5
- d) 6
- e) 12

14. Strategiyalar hansı təşkilati səviyyədə işlənir?

- a) korporativ
- b) əməliyyat
- c) **)funksional**

- d) hamısı
- e) mailyyə

15. Şirkətin idarəedilməsi üzrə ümumi plan adətən özündə aşağıdakılardan birini cəmləşdirmir:

- a) perspektivli müəssisələrin sürətli artımı istiqamətlənmiş strategiya
- b))cəlbedici olmayan və şirkətin korporativ strategiyasına uyğun olan biznes sahələrinin bağlanması**
- c) əsas fəaliyyət sahələrində normal fəaliyyətin təmin olunması
- d) aşağı mənfəətli, lakin perspektivli sahələrdə işgüzarlıq fəallığının bərpası və dəstəklənməsi
- e) cəlbedici olmayan və şirkətin korporativ strategiyasına uyğun olmayan biznes sahələrinin bağlanması

16. Təşkilatın strategiyasının sosial tələblərə cavab verməsi vəzifəsi aşağıdakılardan birini nəzərdə tutur:

- a) stabiləşdirici normalara riayət etmək
- b) işgüzarlıq fəallığını cəmiyyətin maraqları və etik normalar çərçivəsində reallaşdırmaq
- c) cəmiyyətin tələblərinə və sosial prioritetlərinə diqqətli reaksiya vermək
- d))tənzimləyici normalara riayət etmək**
- e) səhmdarlar və cəmiyyətin maraqları arasında balansın qorunması

17. Diversifikasiya olunmuş iri şirkətlərin fəaliyyət sahələrinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) elektrotexnika
- b))tikinti materiallarının istehsalı**
- c) geyim
- d) mühərrik istehsalı
- e) mebel

18. İxtisaslaşmış şirkətlərin fəaliyyət sahəsinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) məişət texnikası
- b) idman geyimləri
- c))informasiya**
- d) aviamühərriklər
- e) mətbəx mebeli

19. Müəssisənin maliyyə məqsədlərinə daxil deyil:

- a) gəlirlərin daha yüksək tempə artımı
- b) daha yüksək dividendlər
- c) səhmlərin qiymətlərinin yüksəldilməsi
- d))sahədə daha yüksək və etibarlı mövqə**
- e) mənfəətin əldə edilməsi mənbələrinin artması

20. Müəssisənin maliyyə məqsədlərinə daxil deyil:

- a) pul mədaxilinin daha yüksək tempə artımı
- b))inkışaf imkanlarının artırılması**
- c) mənfəətin artımı
- d) iqtisadi tənəzzül dövrlərində gəlirlərin sabitliyi
- e) müəssisələrin möhkəm maliyyə vəziyyətinin tanıtılması

21. Müəssisələrin strateji məqsədlərinə daxil deyil:

- a) bazarda xüsusi çəkinin artımı
- b) sahədə daha yüksək və etibarlı mövqə
- c))mənfəətin artımı**
- d) məhsulun keyfiyyətinin yüksəldilməsi
- e) əsas rəqiblərlə müqayisədə məsrəflərin azaldılması

22. Müəssisələrin strateji məqsədlərinə daxil deyil:

- a) əmtəə çeşidinin genişləndirilməsi və optimallaşdırılması
- b))mənfəətin əldə edilməsi mənbələrinin artması**
- c) alıcılar arasında müəssisənin imicinin yaxşılaşdırılması
- d) sahədə şirkətin yeniliklər üzrə lider kimi tanınması

e) inkişaf imkanlarının artırılması

23. Xarici şirkətin təcrübəsində strategiyanın işlənməsində istifadə olunan yanaşmalara hansı aid deyil?

- a) əsas strateji yanaşma
- b) "səlahiyyətlərin ötürülməsi" yanaşması
- c) birgə yanaşma
- d) təşəbbüskar yanaşma
- e) **xüsusi yanaşma**

24. Amerika iqtisadçısı Maykl Porter sahədəki rəqabətin təbiətinin neçə rəqabət qüvvəsinin təsiri altında formalaşdığını göstərmişdir?

- a) 4
- b) 10
- c) **5**
- d) 3
- e) 6

25. M.Porter-in sahədəki rəqabətin təbiətinin formalaşmasına təsir edən qüvvələrdən deyil:

- a) **alıcıların istehsalçının qiymətlərinə təsir etməmək imkanları**
- b) sahə daxilində mövcud rəqiblər arasında mübarizə
- c) əvəzedici məhsullar
- d) təchizatçıların istehsalçının məsrəflərinə təsir gücü
- e) sahədə yeni rəqiblərin yaranması təhlükəsi

26. Əsas strateji yanaşmanın xüsusiyyətlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) menecer əsas icraçı və sahibkar kimi çıxış edir

- b) **bu yanaşmada menecer strategiyanın işlənməsi vəzifəsini strateji planlaşdırma bölməsinə tapşırır**
- c) bu yanaşmada strategiyanın uğurluluğu yalnız bir nəfərin peşəkarlıq səviyyəsindən asılı olur
- d) menecer vəziyyətin və alternativ strategiyanın qiymətləndirilməsində aparıcı rol oynayır
- e) menecer strategiyanın əsas hissələrinin müəyyən edilməsində aparıcı rol oynayır.

27. "Səlahiyyətlərin ötürülməsi" yanaşmasının xüsusiyyətlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) menecer işin gedişatı ilə dövri hesabatlar və müşavirələr vasitəsilə tanış olur.
- b) bu yanaşmada strateji plan rəsmi qaydada təqdim edilərək muzakirələrdə tam həmrəyliklə qəbul edildikdən sonra təsdiq olunur
- c) bu yanaşmada menecerə strateji ideyalar arasında daha yaxşı seçim etməyə imkan verir.
- d) bu yanaşmada menecerin strategiyanın işlənilməsi proseslərindən kənar qalması və şirkətə rəhbərlik etmək imkanının azalması mənfi cəhət hesab olunur.
- e) **bu yanaşmada menecer strategiyanın uğurla həyata keçirilməsi üçün təcəlliklərində olan aşağı rəngli menecerləri bu işə cəlb edir.**

28. Müəssisələrin sahəyə daxil olma maneələrinə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) "İstehsal miqyası" effekti
- b) **"Xüsusi təsir" effekti**
- c) "Təcrübə əyrisi" effekti
- d) xərclərin müəssisənin ölçülərindən asılı olmayan bərabərsizliyi
- e) satış kanallarına daxil olma maneələri

29. Birgə yanaşmanın əsas xüsusiyyətlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil:

- a) **bu yanaşmada rəhbər nə strategiyanın işlənilməsi prosesində, nə də bu işlə məşğul olan işçi qrupa şəxsən başçılıq etmir**
- b) bu yanaşma əvvəlki yanaşmalar arasında orta mövqedə dayanır
- c) burada strategiyanın onu qəbul edən şəxslər tərəfindən icra olunması onun ən üstün cəhəti hesab olunur
- d) menecer razılaşdırılmış strategiyanın işlənməsi üçün tabeçiliyində olan aşağı rəqibli menecerləri bu işə cəlb edir
- e) bu yanaşmada gələcək icraçılar bu prosesdə daha fəal iştirak edirlər

30. Müəssisələrin sahəyə daxil olma maneələrinə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) texnologiyaların və “nou-hou” ların alınmasında çətinliklər
- b) kənar təşkilatların təsiri**
- c) alıcıların müəyyən məhsul markalarına bağlılığı
- d) dövlət orqanlarının təsiri
- e) tarif və qeyri-tarif məhdudiyyətləri

31. Təchizatçıların müəssisələrin məsrəflərinə təsir gücünü şərtləndirən amillərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) Təchizatçının məhsuluna əvəzedici məhsullarını olmaması
- b) təchizatçıların güclü rəqiblərinin mövcudluğu
- c) alıcıların tələbatının təchizatçının satış həcmində xüsusi çəkisi
- d) alıcının təchizatçının dəyişdirmə xərclərinin böyüklüyü
- e) alıcıların müəssisənin qiymətlərinə təsiri imkanları**

32. Strategiyanın hazırlanması üçün aparılmalı olan tədqiqatlar neçə istiqamət üzrə ümumiləşdirilir?

- a) 5
- b) 2**
- c) 3
- d) 4
- e) 6

33. Aşağıdakılardan hansı təşəbbüskar yanaşmanın əsas xüsusiyyətlərinə aid deyil?

- a) burada rəhbər öz tabeliyində olan menecerləri yaxşı strategiyanı işləməyə və reallaşdırmağa həvəsləndirir
- b))menecerlər vəziyyətin və alternativ strategiyanın qiymətləndirilməsində aparıcı rol oynayır.**
- c) burada strategiyanın işlənilməsi prosesi “aşağıdan” “yuxarıya” istiqamətində irəliləyir
- d) rəhbərlər aşağı rəqabətli menecerlərin onlara təqdim etdikləri strategiyaları qiymətləndirən hakim rolunda çıxış edir
- e) bu yanaşma diversifikasiya dərəcəsi böyük olan şirkətlərdə daha çox istifadə olunur.

34. Alıcıların rəqabət qüvvələri aşağıdakı amillərdən biri ilə şərtlənir:

- a) alıcının tələbatı müəssisənin satış həcmində kifayət qədər böyük xüsusi çəkiyə malik olduqda
- b) alıcılar az saylı olduqda
- c) alıcıların seçmə imkanları olduqda
- d) tələbatın ödənilməsində başqa məhsullardan istifadəyə keçid xərcləri kiçik olduqda olduqda
- e))alıcıların çoxsaylı olduqda**

35. Sahənin hərəkətverici qüvvələrinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a))Sahənin iqtisadi artımının qısamüddətli meyllərində dəyişikliklər**
- b) sahənin iqtisadi artımının uzunmüddətli meyllərində dəyişikliklər
- c) istehlakçıların tələbatlarında dəyişikliklər
- d) yeni məhsulların tətbiqi
- e) texnoloji dəyişikliklər

36. Sahənin hərəkətverici qüvvələrinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) marketinq sistemində dəyişikliklər

- b) "nou-hou"ların yayılması
- c))rəqiblərin mövqelərindəki müxtəliflik**
- d) sahənin qloballaşması
- e) məhsuldarlığın və məsrəflərin strukturunda dəyişikliklər

37. Sahədə strateji qrupları müəyyən müəyyən etmək üçün alqoritmlərdən birindən istifadə olunmur:

- a) sahənin müəssisələrini bir-birindən fərqləndirən xüsusiyyətlərin müəyyən edilməsi
- b) göstəriciləri iki-iki istifadə edərək koordinat sistemi düzəltmək və müəssisələrin həmin sistemində koordinatları müəyyənləşdirmək
- c) bir strateji fazaya düşən müəssisələri strateji qruplar üzrə bülüşdürmək
- d) hər bir strateji qrupu dairəyə almaq ki, həmin dairənin diametri müvafiq strateji qrupların sahədəki xüsusi çəkisinə uyğun gəlsin
- e))qeyri-müəyyənlik və risk amilinin təsirinin azalması**

38. Aşağıdakılardan hansı texnologiya ilə bağlı amil deyil?

- a))məhsulun keyfiyyəti**
- b) aparılan elmi-tədqiqatların keyfiyyəti
- c) istehsal prosesində innovasiya imkanları
- d) yeni məhsulların işlənməsi imkanları
- e) mövcud texnologiyaların mənimsənilmə dərəcəsi

39. Aşağıdakılardan hansı istehsalla bağlı amil deyil:

- a) məhsulun aşağı maya dəyəri
- b))mövcud texnologiyaların mənimsənilmə dərəcəsi**
- c) məhsulun keyfiyyəti
- d) əlverişli coğrafi mövqe
- e) istehsal güclərinin yüklənmə dərəcəsi

40. Aşağıdakılardan hansı istehsalla bağlı amil deyil:

- a) Kvalifikasiyalı işçi qüvvəsinin mövcudluğu
- b) yüksək əmək məhsuldarlığı
- c) məhsul çeşidinin dərinliyi və genişliyinin təmin edilməsi
- d) alıcıların sifarişlərinin vaxtında yerinə yetirilməsi imkanları
- e) **satış üzrə aşağı məsrəflər**

41. Aşağıdakılardan hansı istehsalla bağlı amil deyil:

- a) məhsulun aşağı maya dəyəri
- b) məhsulun keyfiyyəti
- c) **təcili təchizat imkanları**
- d) Kvalifikasiyalı işçi qüvvəsinin mövcudluğu
- e) yüksək əmək məhsuldarlığı

42. Aşağıdakılardan hansı məhsulun satışı ilə bağlı amillərə aid deyil:

Aşağıdakılardan hansı məhsulun satışı ilə bağlı amillərə aid deyil:

- a) geniş topdansatış şəbəkəsi
- b) geniş pərakəndə ticarət şəbəkəsində mövcudluq
- c) satış üzrə aşağı məsrəflər
- d) təcili təchizat imkanları
- e) **keyfiyyət nəzarət sistemində yenilik**

43. Aşağıdakılardan hansı marketinqlə bağlı amillərə aid deyil?

- a) müəssisənin obrazı
- b) bazar segmentlərinin düzgün müəyyən edilməsi
- c) müəssisənin istiqamətlənəcəyi alıcılar qrupunun tələbatlarının dəqiq müəyyən edilməsi
- d) **informasiya sistemlərinin keyfiyyəti**
- e) istehsalın bu tələbatlara uyğunlaşdırılması imkanları

44. Aşağıdakılardan hansı marketinqlə bağlı amillərə aid deyil?

- a) marketinq şöbəsinin əməkdaşlarının peşəkarlığı
- b))əlverişli coğrafi mövqe**
- c) məhsulun alınmasında və istifadəsində texniki köməyin keyfiyyəti
- d) məhsulun çeşidinin dərinliyi və genişliyi
- e) alıcıların sifarişlərinə münasibət

45. Aşağıdakılardan hansı marketinqlə bağlı amillərə aid deyil?

- a) satış mədəniyyəti
- b) cəlbedici qablaşdırılma
- c) təminatlı istifadə müddətinin olması
- d) marketinq şöbəsinin əməkdaşlarının peşəkarlığı
- e))geniş pərakəndə ticarət şəbəkəsində mövcudluq**

46. Aşağıdakılardan hansı peşəkarlıqla bağlı amillərə aid deyil:

- a) xüsusi istedad
- b) keyfiyyətə nəzarət sahəsində yeniliklər
- c))yüksək əmək məhsuldarlığı**
- d) məhsulların dizaynı üzrə qabiliyyətlər
- e) müəyyən texnologiyalar üzrə biliklər

47. Aşağıdakılardan hansı peşəkarlıqla bağlı amillərə aid deyil:

- a) səmərəli reklam kompaniya üzrə qabiliyyətlər
- b) yeni məhsulların bazarda uyğun qazanması üçün tələb olunan biliklərə malik olmaq
- c) xüsusi istedad
- d))satış üzrə aşağı məsrəflər**
- e) keyfiyyətə nəzarət sahələrində yeniliklər

48. SWOT təhlilinin nəticələrinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) **)xarici mühitin zəif cəhətləri**
- b) daxili güclü cəhətlər
- c) xarici mühitin verdiyi imkanlar
- d) xarici mühitin yaratdığı təhlükələr
- e) daxili zəif cəhətlər

49. Mülkiyyətin formalaşmasının maliyyə mənbəyinə aid deyil:

- a) Təsisçilərin və iştirakçıların pul və maddi qoyuluşları
- b) Bütün fəaliyyət növlərindən gəlirlər
- c) Bank kreditləri və borclar
- d) **)Heç biri**
- e) Qiymətli kağızlara görə alınmış dividend və faizlər

50. Müəssisənin fəaliyyət növlərinin kateqoriyalarının aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) təchizat
- b) daşıma
- c) **)informasiya**
- d) istehsal
- e) marketinq və satış

51. Müəssisənin fəaliyyət növlərinin kateqoriyalarının aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) heyətin ümumi idarə edilməsi
- b) **)təmir**
- c) ümumi rəhbərlik
- d) ETSKİ
- e) istehsal

52. Müəssisənin fəaliyyət növlərinin kateqoriyalarının aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) marketinq və satış
- b) xidmət
- c) Hamısı
- d) təchizat
- e) **rəqabət**

53. Təchizat, istehsal, daşıma, marketinq və satış, xidmət kateqoriyalarının ümumi cəhəti nədir?

- a) **"ilkin fəaliyyət" növünə aid olmaları**
- b) "dəstəkləyici" növə aid olmaları
- c) menecerin əsas vəzifələri olmaları
- d) müəssisənin əsas gəlir mənbələri olmaları
- e) "tənzimləyici fəaliyyət" növünə aid olmaları

54. "Dəyərlər sisteminin" tərkib hissələrinə aşağıdakılardan biri aid deyil?

- a) təchizatçının dəyərlər zənciri
- b) müəssisənin dəyərlər zənciri
- c) **vasitəçinin dəyərlər zənciri**
- d) satış kanallarının dəyərlər zənciri
- e) alıcıların dəyərlər zənciri

55. SWOT təhiliinin nəticələri araşdırılarkən daxili güclü cəhətlərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) yüksək peşəkarlıq
- b) **aşağı mənfəətlik**
- c) bazarda imic
- d) bazarın lideri
- e) xüsusi texnologiya

56. SWOT təhilinin nəticələri araşdırılarkən daxili güclü cəhətlərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) **)bazara güclü rəqiblərin daxil olması**
- b) müvafiq maliyyə ehtiyatları
- c) yaxşı funksional strategiya
- d) itehsal miqyası effekti
- e) aşağı məsrəflər

57. SWOT təhilinin nəticələri araşdırılarkən daxili güclü cəhətlərə aşağıdakılardan xairici mühitin yaratdığı təhlükələrə biri aid deyil:

- a) bazara güclü rəqiblərin daxil olması
- b) tələbatın azalması
- c) demoqrafik dəyişikliklərin mənfi təsiri
- d) **)rəqiblərin mövqelərinin zəifləməsi**
- e) bazarda tələbatın artım tempinin aşağı düşməsi

58. SWOT təhilinin nəticələri araşdırılarkən daxili güclü cəhətlərə aşağıdakılardan xairici mühitin yaratdığı təhlükələrə biri aid deyil:

- a) **)yeni texnologiyaların meydana çıxması**
- b) əvəzedici məhsulların istehlak dərəcələrinin yüksəlməsi
- c) alıcıların tələbatlarında ciddi dəyişikliklərin baş verməsi
- d) qanunvericiliklə bağlı yeni məhdudiyətlər
- e) iqtisadi fəaliyyətə mənfi təsir göstərən siyasi hadisələrin baş verməsi

59. Müəssisənin rəqabət gücünün göstəricilərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) əhəmiyyətli əsas üstünlüklər
- b) bazarda böyük xüsusi çəki
- c) liderlik və ya fərqli strategiya
- d) **)maliyyə çatışmazlığı**

e) daha aşağı məsrəflər

60. Müəssisənin rəqabət mövqeyinin zəifliyi göstəricilərinə aşağıdakılardan hasnı aid deyil?

- a) Müəssislərənin xüsusi çəkisinin rəqiblər tərəfindən ələ keçirilməsi
- b))texnoloji və innovasiya üzrə üstünlüklər**
- c) mənfəətliliyin bazardakı orta səviyyədən aşağı olması
- d) müəssisənin imicinin korlanması
- e) məhsulların aşağı keyfiyyəti

61. Müəssisənin rəqabət mövqeyinin qiymətində neçə addımdan ibarətdir?

- a) 5
- b) 3
- c))4**
- d) 2
- e) 6

62. Müəssisənin rəqabət mövqeyinin qiymətləndirilməsi zamanı neçə ballı şkaladan istifadə olunur?

- a) 12
- b))10**
- c) 8
- d) 15
- e) 5

- f) 63. Müəssisənin rəqabət mövqeyinin qiymətləndirilməsi zamanı aşağıdakı elementlərin birindən istifadə edilmir:
 - g) hal-hazırda müəssisələrin rəqabət mövqeyinin möhkəmliyi
 - h) hazırki strategiya çərçivəsində müəssisənin rəqabət mövqeyinin güclənmə və zəifləmə perspektivləri
 - i) müəssisənin əsas rəqiblər arasında mövqeyi

- j) müəssisənin malik olduğu rəqabət üstünlüyü və çatışmamazlıqlar
- k))müəssisənin istehsal etdiyi məhsulun nomenklaturası**

64. Menecerlərin strategiyaların reallaşdırılması proseslərinə rəhbərlik üsullarına aşağıdakı amillərdən hansı təsir etmir?

- a) menecerlərin təcrübəliliyi və sahə üzrə biliklərin dərinliyi
- b))işçilərin əmək qabiliyyətinin yüksək olması**
- c) menecerlərin sahədə yeni və ya veteranlardan olması
- d) menecerlərin problemləri qoymaq və onlar həll etmək
- e) şirkətin başqa əməkdaşları ilə şəxsi münasibətləri

65. Şirkətlərdə korporativ və işgüzar strategiyanın reallaşdırılması həvalə olunur:

- a) müəssisə rəhbərinə
- b) orta rəqəmlı menecerə
- c) aşağı rəqəmlı menecerə
- d))icraçı direktora və yüksək rəqəmlı menecerlərə**
- e) layihə rəhbərinə

66. Müəssisənin nəqliyyat bölməsinin işçiləri:

- a))daşıma üçün nəqliyyat vasitəsini və marşrutu seçir və məhsulu alıcıya çatdırmağı öhdəsinə götürən daşıyıcı müəssisəyə ötürür**
- b) daşıma xərclərini hesablayır və rəhbərliyə təqdim edir
- c) daşınmada istifadə olunacaq nəqliyyat vasitəsinin keyfiyyətini yoxlayır və nasazlıq aşkar edildikdə onun dərhal aradan qaldırılması üçün tədbirlər planı işləyib hazırlayır və həyata keçirir
- d) daşınacaq məhsulun dəqiq və vaxtında çatdırılması üçün plan hazırlayırlar
- e) daşınma üçün zəruri olan bütün vəzifələri həyata keçirir

67. Təcrübəyə əsasən şirkətdə köməkçi və təminedicilə fəaliyyət növlərinə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) maliyyə və hesablaşma əməliyyatları
- b) heyətin idarə edilməsi
- c) informasiya sistemləri
- d) rəqabət üstünlüyünün əldə edilməsi**
- e) texnoloji inkişaf

68. Qeyri-mərkəzləşdirilmiş strukturlarda:

- a) yalnız eyni rəngli menecerlər və əməkdaşlar öz səlahiyyətləri çərçivəsində müstəqil qərarlar qəbul etmək imkanına malik olurlar
- b) müxtəlif rəngli menecerlər və əməkdaşlar öz səlahiyyətləri çərçivəsində müstəqil qərarlar qəbul etmək imkanına malik olurlar**
- c) müəssisə vahid mərkəzdən idarə olunur
- d) bürokratik sistemin yaranması üçün münbit şərait yaranır
- e) qərarların qəbulu prosesi ləngiyir

69. Aşağıdakılardan hansı mərkəzləşdirilmiş təşkilati struktura malik müəssisələr üçün xarakterikdir? 1. qərarların qəbulu prosesi ləngiyir 2. bürokratik sistemin yaranması üçün münbit şərait yaranır 3. üfqi strukturların yaranmasına şərait yaranır 4. belə müəssisələrdə aşağı rəngli menecerlər meydana çıxan problemlərin həlli üçün qərarları özləri qəbul edir 5. dəyişən xarici mühitə uyğunlaşma qabiliyyəti xeyli zəifləyir

- a) 1,2,3
- b) 2,3,4
- c) 1,2,5**
- d) 2,3,5
- e) 1,3,5

70. Strategiyanın reallaşdırılması prosesinin mərkəzləşdirilmiş strukturları vasitəsilə həyata keçirilməsi rəqabət üstünlüyü əldə etməyə imkan verir:

- a))**şirkətin əlaqəli bölmələrində qohum fəaliyyət növlərinin sıx koordinasiya edilməsi tələb olunduğu hallarda**
- b) şirkətin əlaqəli bölmələrində digər fəaliyyət növlərinin sıx koordinasiya edilməsi tələb olunduğu hallarda
- c) şirkət qeyri-mərkəzləşdirmə təşkilati strukturuna malik olduqda
- d) şirkət mərkəzləşdirmə təşkilati strukturuna malik olduqda
- e) şirkətin fəaliyyət sahəsi çox geniş olduqda

71. Təşkilati strukturun strategiyalar uyğunlaşması üzrə neçə formal növü vardır?

- a) 4
- b) 3
- c))**5**
- d) 6
- e) 7

72. Təşkilati strukturun strategiyalar uyğunlaşması üzrə formal növlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) funksional ixtisaslaşma
- b) coğrafi prinsip üzrə təşkilətmə
- c) qeyri-mərkəzləşdirilmiş təşkilat bölmələri
- d) strateji biznes-vahidlər
- e))**şaquli inteqrasiya**

73. Korporativ mədəniyyət insanların dəyətlər haqqında prinsipləri və təsəvvürləri sistemidir” – tərifini kimə məxsusdur?

- a) V.D. Kozlov
- b) B. Karlof
- c) M. Porter
- d))**R. Ryüttinger**
- e) T. Levitt

74. Yeni strategiyanın həyata keçirilməsində əsas məqsəd:

- a) **Yeni fəaliyyət növlərinin yerinə yetirilməsi və ya mövcud fəaliyyət növlərinin daha yüksək səviyyədə yerinə yetirilməsi**
- b) əvvəlki strategiyanın tamamilə ləğv olunması
- c) şirkətin təşkilati strukturunun tamamilə dəyişdirilməsi
- d) şirkətin kadrlar heyətinin ixtisasının artırılması
- e) şirkətin rəqiblərinin sıxışdırılıb çıxarılması

75. Funksional strukturun strateji cəhətdən zəif xüsusiyyətlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) strateji əhəmiyyətli proseslərin həddən artıq çox hissələrə bölünməsi
- b) strategiyanın reallaşdırılmasında məsuliyyəti ali rəhbərlik daşıyır
- c) bir komanda kimi və ya birgə iş əvəzinə bölmələr arasında ziddiyyətlərin yaranmasına daha çox şərait yaradır
- d) **funksional ixtisaslaşma hesabına “təcrübə ayrısı”effektindən istifadə imkanları çox böyükdür**
- e) menecerlərin şirkətin strateji problemlərinə sistemli yanaşma bacarıqlarının inkişafına şərait yaratmır

76. Funksional istiqamətlənmə və komanda üzrə iş arasında balansın tapılması mümkündür

- a) belə strukturlarda əsas fondların dəyərinin artırılması hesabına
- b) belə strukturlara yeni işçilərin qəbul olunması
- c) **belə strukturlarda bəzi koordinasiya mexanizmlərinin əlavə edilməsi hesabına**
- d) belə strukturlarda qeyri-istehsal fondlarının əlavə edilməsi hesabına
- e) belə strukturlarda ixtisaslaşma dərəcəsinin artırılması hesabına

77. Regional təşkilati idarəetmə strategiyasının strateji cəhətdən zəif yerlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) coğrafi regiondan aslılı olaraq bölmələri bir-birindən nə dərəcədə fərqli olmasının müəyyən edilməsi problemi meydana çıxır
- b))strategiyani coğrafi bazarların xüsusiyyətləri ilə əlaqələndirir**
- c) regionlarda menecerlər daha böyük müstəqilliyə malik olduqları üçün vahid korporativ imicin yaradılması üzrə çətinliklər əmələ gəlir.
- d) coğrafi bölmələrin idarə edilməsi üzrə əlavə bölmənin yaradılması zərurətini meydana gətirir
- e) yerlərdə və mərkəzi aparatda funksiyaların təkrarlanması ehtimalı artır

78. Strategiyalar hansı təşkilati səviyyədə işlənir?

- a) korporativ
- b) əməliyyat
- c))funksional**
- d) mailyyə
- e) Hamısı

79. Təchizatçıların müəssisələrin məsrəflərinə təsir gücünü şərtləndirən amillərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) Təchizatçının məhsuluna əvəzedici məhsullarını olmaması
- b) təchizatçıların güclü rəqiblərinin mövcudluğu
- c) alıcıların tələbatının təchizatçının satış həcmində xüsusi çəkisi
- d) alıcının təchizatçının dəyişdirmə xərclərinin böyüklüyü
- e))alıcıların müəssisənin qiymətlərinə təsiri imkanları**

80. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil olunarkən daxili zəif cəhətlərə aiddir:

- a) yaxşı reklam kompaniyası
- b) yaxşı menecment sistemi
- c) yüksək peşəkarlıq
- d) xüsusi texnologiya
- e))avadanlıqlardan istifadəyə keçid**

81. Müəssisənin rəqabət imkanlarını real qiymətləndirmək üçün aşağıdakı əməliyyatlardan hansı yerinə yetirilmir?

- a) müəssisə üçün “dəyərlər zənciri”ni qorumaq
- b) ”dəyərlər zənciri”ndəki fəaliyyət növləri arasındakı əlaqələri öyrənmək
- c))müəssisə üçün “dəyərlər zənciri”ni analiz etmək**
- d) bazarda uğur qazanmaq üçün lazım olan əsas fəaliyyət növlərini müəyyən etmək
- e) məsrəflərin müqayisəli qiymətləndirilməsinə keçirmək

82. Müəssisənin rəqabət gücünün göstəricilərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) mənfəətliliyin orta səviyyədən yuxarı olması
- b) texnoloji və innovasiya üzrə üstünlüklər
- c) dəyişikliklərə hazır olan və yaradıcı menecment
- d) daha aşağı məsrəflər
- e))yüksək məsrəflər**

83. Müəssisənin rəqabət mövqeyinin zəifliyi göstəricilərin aid deyil:

- a) bazarda zəif mövqeyə malik olan strateji qrupda olmaq
- b))mənfəətliliyin orta səviyyədən yuxarı olması**
- c) yüksək məsrəflər
- d) məhsulların aşağı keyfiyyəti
- e) peşəkarlığın olmaması

84. Müəssisənin rəqabət gücünün hesablanması zamanı sadə qiymətləndirmədə uğurun əsas amillərinə hansı aid deyil?

- a) məhsulun istehlak dərəcəsi
- b) istehsal imkanları
- c))texniki imkanlar**
- d) texnoloji imkanlar
- e) satış şəbəkəsi

85. Müəssisə məsrəflərini azaltmaq üçün hansı yanaşmadan istifadə edilmir?

- a) müəssisənin daxili büdcəsini ixtisar etmək və əməliyyatları rasionallaşdırmaq
- b) texnoloji prosesi və istehsalın təşkili metodlarını yaxşılaşdırmaq
- c) istehsal prosesinin yüksək xərcli mərhələsini ixtisar etməyə çalışmaq
- d) istehsal prosesinin yüksək xərcli mərhələsini yaratmaq**
- e) yüksək xərcli fəaliyyət növlərinin həyata keçirilməsinin daha ucuz başa gəldiyi yeni coğrafi regiona ötürülməsi

86. Müəssisə məsrəflərini azaltmaq üçün hansı yanaşmadan istifadə edilmir?

- a) əməliyyatların yerinə yetirilməsi üzrə müəssisənin və podratçıların məsrəflərinin müqayisəsi
- b) məhsulun konstruksiyasının və dizaynının mürəkkəbləşdirilməsi ilə bağlı istehsal xərclərini artırmaq**
- c) resurslara qənaət edən texnologiyalara investisiya qoyuluşlarının artırılması
- d) texnoloji prosesin mərhələlərinin təkmilləşdirilməsi
- e) istehsalın yüksək xərclərini digər fəaliyyət növlərində kompensasiya etmək

87. Strategiyanın səmərəli reallaşdırılması üçün şirkətin ehtiyatları elə yerləşdirilməlidir ki.....Cümləni tamamlayın.

- a) Hər bir strateji əhəmiyyətli bölmə peşəkar işçilər və cari büdcə ilə tam təmin olunsun**
- b) davamlı gəliri təmin etmiş olsun
- c) istehsalın səmərəliliyi göstəriciləri maksimum səviyyədə olsun
- d) əmək haqqının normalaşdırılmasının təmin etsin
- e) fərqlənən işçilərə mükafatların, qrantların verilməsi

88. Strategiyanın reallaşdırılması prosesində aşağıdakılardan hansı ümumi tələblərə aid deyil?

- a) strategiyanın uğurla həyata keçirə biləcək idarəetmənin təşkilati strukturunun yaradılması
- b) strategiyyaya uyğun olan idarəetmə əməliyyatlarının təyin edilməsi
- c) strategiyanın dəstəklənməsi üçün işçi mühitini və korporativ mədəniyyəti yaratmaq
- d) daimi inkişaf və təkmilləşdirmənin təmin edilməsi üçün daha yaxşı təcrübənin tətbiq edilməsi
- e) **) müəssisədə işgüzar təcrübənin yaradılması**

89. Menecerlərin rəhbərliyi hansı formalarda çıxış etmir?

- a) çox fəal iştirak və yaxud yalnız prosesə nəzarət
- b) **) avtoritar və ya xüsusi razılıq əsasında qərarların qəbulu**
- c) avtoritar və ya ümumi razılıq əsasında qərarların qəbulu
- d) səlahiyyətlərin az və ya çox hissəsinin ötürülməsi
- e) təşəbbüsləri qısa müddətdə reallaşdırmaq

90. Menecerlərin strategiyanın reallaşdırılması prosesinə rəhbərlik üsullarına hansı amil təsir etmir?

- a) şirkətin başqa əməkdaşları ilə şəxsi münasibətləri
- b) onlara verilən hakimiyyət dərəcəsi
- c) **) şirkətin işində ən son texnologiyalardan istifadə**
- d) rəğbət bəslədikləri rəhbərlik üslubu
- e) strategiyanı reallaşdırmaq üçün bu prosesdə öz rolları barədə təsəvvürləri

91. Menecerin fəaliyyət planına daxil deyil:

- a) səlahiyyətlərin ötürülməsi
- b) **) əməkdaşların motivasiyasını azaltmaq**
- c) fəaliyyətin koordinasiyası
- d) əməkdaşların motivasiyasını yüksəltmək
- e) uğurların miqyasının qiymətləndirilməsi sistemini işləmək

92. Menecerin fəaliyyət planına daxil deyil:

- a) işçilərin fəaliyyət nəticələrini qiymətləndirmək və mükafatlandırmaq
- b) zərurət yarandığı hallarda ehtiyatları yenidən bölüşdürmək
- c) strateji dəyişikliklərə şəxsi rəhbərlik
- d))əməyin fondla silahlılığının təmin edilməsi**
- e) səlahiyyətlərin ötürülməsi

93. Rəqabət üstünlüyünü əldə etməyə imkan verən neçə əsas fərqləndirisi xüsusiyyət vardır?

- a))4**
- b) 3
- c) 2
- d) 5
- e) 6

94. Təşkilati strukturunun strategiyaya uyğunlaşdırmaq üçün ədəbiyyatlarda neçə əsas tövsiyyə əhəmiyyətli hesab olunur?

- a) 5
- b))4**
- c) 3
- d) 2
- e) 6

95. Strateji perspektiv nöqtəyi nəzərdən cari inzibati təsərrüfat işlərinə daxil deyil:

- a) ştat cədvəlinin tərtibi
- b) nəğd pul vəsaitinin hərəkətinin idarə edilməsi
- c))informasiyanı tapılması və emalı**

- d) daimi inkişaf və təkmilləşdirmənin təmin edilməsi üçün daha yaxşı təcrübənin tətbiq edilməsi
- e) müəssisənin təhlükəsizliyinin təmin edilməsi

96. İdarəetmənin təşkilati strukturlarının növlərinə aid deyil:

- a) xətti
- b) funksional
- c) xətti-funksional
- d) matris
- e) **xətti-matris**

97. İdarəetmənin təşkilati strukturlarından deyil:

- a) proqram məqsədli
- b) **koordinasiya**
- c) funksional
- d) matris
- e) xətti-funksional

98.qarşılıqlı əlaqəli strateji struktur vahidlərinin strateji fəaliyyətinin birləşdirilməsi məqsədilə koordinasiya komandalarından, funksiyalararası vəzifələrin yerinə yetirilməsi qruplarından istifadə edə bilər. Nöqtələrin yerinə uyğun gələnə qoyun.

- a) müəssisə
- b) zavod
- c) **şirkət**
- d) səhmdar cəmiyyəti
- e) istehsal bölmələri

99.şirkətlərdə köməkçi fəaliyyət növlərindən olan maliyyə və hesablaşmalar,ictimaiyyətlə münasibətlər,informasiya təminatı ali rəhbərlik səviyyəsində mərkəzləşdirilmiş sistem tətbiq olunur. Nöqtələrin yerinə uyğun gələnəni qoyun.

- a))**diversifikasiya dərəcəsiindən asılı olmayaraq**
- b) diversifikasiya dərəcəsiindən asılı olaraq
- c) təmərküləşmə səviyyəsindən asılı olaraq
- d) ixtisaslaşma dərəcəsiindən asılı olaraq
- e) kombinləşmə səviyyəsindən asılı olmayaraq

100. Şirkət rəhbərliyi.....və.....səlahiyyət sərhədlərini müəyyən etməlidir. Nöqtələrin yerinə uyğun gələnəni qoyun.

- a))**biznes-vahidlər,funksional bölmənin rəhbərləri**
- b) biznes-vahidləri,xətti bölməsinin rəhbəri
- c) xətti bölmələrin rəhbərləri,funksional bölmələrin rəhbərləri
- d) biznes-vahidlər,matrisa quruluşunun rəhbərləri
- e) funksional bölmələrin rəhbərləri,matrisa quruluşunun rəhbəri

101. İEÖ-in iri şirkətlərinin idarəetmə sistemindəki təhlillər göstərir ki,qeyri-mərkəzləşmiş təşkilati idarəetmə strukturunun tətbiqi üzrə meyllər son zamanlarda.....Tamamlayın

- a) xeyli zəifləmişdir
- b) dəyişməmişdir
- c))**xeyli güclənmişdir**
- d) ən yüksək həddə çatmışdır
- e) ən aşağı səviyyəyə enmişdir

102. İEÖ-dəki iri şirkətlərin təhlili zamanı müəyyən olması,qeyri-mərkəzləşmiş təşkilati idarəetmə strukturunun tətbiqi üzrə meyllər neçə prinsip əsasında reallaşır?

- a) 3
- b) 4
- c) 5

- d))2
- e) 6

103.əməkdaşlar onların işinə aid olan məsələləri müzakirə etmək və həll etmək hüququna malik olmalıdırlar. Nöqtələrin yerinə uyğun gələni qoyun.

- a) rəhbər vəzifələri tutan
- b) müəssisənin rəhbərinin bilavasitə təyin etdiyi
- c) istehsal bölməsində işləməyən
- d))rəhbər vəzifələri tutmayan**
- e) texniki bölmədə işləməyən

104. A.Çendlerin neçə iri şirkətdə apardığı tədqiqatın nəticələri göstərdi ki, strukturlar şirkətin strategiyası inkişaf etdikcə dəyişilir?

- a) 50
- b) 40
- c) 60
- d) 80
- e))70**

105. İxtisaslaşmış fəaliyyət göstərən şirkətlər adətən üstünlük verirlər:

- a))funksional strukturlara**
- b) xətti strukturlara
- c) xətti-funksiyalı strategiyalara
- d) matris strukturlara
- e) proqram-məqsədli quruluşa

106. Təşkilati strukturların strategiyalar uyğunlaşdırılması üzrə yanaşmaların növünə aid deyil:

- a) funksional ixtisaslaşma

- b))mərkəzləşdirilmiş təsərrüfat bölmələri**
- c) coğrafi prinsip üzrə təşkilətmə
- d) qeyri-mərkəzləşdirilmiş təsərrüfat bölmələri
- e) vahid rəhbərlik və strateji prioritetin müəyyən edilməsi elementlərini özündə birləşdirən matris strukturlar

107. Məişət texnikası istehsal edən şirkətin strukturunda aşağıdakı funksiyalardan hansı mühüm yer tutmur?

- a) ETSKİ
- b) marketinq
- c))qeydiyyat**
- d) injiniring
- e) istehsal

108. Mehmanxana xidməti ilə məşğul olan şirkətin strukturunda mühüm yer tutmur:

- a) qeydiyyat
- b) təmizlik
- c) təmir
- d))mühasibat**
- e) restoran və əyləncə xidməti

109. Mehmanxana xidməti ilə məşğul olan şirkətin strukturunda mühüm yer tutur:

- a))konfransların və təqdimatların keçirilməsi**
- b) istehsal
- c) marketinq
- d) heyətin idarəedilməsi
- e) maliyyə

110. Strateji biznes vahidlərinin elementlərinə aid deyil:

- a) "dəyərlər zənciri"nin tərkibinə görə çox oxşar olan rəqiblərin olması
- b) global səviyyədə rəqabətə ehtiyacı yaranması
- c) uğur qazanmağın əsas amillərinin ümumiliyi
- d) texnoloji artım üzrə eyni imkanlar
- e) **Texnoloji artım üzrə müxtəlif imkanlar**

111. Aşağıdakı qruplardan hansı koordinasiya mexanizminə aid deyil?

- a) layihə qrupları
- b) **Satıcılarla əlaqələr üzrə menecerlər**
- c) vençur qrupları
- d) alıcılarla əlaqələr üzrə menecerlər
- e) müstəqil işçi qruplar

112. Aşağıdakı qruplardan hansı koordinasiya mexanizminə aid deyil?

- a) funksiyalararası vəzifələrin yerinə yetirilməsi qrupları
- b) vençur qruplar
- c) **Sahədaxili vəzifələrin yerinə yetirilməsi**
- d) müstəqil işçi qruplar
- e) prosesin realizə edilməsi qrupları

113. Sahədə rəqabətin tamamlayıcı mərhələsi nədən ibarətdir?

- a) **Onun cəlbədiciyi və mənfəət üzrə perspektivinin müəyyən edilməsindən.**
- b) Onun cəlbədiciyi və satış üzrə prespektivinin müəyyən edilməsindən
- c) Minimum xərclərdən ibarətdir
- d) Satış kanallarının genişlənməsindən ibarətdir
- e) Əməyin təhlilindən ibarətdir.

114. Sahənin cəlbədicisi hesab olunduğu müəssisələr adətən hansı strategiyanın qəbul edirlər?

- a) Korporativ strategiya
- b) İşgüzar strategiya
- c) Funksional strategiya
- d))Təcavuzkar artan strategiyası**
- e) Əməliyyat strategiyası

115. Sahənin cəlbədiciliyini müəyyən edərkən aşağıdakı amillərdən bir nəzərə alınır:

- a) Sahənin artım potensialı
- b) Əsas hərəkətverici qüvvələrin mənfi və müsbət təsiri
- c) Sahəyə yeni güclü rəqibin daxil olması
- d) Tələbatın sabitliyi
- e))Marketing şöbəsinin emmedaşlarının peşəkarlığı**

116. Sahənin cəlbədiciliyinin müəyyən edərkən aşağıdakı amillərdən biri nəzərə alınmır:

- a) Rəqabət qüvvələrinin təsirinin güclənməsi və ya zəiflənməsi
- b))Alıcıların sifarişlərinə münasibət**
- c) Sahənin gələcək inkshafı ilə bağlı qeyri-müəyyənliyin və riskin oluması
- d) Tələbatın sabitliyi
- e) Sahəyə yeni güclü rəqiblərin daxil olması

117. Sahənin cəlbədiciliyi anlayışı xarakter daşıyır:

- a) Mutlq
- b) Əvəzedici
- c))Nisbi**
- d) Məhdud
- e) Konkret

118. Sahənin və rəqabətin təhlilinin aparılma ardıcılığına aşağıdakılardan biri aid deyil

- a) Sahənin əsas iqtisadi göstəriciləri
- b) Rəqabət mühitinin təhlili
- c) Sahəsinin hərəkətverici qüvvəsi
- d) Əsas rəqiblərin strateji rəqiblərin rəqabət mövqeyi
- e) **Sahənin cəlbədiciliyini azaldan amillərdən müdafiə olunmaq qabiliyyəti**

119. Müəssəsin ümumi vəziyyətinin təhlili əsasən neçə sual ətrafında aparılır?

- a) **5**
- b) 7
- c) 3
- d) 2
- e) 4

120. Aşağıdakılardan biri təşkilati imkanlarla bağlı amildir:

- a) Alıcıların sifarişlərinə münasibət
- b) **İnformasiya sistemlərinin keyfiyyəti**
- c) Satış mədəniyyəti
- d) Xüsusi istedad
- e) Heç biri

121. Aşağıdakılardan biri təşkilati imkanlarla bağlı amildir:

- a) **Sahədə baş verən dəyişiklərə çevik uyğunlaşma qabiliyyəti**
- b) Cəlbədicə qablaşdırma
- c) Bazar segmentinin düzgün müəyyən edilməsi
- d) Tecili təchizat imkanları
- e) Məhsulun çeşidinin dərinliyi və genişliyi

122. Aşağıdakılardan biri təşkilati imkanlarla bağlı amildir:

- a) Müəyyən texnologiyalar üzrə biliklər
- b) Satış üzrə aşağı məsrəflər
- c) Geniş topdansatış şəbəkəsi
- d) Menecment və yeniliklərin həyata keçirilməsi üzrə böyük təcrübə**
- e) Yüksək əmək məhsuldarlığı

123. Müəssəsin ümumi vəziyyətinin təhlili aşağıdakı suallardan biri etrafında aparılır

- a) Fəaliyyətdə olan stratejiyə nə dərəcədə səmərəlidir?
- b) Müəssəsin zəif və güclü cəhətləri hansılardır?
- c) Müəssəsin məsrəfləri və qiymətləri rəqabət qabiliyyətləndirmir,
- d) Müəssəsin rəqabət mövqeyi nə qədər möhkəmdir ?
- e) Müəssəsin ləğv olunma imkanı hansı səviyədədir**

124. Müəssisənin strateji vəziyyətinin təhlili zamanı neçə metodla aparılır ?

- a) 4**
- b) 3
- c) 5
- d) 2
- e) 6

125. Müəssisənin strateji vəziyyətinin təhlili metodlarına aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) SWOT təhlili
- b) "dəyərlər zənciri"nin təhlili
- c) Məsrəflərin təhlili
- d) rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsinin təhlili
- e) Gəlirlərin təhlili**

126. 1980-ci illərin sonundan indiyədək “Komatsu” hansı bazarlarda böyük satış həcminə malik olan və sahədə demək olar ki, “Caterpillar”la bərabər səviyyədə olan şirkət kimi tanınır?

- a) Şimali Amerika, Avropa, Asiya
- b) Şimali Amerika, Avropa, Avstraliya
- c) Şimali Amerika, Cənubi Amerika, Avropa
- d) Avropa, Asiya, Afrika
- e) Şimali Amerika, Avropa, Afrika

127. Korporativ strategiya:

- a) hər bir fəaliyyət növü üzrə ayrılıqda strategiyadır
- b) Şirkət və onun fəaliyyət sahələri üzrə ümumi strategiyadır.**
- c) hər bir fəaliyyət növü üçün müxtəlif funksional istiqamətlər üzrə strategiyadır
- d) əsas struktur vahidləri üçün strategiyadır
- e) əsas struktur vahidləri və onların bölmələrinin üçün müəyyən olunan strategiyadır.

128. İşgüzar strategiya:

- a) Hər bir fəaliyyət növü üzrə ayrılıqda strategiyadır**
- b) Şirkət və onun fəaliyyət sahələri üzrə ayrılıqda strategiyadır
- c) Hər bir fəaliyyət növü üçün müxtəlif funksional istiqaməti üzrə strategiyadır
- d) Əsas struktur vahidləri üçün strategiyadır
- e) Əsas struktur vahidləri və onların bölmələrinin üçün müəyyən olunan strategiyadır

129. İstehsalın yerləşməsi üçün yer seçərkən nəzərə alınmamalıdır

- a) indiyə qədər bu sahədə toplanmış təcrübə
- b) əldə olunmuş biliklər
- c))infiliasiyanın səviyyəsi**
- d) istehsal vasitələrinin inkişaf səviyyəsi
- e) istehsal vərdişləri

130. Bu və ya digər ərazidə insanların uzun illər təsərrüfat fəaliyyətində əldə etdiyi bilik və vərdişlərinin məcmusumüəyyən edir

- a))məhsuldar qüvvələrin mövcud inkişaf səviyyəsini**
- b) istehsal xərclərinin minimuma endirilməsini
- c) təbii ehtiyatların istifadəsinin intensivliyini
- d) ərazi – istehsal komplekslərinin formalaşmasını
- e) istehsalın insana daha çox fayda gətirən sahəsini

131. Funksional strategiya:

- a) Şirkət və onun fəaliyyət sahələri üzrə ümumi strategiyadır
- b) Hər bir fəaliyyət növü üzrə ayrılıqda strategiyadır
- c) Əsas struktur vahidləri üzrə strategiyadır
- d) Əsas struktur vahidləri və onların bölmələri üzrə strategiyadır
- e))Hər bir fəaliyyət növü üçün müxtəlif funksional istiqamətlər üzrə strategiyadır**

132. Korporativ strategiyanın işlənməsi neçə fəaliyyət növünü birləşdirir

- a) 3
- b) 5
- c))4**
- d) 6
- e) 2

133. İşgüzar strategiya neçə əsas istiqamət üzrə hazırlanır?

- a))4
- b) 3
- c) 5
- d) 6
- e) 2

134. Aşağı məsrəflər üzrə rəqabət üstünlüyünə əsaslanan işguzar strategiyanın qəbul etmiş şirkət əmək məhsuldarlığın neçə faiz yüksəlməsi istiqamətində tədbirlər həyata keçirir?

- a) 20%
- b) 40%
- c))10%
- d) 25%
- e) 15%

135. Strategiyanın üstünlüklərini müəyyən etmək üçün istifadə olunan əlavə meyarlara aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) Aydınlıq
- b) Strategiyanın bütün tərkib hissələrinin qarşılıqlı əlaqəliliyi və bir-birlərini tamamlaması
- c) Risk dərəcəsi
- d) Çevrilik
- e))İşlərinin ekstensivliyi meyarı

136. Ugurlu strategiyanın neçə əsas meyarı vardır:

- a))3
- b) 4
- c) 2
- d) 5
- e) 7

137. Şirkətin hər hansı bir fəaliyyət istiqamətinə rəhbərlik edən menceer işgüzar strategiyaya görə məhsuliyət daşımaqla bərabər, strateji səviyyədə daha neçə öhdəliyin daşıyıcısıdır?

- a) 3
- b) 4
- c) 5
- d) 2**
- e) 6

138. Müəssəsin strateji təyinatı və missiyasının müəyyən edilməsinin neçə əsas cəhədi vardır?

- a) 4
- b) 2
- c) 3**
- d) 5
- e) 6

139. İnsan tələbatlarının nisbi və mütləq tələbatlara bölünmüşdür:

- a) C.M.Keyns**
- b) K.Marks
- c) M.Fridmen
- d) A.Smit
- e) C.S.Mill

140. Müəssəsin yaxşı əsaslandırılmış və düzgün ifadə olunmuş missiyası müəyyən xüsusiyyətlərinə görə idarəetmək üçün əhəmiyyətlidir ki aşağıdakılardan da bir buna aid deyil:

- a) Müəssəsin ali rəhbərlərinin uzun müddətli inkişaf planlarına baxışlarını forumlaşdırma

- b) Əsaslandırılmamış və işgüzar olmayan idarəetmə qərarlarının qəbulu riskini azaldır
- c) Müəssəsin məqsədlərini ifadə edir və əməkdaşlarının daha da yaxşı işləməsi üçün stimül yaradır
- d) Təşkilatın gələcəyə hazırlanmasına kömək edir
- e) **Əsaslandırılmış və uzaqgörən idarəetmə qərarlarının qəbulu riskini azaldır**

141. Uzun müddətli məqsədlərin neçə əsas xüsusiyyəti onun idarəetmə üçün əhəmiyyətini xeyli artırır:

- a) **2**
- b) 3
- c) 4
- d) 5
- e) 6

142. Strategiyanın hazırlanması üçün aparılmalı olan tədqiqatı neçə istiqamət üzrə ümumiləşdirmək olar?

- a) 4
- b) 3
- c) **2**
- d) 5
- e) 6

143. Sahənin təbiyyətini müəyyən edən əsas iqtisadi göstəricilərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) Bazarın tutumu
- b) Rəqabətin miqyası
- c) Alıcının sayı və onların maliyyə imkanları
- d) Sahədəki rəqiblərin sayı və bu rəqiblərin nisbi ölçüləri
- e) **Sahədə investisiyaların ekstensivliyi**

144. Sahənin təbiətini müəyyən edən əsas iqtisadi göstəricilərə aşağıdakılardan biri aid deyil:

- a) “Təcrübə əyrisi” nin xərclərə təsir dərəcəsi
- b))Sahədəki rəqiblərin sayı və bu rəqiblərin mütləq ölçüləri**
- c) Sahədə investisiyaların intensivliyi
- d) Sahənin mənfəətliyi ilə ümumi mənfəətlilik arasında nisbət
- e) Rəqiblərin məhsullarının differensiallıq və oxşarlıq dərəcələri

145. Kiçik həcmli bazarlar iri şirkətləri cəlb etmir. Geniş bazarlar güclü rəqabət mövqeli şirkətlər üçün cəlbədidir. Yuxarıdakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstərici üçün səciyəvidir?

- a) Bazarın artım tempi
- b))Bazarın tutumu**
- c) Güclərin çoxluğu və ya çatışmamazlığı
- d) Sahənin mənfəətliyi
- e) Bazara daxilolma və çıxma maneələri

146. Bazarda böyük xüsusi çəki məsrəfləri üzrə üstünlüyün əsas mənbəyidir. Yuxarıdakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstərməyə xasdır

- a))Miqyas effekti**
- b) Bazarın tutumu
- c) Bazarda artım tempi
- d) Sahənin mənfəətliyi
- e) Qiymətin həlledici rolu

147. Alıcıların çoxu məhsulun qiymətinə daha böyük əhəmiyyət verir. Yuxarıdakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstəriciyə xasdır

- a) Miqyas effekti
- b) Bazarın tutumu
- c) Bazarın artım tempi

- d) **)Qiymətin həlledici rolu**
- e) Sahənin mənfəətliyi

148. Manevlərin çətinliyi sahəyə geniş müəssələrin qarşısını alır və əksinə: Yuxardakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstəriciyə xasdır?

- a) Bazarın artım tempi
- b) Bazarın tutumu
- c) Qiymətin həlledici rolu
- d) **)Bazara daxil olma və çıxma maneələri**
- e) Miqyas effekti

149. İzafi güclər qiymətlərin və mənfəətin aşağı düşməsinə gətirir, çətinlik isə qiymət və mənfəəti artırır. Yuxardakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstəriciyə xasdır?

- a) **)güclərin çoxluğu və ya çətinlik**
- b) sahənin mənfəətliyi
- c) bazara daxil olma və çıxma maneələri
- d) miqyas effekti
- e) bazarın artım tempi

150. Mənfəətliyin yüksəkliyi bazara yeni rəqibləri cəlb edir, aşağı səviyyəli müəssisələri bazarı tərk etməyə sövq edir. Yuxardakı strateji əhəmiyyət hansı iqtisadi göstəriciyə xasdır?

- a) miqyas effekti
- b) qiymətin həlledici rolu
- c) **)sahənin mənfəətliyi**
- d) bazarın artım tempi
- e) bazarın tutumu

151. Qiymətlərin dinamikası üzrə uzunmüddətli proqnozlar neçə ili əhatə edir?

- a) 10-15 il
- b) 15-25 il
- c) 20-30 il
- d) 25-30 il
- e) **)10-20 il**

152. Rəqiblərin məqsədləri və strategiyanı təsnifatlaşdırarkən rəqabətin miqyasına aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) yerli
- b) **)subregional**
- c) regional
- d) milli
- e) beynəlxalq

153. Rəqiblərin məqsədləri və strategiyanı təsnifatlaşdırarkən rəqabətin miqyasına aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) əsasən hücum
- b) əsasən müdafiə
- c) **)təsiretmə strategiyası**
- d) hücum və müdafiə strategiyasının kombinasiyası
- e) yüksək riskli təcavüzkar strategiya

154. Müəssisənin strateji və maliyyə vəziyyətini əks etdirən əsas göstəricilərə aşağıdakılardan biri deyil:

- a) müəssisənin bazarda xüsusi çəkisi və sahədə mövqeyi
- b) müəssisənin mənfətinin dinamikasının rəqiblərin mənfəətləri ilə müqayisəsi
- c) sərmayələrin xalis mənfəətliliyinin dəyişmə meylləri
- d) müəssisənin satış həcmində artımın bazarın ümumi artımına nisbəti
- e) **)satılmış kreditlərin həcmi**

155. müəssisənin strateji və maliyyə vəziyyətin əks etdirən əsas göstəricilər aşağıdakılardan biri deyil:

- a) müəssisənin innovasiya, alıcılara xidmət və başqa göstəricilər üzrə rəqiblərdən üstünlüyü
- b) müəssisənin aktivlərindən istifadə səviyyəsi
- c) alınmış kreditlərin həcmi
- d) müəssisənin alıcılar və tərəfdaşları arasında imici
- e) **müəssisənin bazarda ümumi çəkisi**

156. Müəssisənin daxili mühitinin qiymətləndirilməsi hansı təhlil metodunun köməyi ilə aparılır?

- a) **SWOT təhlili**
- b) "dəyərlər zənciri"nin təhlili
- c) məsrəflərin təhlili
- d) rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsi
- e) "təcrübə ayrısı"nin təhlili

157. SWOT təhlili metodunun nəticələrindən maksimum səmərəli istifadə etmək və səhvlərə yol verməmək üçün neçə qaydaya riayət edilməlidir?

- a) 4
- b) **5**
- c) 3
- d) 6
- e) 2

158. SWOT təhlili metodunun nəticələrindən maksimum səmərəli istifadə etmək və səhvlərə yol verməmək üçün aşağıdakılardan biri istifadə olunan qaydalardan biri deyil:

- a) SWOT təhlili metodunun tətbiq sahəsi dəqiq müəyyən edilməsidir
- b) SWOT təhlili metodunun elementləri arasındakı fərqləri müəyyən etmək

- c) **)metodunun tərkib elementləri üzrə qiymətləndirmə aparılarkən obyektivliyi təmin etmək üçün yalnız bir mənbədən istifadə olunur**
- d) şirkətin güclü və zəif cəhətləri onun istiqamətləndiyi baza nöqtəyindən nəzərdən müəyyən edilməlidir
- e) təhlilin nəticələri dəqiq və mümkün qədər qısa ifadələrlə əks olunmalıdır

159. Şirkətin güclü və zəif cəhətləri neçə daxili element üzrə qruplaşdırıla bilər?

- a) **)4**
- b) 3
- c) 2
- d) 5
- e) 6

160. Şirkətin güclü və zəif cəhətlərini müəyyən edən daxili elementlərə aid deyil:

- a) istehsal
- b) **)şirkətin məhsulundan istifadə tərz**
- c) təchizat
- d) idarəetmə
- e) satış

161. Şirkətin güclü və zəif cəhətlərini müəyyən edən daxili elementlərə aid deyil:

- a) elmi-tədqiqat və sınaq konstruktor işləri
- b) satış
- c) **)iqtisadi atımın tələbata təsiri**
- d) iş şəraiti
- e) təchizat

162. Şirkətin güclü və zəif cəhətlərini müəyyən edən daxili elementlərə aid deyil:

- a) **)bazarda rəqabətin intensivliyi**

- b) əmək haqqı səviyyəsi
- c) kadrların axıcılığı
- d) istehsal
- e) xidmət və başqa sahələrin işçilərinin ixtisas səviyyəsi

163. Şirkətin xarici mühitini müəyyən edən amilə aiddir:

- a) əməliyyatlar
- b))siyasi mühit**
- c) heyət
- d) menecment
- e) şirkətin resursları

164. Şirkətin xarici muhit amillərin aid deyil:

- a))Siyasi muhit**
- b) Əməliyyatlar
- c) Həyat
- d) Menecment
- e) Şirkətin resusları

165. Şirkətin xarici amillərinə aiddir?

- a) İstehsal
- b) İdarəetmə
- c))İnformasiyanın tələbata təsiri**
- d) Satışın təşkili
- e) Təchizat

166. SWOT matrisinin sətir v1 sütunları qurulduqdan sonra matrisde neçə sahə əmələ gəlir?

- a) 7

- b) 3
- c) 5
- d) 6
- e))4

167. Təhlükələr matrisində təhlükənin mümkün nəticəsinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) Şirkətin ləğvi
- b)) **“Ağır ziyanlar”**
- c) Ağır vəziyyəti
- d) “Yüngül ziyanlar”
- e) Böhran vəziyyəti

168. Rəqabətin məsrəflərindəki müxtəlifliklər hansı amillə bağlı ola bilməz?

- a) Xammal, material, enerji daşıyıcıları və başqa məhsulların qiymətlərdə fərqlər
- b) Texnologiyada və texniki vasitələri yeniliklərində fərqlər
- c) İstehsal məsrəflərində müxtəliflik
- d) Rəqiblərin inflyasiya və valyuta məzənlərindən asılılıq səviyyəsi
- e))**Marketing və satış sisteminə çəkilən xərclərdə müxtəlifliyin olması**

169. Rəqabətin məsrəflərindəki müxtəlifliklər hansı amillə bağlı ola bilməz?

- a) Marketing və satış sisteminə çəkilən xərclərdə müxtəliflik
- b) Alınan və satılan məhsulların daşınma xərclərində müxtəliflik
- c) Texnologiyada və texniki vasitələrin yeniliklərdə fərqlər
- d))**Vergiqoyma praktikasında fərqlərin olması**
- e) İstehsal məsrəflərin müxtəliflik

170. “Dəyərlər zənciri” konsepsiyasının müəlliyi kimdir?

- a) Pozner
- b) Vernon
- c) C.S Mill
- d))M.Porter**
- e) P.Samuelson

171. “Dəyərlər zənciri” konsepsiyasına görə müəssənin fəaliyyəti neçə fəaliyyət növünə ayrılır

- a))2**
- b) 3
- c) 4
- d) 5
- e) 6

172. “Dəyərlər zənciri” konsepsiyasına görə müəssənin fəaliyyəti hansı fəaliyyət növünə ayrılır?

- a) Texnoloji və inzibati
- b) İnzibati və iqtisadi
- c))Texnoloji və iqtisadi**
- d) Psixoloji və texnoloji
- e) Psixoloji və iqtisadi

173. Satış təşkilatı aşağıdakı funksiyalardan birini yerinə yetirmir:

- a) Nəqlətmə
- b) Bölünmə
- c) Saxlanma
- d) Komplektləşdirmə
- e))İstehlakın tənzinlənməsi**

174. Satış təşkilatların aşağıdakı funksialardan unksiallardan

- a) Əlaqələrin yaradılması
- b) Məlumatlandırma
- c) Nəqlətmə
- d))İstehsalın tənzinlənməsi**
- e) Saxlanma

175. Müəssəsin əsas məsrəfləri adətən neçə fəaliyyət növünün payına düşür?

- a))3**
- b) 2
- c) 4
- d) 5
- e) 6

176. Təhcizatla bağlı xərcləri azaldmaq üçün müəssisə hansı işləri görə bilməz?

- a) Təhcizatçılara öz məsrəflərini azaldmaq üçün kömək etmək
- b) “Aşağıya” inteqrasiya etməklə alınan məhsulların dəyərlərinə nəzarəti ələ keçirmək
- c) Daha ucuz əvəzedici məhsullardan istifadəyə keçid
- d) Təhcizatçıların və müəssələrin özünün “dəyərlər zənciri” arasında əlaqələri daha yaxşı idarə etmək
- e))Təhcizatlara öz məsrəflərini artırmaq üçün kömək etmək**

177. Satış üzrə fəaliyyət növündə məsrəfi azaltmaq üçün aşağıdakı tədbirlərin birdən istifadə etmək olmaz:

- a) Satıcıları ticarət əlavələrini azaltmağa vadar etmək
- b) Məsrəfləri azaltmaq üçün qarşılıqlı imkanların müəyyən edilməsi və onlardan birgə istifadə
- c) “Yuxarı” inteqrasiyadan istifadə etmək və satış xərclərinə nəzarəti ələ keçirmək
- d) Bu fəaliyyət növündəki yüksək xərcləri digər fəaliyyət növlərindəki aşağı xərclərlə kompensasiya etmək
- e))Satıcıları ticarət əlavələrini artırmağa vadar etmək**

178. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil edilərkən xarici mühitin verdiyi imkanlara aid deyil

- a) Yeni bazarlara çıxaraq qabiliyyəti
- b) Məhsulun çeşidinin genişlənməsinə tələbat
- c))Yüksək peşəkarlıq**
- d) Yeni texnologiyaların meydana çıxması
- e) Bazarda tələbatın artım sürətinin böyüklüyü

179. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil edilərkən xarici mühitin verdiyi imkanlara aid deyil:

- a) Şaquli inteqrasiya
- b) Ticarət manelərinin aradan qaldırılması
- c) Rəqiblərin mövqeylərinin zəiflənməsi.
- d))Xüsusi texnologiya**
- e) Məhsul çeşidinin genişləndirilməsinə tələbat

180. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil edilərkən daxili zəif cəhətlərə aid edilə bilməz

- a))Yaxşı menecment sistemi**
- b) Avadanlıqların köhnəliyi
- c) Aşağı mənfəətlilik
- d) İdarəetmə qabiliyyətinin olunmaması
- e) İnqşafın dəqiq strateji istiqamətinin yoxluğu

181. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil olunarkən daxili zəif cəhətlərə aid edilə bilməz:

- a) Əsas fəaliyyət sahələrdə peşəkarlığı
- b) İstehsal problemləri
- c) ETSKİ-də geriliklər
- d))Yaxşı funksional strategiya**

e) Məhsul çeşidinin darlığı

182. SWOT təhlilinin nəticələri təhlil olunarkən daxili zəif cəhətlərə aid edilə bilməz:

- a) Bazarda yaxşı imici olmasının
- b))İstehsal miqyası effekti**
- c) Hamısı
- d) Mailyyə çatışmamazlıqları
- e) Səmərəsiz marketing fəaliyyəti

183. Məişət texnikası istehsal edən şirkətin strukturunda mühüm yer tutan funksiyadır:

- a))Satış və satışdan sorakı xidmət**
- b) Restoran və əyləncə xidməti
- c) Konfransların və təqdimatların keçirilməsi
- d) Qeydiyyat
- e) Təmir

184. Funksional təşkilati stukturun strateji üstünlüklərinə aşağıdakılardan hansı aid deil:

- a) Strateji nəticələrə mərkəzləşdirilmiş nəzarət
- b) İxtisaslaşmış müəssələr üçün çox yaxşı uyğunlaşmaq
- c))Strateji nəticələrin qeyri mərkəzləşdirilmiş nəzarət**
- d) Funksional ixtisaslaşma hesabına “təcrübə ayrısı” effektində istifadə imkanlarının
- e) Heyətin konkret sahələr üzrə peşakarlığın inkişaf etdirilməsi üçün çox əlverişlidir

185. Funksional bölmələrin apardıqları müxtəlif istiqamətli siyasət, strateji əməliyyatların çox saylı kiçik hissələrə bölünməsi yeganə hakimiyyət sahibi olan və strategiyanın reallaşdırmasına görə məsuliyyət daşıyan fəaliyyətini xeyli çətinləşdirir:

- a) Baş mühasibin
- b))Baş direktorun**
- c) Bölmə rəhbərlərinin
- d) İşçilərin
- e) Auditor

186. Regional təşkilati idarəetmə struktunun üstünlüklərinə aid deyil

- a) Strategiyanı coğrafi bazarların xüsusiyyətləri ilə əlaqələndirir
- b) Mənfəət və zərərlərə görə məsuliyyəti daha aşağı idarəetmə səviyyəsinə ötürür
- c) Regionun üstünlükləridən istifadə etməyə imkanlar verir
- d) Regional bölmələr yaxşı menecerlərin hazırlanması üçün yaxşı məktəb hesab olunur
- e))Yerlərdə və mərkəzi aparatda funksiyaların təkrarlanması ehtimalı artır**

187. ABŞ-ın “General Electric” korporasiyasında neçə biznes vahidi 43 strateji biznes qrupda birləşdirilmiş və bu qruplar neçə sektorda yerləşdirilmişdir

- a))190 biznes vahidi,6 sektor**
- b) 180 biznes vahidi, 5 sektor
- c) 200 biznes vahidi, 4 sektor
- d) 170 biznes vahidi, 3 sektor
- e) 190 biznes vahidi, 5 sektor

188. Şirkətin güclü və zəif cəhətləri aşağı daxili elementlərdən biri üzrə qruplaşdırılır: (Çəki: 1) əməliyyatlar

- a) heyət

- b) menecment
- c) şirkətin resursları
- d))siyasi mühit**

189. Müəssisənin maliyyə məqsədlərinə daxil deyil:

- a) gəlirlərin daha yüksək tempə artımı
- b) daha yüksək dividendlər
- c) səhmlərin qiymətlərinin yüksəldilməsi
- d))sahədə daha yüksək və etibarlı mövqə**
- e) mənfiyyətin əldə edilməsi mənbələrinin artması

190. "Səlahiyyətlərin ötürülməsi" yanaşmasının xüsusiyyətlərinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) menecer işin gedişatı ilə dövrü hesabatlar və müşavirələr vasitəsilə tanış olur.
- b) bu yanaşmada strateji plan rəsmi qaydada təqdim edilərək muzakirələrdə tam həmrəyliklə qəbul edildikdən sonra təsdiq olunur
- c) bu yanaşmada menecerə strateji ideyalar arasında daha yaxşı seçim etməyə imkan verir.
- d) bu yanaşmada menecerin strategiyanın işlənməsi proseslərindən kənar qalması və şirkətə rəhbərlik etmək imkanının azalması mənfi cəhət hesab olunur.
- e))bu yanaşmada menecer strategiyanın uğurla həyata keçirilməsi üçün təcəlliklərində olan aşağı rəngli menecerləri bu işə cəlb edir**

191. Sahənin hərəkətverici qüvvələrinə aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) marketinq sistemində dəyişikliklər
- b) "nou-hou"ların yayılması
- c))rəqiblərin mövqelərindəki müxtəliflik**
- d) sahənin qloballaşması
- e) məhsuldarlığın və məsrəflərin strukturunda dəyişikliklər

192. Aşağıdakılardan hansı marketinqlə bağlı amillərə aid deyil?

- a) satış mədəniyyəti
- b) cəlbedici qablaşdırılma
- c) təminatlı istifadə müddətinin olması
- d) marketinq şöbəsinin əməkdaşlarının peşəkarlığı
- e) **)geniş pərakəndə ticarət şəbəkəsində mövcudluq**

193. Aşağıdakılardan hansı mərkəzləşdirilmiş təşkilati struktura malik müəssisələr üçün xarakterikdir? 1.qərarların qəbulu prosesi ləngiyir 2. bürokratik sistemin yaranması üçün münbit şərait yaranır 3.üfüqi strukturların yaranmasına şərait yaranır 4.belə müəssisələrdə aşağı rəqəbli menecerlər meydana çıxan problemlərin həlli üçün qərarları özləri qəbul edir 5.dəyişən xarici mühitə uyğunlaşma qabiliyyəti xeyli zəifləyir

- a) 1,2,3
- b) 2,3,4
- c) **)1,2,5**
- d) 2,3,5
- e) 1,3,5

194. Strateji biznes vahidlərinin elementlərinə aid deyil:

- a) "dəyərlər zənciri"nin tərkibinə görə çox oxşar olan rəqiblərin olması
- b) global səviyyədə rəqabətə ehtiyacı yaranması
- c) uğur qazanmağın əsas amillərinin ümumiliyi
- d) texnoloji artım üzrə eyni imkanlar
- e) **)texnoloji artım üzrə müxtəlif imkanlar**

195. Sahənin cəlbediciliyini müəyyən edərkən aşağıdakı amillərdən bir nəzərə alınır:

- a) Sahənin artım potensialı
- b) Əsas hərəkətverici qüvvələrin mənfi və müsbət təsiri

- c) Sahəyə yeni güclü rəqibin daxil olması
- d) Tələbatın sabitliyi
- e) **)Marketing şöbəsinin emmedaşlarının peşəkarlığı**

196. Sahədə rəqabətin tamamlayıcı mərhələsi nədən ibarətdir?

- a) **)Onun cəlbediciliyi və mənfəət üzrə perspektivinin müəyyən edilməsindən.**
- b) Onun cəlbediciliyi və satış üzrə prespektivinin müəyyən edilməsindən
- c) Minimum xərclərdən ibarətdir
- d) Satış kanallarının genişlənməsindən ibarətdir
- e) Əməyin təhlilindən ibarətdir.

197. Strategiyanın reallaşdırılması prosesinin mərkəzləşdirilmiş strukturları vasitəsilə həyata keçirilməsi rəqabət üstünlüyü əldə etməyə imkan verir

- a) **)şirkətin əlaqəli bölmələrində qohum fəaliyyət növlərinin sıx koordinasiya edilməsi tələb olunduğu hallarda**
- b) şirkətin əlaqəli bölmələrində digər fəaliyyət növlərinin sıx koordinasiya edilməsi tələb olunduğu hallarda
- c) şirkət qeyri-mərkəzləşdirmə təşkilati strukturuna malik olduqda
- d) şirkət mərkəzləşdirmə təşkilati strukturuna malik olduqda
- e) şirkətin fəaliyyət sahəsi çox geniş olduqda

198. Müəssisənin fəaliyyət növlərinin kateqoriyalarının aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- a) heyətin ümumi idarə edilməsi
- b) **)təmir**
- c) ümumi rəhbərlik
- d) ETSKİ
- e) istehsal

199. Müəssisənin ümumi strategiyasını əks etdirən tədbirlər və yanaşmalara aşağıdakılardan hansı aid deyil ?

- a) Yeni imkanlardan istifadə üzrə tədbirlər
- b) Xarici mühitin yaratdığı təhlükələrdən və rəqiblərin fəaliyyətindən müdafiə tədbirlər
- c) Qısamüddətli gəlirliyin çoxaldılması üzrə tədbirlər
- d))Üfüqi inteqrasiya üzrə tədbirlər**
- e) Fəaliyyətin coğrafi genişlənməsi üzrə səylər

200. Strategiyanın reallaşdırılması üzrə işlərin əsas məsələləri özündə birləşdirən inzibati vəzifələr sferasına aid olunur.

- a))Strategiyanın reallaşdırılmasını təmin edəcək siyasətin müəyyən edilməsi**
- b) Strategiyanın reallaşdırılmasına rəhbərliyin nəzarətsizliyi
- c) Qısamüddətli gəlirliyin artırılması üzrə tədbirlər
- d) Məqsədlərə nail olmaq üçün şirkətin daxilində əlverişli iş mühitinin yaradılmaması
- e) Əməkdaşları aşağı nəticələrə istiqamətləndirən motivasiya sisteminin işlənməsi

201. Strateji menecment neçə əsas vəzifəsi mövcuddur ?

- a) 2
- b) 6
- c))5**
- d) 4
- e) 7

202. Müəssisənin strateji məqsədlərinə aiddir :

- a) Mənfəətin əldə edilməsi mənbələrinin artırılması
- b) Daha yüksək dividendlər
- c) Müəssisənin möhkəm maliyyə vəzifələrinin tanıtılması
- d))İnkişaf imkanlarının**
- e) Gəlirlərin daha yüksək tempə artımı

203. Diversifikasiya olunmuş şirkətin strategiyasının işlənməsi primadasına aid olmayan strategiya

- a) Kooperativ strategiya
- b) Əməliyyat strategiyası
- c) Funksional strategiya
- d) İşgüzar strategiya
- e) **İnzibati strategiya**

204. Firmanın maliyyə menecmenti özündə aşağıdakıları birləşdirir:

- a) qiymətli kağızlar portfelinin idarə edilməsi
- b) investisiya siyasətinin, onun reallaşdırılması metodlarının və vəsaitlərinin işlənilib hazırlanması
- c) bütünlüklə firma üzrə investisiyanın planlaşdırılması, istehsal bölmələrində işlənməmiş investisiya layihələrinin hazırlanması və təsdiq edilməsi
- d) müxtəlif maliyyə alətlərindən istifadə edərək firmanın maliyyə siyasətinin işlənilib hazırlanması və realizə olunması
- e) **hamısı**

205. İşgüzar strategiyasının əsas məqsədi :

- a) **Uzunmüddətli perspektivdə şirkətin rəqabət qabiliyyətli mövqeyinin qazanılması və möhkəmləndirilməsi**
- b) Müxtəlif sahələrdə işgüzar prinsiplərin təsdiq edilməsi
- c) Müəssisənin hər bir funksional bölməsinin cari və əsas fəaliyyətinin idarə edilməsi
- d) Şirkətin istehsal müəssisələri, satış mərkəzləri və başqa biznes vahidlərinin strateji əhəmiyyətinin idarə olunması
- e) Strateji əhəmiyyətli cari əməliyyatların yerinə yetirilməsinin müəyyən edilməsi

206. Strategiyanın uğurluluğunu müəyyən edən işlərinin intensivliyi meyarı:

- a) **)Şirkətin uzunmüddətli işgüzar fəallığını və rəqabət qabiliyyətini artırır**
- b) Sabit rəqabət üstünlüyünü əldə edir
- c) Şirkətin daxili və xarici mühitinə, imkanlarına və istəklərinə uyğunluğunu təmin edir
- d) Şirkətin işinin intensivliyini azaldır
- e) Şirkətin yaranmış vəziyyətə reaksiyasını müəyyən edir

207. Xarici şirkətlərin təcrübəsində sferaların işlənməsində hansı yanaşmalardan istifadə olunur ?

- a) Funksional strateji yanaşma
- b) **)Birgə yanaşma**
- c) Sistemli yanaşma
- d) Köməkçi strateji yanaşma
- e) Prosesli strateji yanaşma

208. Xarici şirkətlərin təcrübəsində strategiyanın işlənməsində neçə yanaşmadan istifadə olunur

- a) 2
- b) 3
- c) 6
- d) **)4**
- e) 5

209. Təşəbbüskar yanaşmaya aiddir

- a) Bu yanaşma digər yanaşmalar arasında orta mövqedə dayanır
- b) **)Bu yanaşmada rəhbər nə strategiyanın işlənməsi prosesinə, nə də bu işlə məşğul olan işçi qrupa şəxsən başçılıq etmir**

- c) Bu yanaşmada menecer strategiyanın işlənməsi vəzifəsini strateji planlaşdırma bölməsinə və ya mütəxəssislərdən ibarət komissiyaya tapşırır
- d) Bu yanaşmada menecer işin gedişi ilə dövrü hesabatlar və müşavirələr vasitəsilə tanış olur
- e) Bu yanaşmada menecer razılaşdırılmış strategiyanın işlənməsi və onun uğurla həyata keçirilməsi üçün tabeçiliyində olan aşağı rəqəbli menecerləri bu işə cəlb edir

210. Aşağıdakılardan hansı rəqəbat təbiətinin formalaşmasına təsir göstərmir ?

- a) Əvəzedici məhsullar
- b) Alıcıların istehsalçının qiymətlərinə təsir etmək imkanları
- c) Sahədə yeni rəqəblərin yaranması təhlükəsi
- d))Sahə daxilində sabit rəqəbat**
- e) Təchizatçıların istehsalçının məsrəflərinə təsir gücü

211. Uğurlu rəqəbatın peşəkarlıqla bağlı amillərinə aiddir :

- a) Yeni məhsulların işlənməsi imkanları
- b) Yüksək əmək məhsuldarlığı
- c) Məhsulların alınmasında və istifadəsində texniki köməyin keyfiyyətləri
- d) Səmərəli reklam kompaniyası üzrə qabiliyyətlər
- e))Menecment və yeniliklərin həyata keçirilməsi üzrə böyük təcrübə**

212. Məhsulun həyat dövrü (MHD) konsepsiyası neçə mərhələdən ibarətdir ?

- a) 2
- b) 5
- c))4**
- d) 3
- e) 6

213. “Bostan matrisində” müəssisələrin işgüzarlıq fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi meyarlarına aid deyil ?

- a) Patent mudafəsi
- b) Əmtəələrin müxtəlifliyi
- c) Əmtəə çeşidi
- d) Qiymətqoyma siyasətinin çevikliyi
- e) **)Seçmə satış sistemi**

214. Bazarın cəlbediciliyini qiymətləndirmə meyarlarına aid olanı seçin: 1. Mənfəətlilik 2. Satışın həcmninin sabitliyi 3. Səmərəlilik 4. Əmtəə konsepsiyası 5. Sosial və hüquqi mühit

- a) **) (2;6)**
- b) (1;3)
- c) (2;4)
- d) (5;6)
- e) (4;5)

215. Satışın proqnozlaşdırılmasının mürəkkəb metodları hansılardır? 1. Mütəxəssis və ekspertlərin kollektiv rəyi 2. Statistik təhlil metodu 3. Ticarət işçilərinin və alıcıların sorğuları 4. Ticarətin təhlili metodu 5. Ardıcıl nisbətlər metodu 6. Bazarın artırılması metodu

- a) (1;4)
- b) (2;3)
- c) **) (2;5)**
- d) (2;4)
- e) (1;3)

216. Satışın proqnozlaşdırılmasının ardıcıl nisbətlər metodu

- a) **)Məlumatların yığılmasını və onun haqqında konkret göstəricilərin hesablanması**
- b) Bazarın ayrı-ayrı seqmentləri haqqında məlumat toplayır

- c) Yeni yaranan meyllər haqqında məlumat almağa imkan verir
- d) Firmanın gələcəyə baxışı haqqında, məhsul almağın təbiəti və səbəbi haqqında məlumat almağa imkan verir
- e) Bazarın ayrı-ayrı segmentlərindən məlumat toplayaraq onları məxrəcə gətirir.

217. Müəssisələrin strateji struktur problemlərini tədqiq edən alimlər:

- a))**M. Porter; İ. Ansaff; T. Levitt**
- b) M. Porter; F. Kotter; C.M. Keyns
- c) M. Marks; M. Porter; T. Levitt
- d) İ. Ansaff; U. Petti; A. Smit
- e) F. Kotter; C.M. Keyns; T. Levitt

218. Hansılar müəssisələrin təşkilati imkanlarının əsas parametrləri deyil?

- a))**Təşkilatın yaranma dövrü**
- b) Təşkilatın yaşı
- c) Təşkilatın ölçüsü
- d) Təşkilatın təkamülünün mərhələsi
- e) Təşkilatın inqilabi inkişaf mərhələsi

219. Müəssisələrin idarəetmə sistemlərinin təkamülü neçə mərhələdən ibarətdir?

- a) 2
- b) 3
- c) 4
- d))**5**
- e) 6

220. Aşağıdakı fikirlərdən hansı yanlıştır?

- a) Müəssisələrin idarəetmə sisteminin təkamül mərhələlərindən hər biri böhran dövrü ilə bitir
- b))Bazarın mənfəətlilik səviyyəsi aşağı olduqda və qısa müddətli xarakter daşdıqda təkamül mərhələlərin ömrü uzanır**
- c) Bazarın mənfəətliliyi azaldıqda inqilabi böhranlar çətin və kəskin xarakter alır
- d) İdarəetmə- müəssisələrinin yaranması mərhələsində ikinci dərəcəli xarakter daşıyır
- e) Bazarın inkişafı, yeni iqtisadi siyasət müəssisədaxili dəyişikliklərin sürətinə böyük təsir göstərir

221. Müəssisələrin idarəetmə sisteminin təkamülünün 4-cü mərhələsinə aiddir:

- a) Direktiv idarəetmə
- b) Müəssisələrin yaranması
- c))Koordinasiya**
- d) Əməkdaşlıq
- e) Səlahiyyətlərin bölüşdürülməsi

222. Müəssisələrin idarəetmə sisteminin təkamülünün 3-cü mərhələsinə aiddir:

- a) Direktiv idarəetmə
- b) Koordinasiya
- c) Müəssisələrin yaranması
- d))Səlahiyyətlərin bölüşdürülməsi**
- e) Əməkdaşlıq

223. Təşkilati idarəetmə təhlili neçə mərhələdən ibarətdir?

- a) 6
- b))9**
- c) 11
- d) 12
- e) 15

224. Təşkilati idarəetmə təhlilinin əsas istiqamətlərinə aid deyil:

- a) Təşkilati strukturun təhlili
- b) İdarəetmə proqramının təhlili
- c) İnformasiyanın struktur təhlili
- d) Təşkilati məqsədlərinin təhlili
- e) **)Təşkilatın vəzifələrinin təhlili**

225. İdarəetmə proseslərinin təhlilinin məzmunu aşağıdakılardan hansıdır?

- a) **)Proseslərin identifikasiya modelləşdirilməsi və təhlili**
- b) İnformasiyanın təhlili və strukturlaşdırılması
- c) Təşkilatın tarixi və ənənəvi, firmadaxili qaydaların tədqiqi
- d) Struktur vahidlərinin və onların qarşılıqlı əhalilərinin tədqiqi
- e) Təşkilatın məqsədlərinin müəyyən edilməsi

226. Təşkilati idarəetmə təhlilinin son mərhələsi aşağıdakılardan hansıdır ?

- a) İdarəetmə prosesinin təhlili və modelləşdirilməsi
- b) informasiya modelinin işlənməsi
- c) Müəssisənin məqsədlərdən və təhlilin nəticələrdən asılı olaraq təşkilati layihələndirilməsi metod və vasitələrinin müəyyən edilməsi
- d) Mövcud təşkilati idarəetmə strukturlarının təhlili və yenisinin modelləşdirilməsi
- e) **)Təşkilati idarəetmə layihələrinin nəticələrinin təqdimatı**

227. Aşağıdakılardan hansı təhlilin əsas istiqaməti olan təşkilati strukturun təhlilinin informasiya mənbəyidir?

- a) Təşkilati sənədləşdirmə, sorğu, plan sənədləri, strateji təhlilin nəticələri
- b) **)Təşkilati sənədlər, müşahidələr, sorğu və anketləşdirmə**
- c) Təşkilatın sənədləri, sorğu nəticələri
- d) Müşahidə, təşkilati sənədləşmə
- e) Sorğu, təşkilati strukturun təhlilinin nəticələri

228. Təşkilati idarəetmə təhlilinin tələb olunan məlumatları hansı sənədlərdən götürmək olmaz?

- a) Ştat cədvəli
- b) Təşkilati struktur sənədi
- c) Müəssisənin telyans sorğu kitabı
- d) İdarəetmə prosesinin reqlamentləşdirən sənədlər
- e) **)Müəssisənin strateji sənədi**

229. Müəssisənin idarəetmə sisteminin elementlərinə daxil deyil ?

- a) işgüzar proseslərin proseduru
- b) Qərarların qəbulu qaydaları və prosedurları
- c) Məqsədlərə nailolma strategiyası
- d) **)Vəzifələrin müəyyən olunması prosedurları**
- e) Müəssisənin məqsədləri

230. Aşağıdakı fikirlərdən hansı səhvdir ?

- a) Müəssisənin hər bir məqsədi dəqiq və aydın ifadə edilməlidir
- b) **)Yuxarı səviyyənin məqsədləri aşağı səviyyənin məqsədləri ilə müəyyən edilir**
- c) Aşağı səviyyənin məqsədləri yuxarı səviyyənin məqsədlərinə nailolma vasitəsidir
- d) Aşağı səviyyəyə getdikcə məqsəd daha konkret xarakter daşıyır
- e) Bütün məqsədlər ağacı vahid, lakin detallaşdırılmış məqsəddir

231. Müəssisənin məqsədlərinin daha dərindən təhlili nəyin köməyiylə təhlili aparılır ?

- a) **)“Struktur – məntiqi çərçivə” matrisi**
- b) “Artım – xüsusi çəki” matrisi
- c) “Cəlbedicilik – rəqabət qabiliyyəti” matrisi
- d) “Struktur – xüsusi çəki” matrisi

e) “Bostan” matrisi

232. Təşkilati strukturun təhlili zamanı istifadə olunan metodlara aid deyil ?

- a) Qruplaşdırma
- b) Müqayisə
- c) **)Balans**
- d) Korrelyasiya – reqressiya
- e) Ekspert qiymətləri

233. Tabeçilik münasibətlərinin formalaşmasının qiymətləndirilməsi hansı düsturla müəyyən olunur?

- a) **) $Kg = Vg / Vs$**
- b) $Kg = Vs / Vg$
- c) $Kg = Vs * Vg$
- d) $Kg = Vy - Vs$

234. İdarəetmənin strukturunun kəmiyyət göstəricilərinə aid deyil :

- a) İdarəetmə səviyyəsinin ümumi sayı
- b) Mövcud olan orta idarəetmə norması
- c) Bölmələrin ərazilər üzrə bölgüsü göstərilməklə sayı
- d) İdarəetmə işçilərinin sayı
- e) **)İşçilərin əmək fəaliyyətinin məhsuldarlığı**

235. Ekspert qiymətləri ilə təşkilati strukturun təhlili neçə ardıcıl mərhələdə aparılır ?

- a) 2
- b) **)3**
- c) 4
- d) 6

e) 5

236. İdarəetmənin təşkilati strukturunun xarakterizə edən kəmiyyət göstəricilərinə hansı aid deyil ?

- a) Mərkəzləşmənin həcm əmsalı
- b) Mərkəzləşmənin miqdar əmsalı
- c) Mərkəzləşmənin struktur əmsalı
- d) İdarəetmənin mərkəzləşdirilməsi əmsalı
- e) **Mərkəzləşmənin mütləq əmsalı**

237. Təşkilati struktur xarakteristikasında müəssisənin işlərinin qeyri – müəyyənliyinə aiddir ?

- a) **Differensiallaşdırılmış uyğunlaşma strukturu**
- b) Bürokratik təşkilati və formal əməliyyatı
- c) İdarəetmənin kompleksləşməsi
- d) Güclü mərkəzləşdirilmiş struktur
- e) Az saylı formal əməliyyatı

238. Müxtəlif təşkilati strukturların başlıca fəaliyyət qanuna uyğunluqların əsas müddəalarından biri :

- a) İdarəetmə səviyyələri nə qədər az olarsa struktur o qədər möhkəmdir
- b) **İdarəetmə səviyyələri nə qədər az olarsa təşkilati struktur o qədər çevik, tez uyğunlaşa bilən olur**
- c) Təşkilati struktur təşkilatın məqsədlər sistemini əks etdirməlidir
- d) Məqsədlər ağacında olan səviyyələrin sayı təşkilati strukturun səviyyələrinin sayından fərqlənməlidir
- e) Təşkilati strukturun tipi firmanın əsas istehsal təşkilati fəaliyyətinin texnologiyasının ümumi prinsiplərinə yad olmalıdır

239. Təşkilati strukturun müəssisələrin ölçülərinə uyğunluğunu müəyyən edərkən nəyi nəzərə almaq lazımdır?

- a) Təşkilat nə qədər böyük olarsa onun mərkəzləşmə səviyyəsi artır
- b) Müəssisələrin ölçüləri kiçik olduqca onun formal idarəetmə strukturunun ölçüləri böyüyür
- c) Təşkilat nə qədər böyük olarsa proseslərin avtomatlaşdırılmasına tələbat azalar
- d) Təşkilat nə qədər böyük olarsa onun mərkəzləşmə səviyyəsi də azalır**
- e) Müəssisənin ölçüləri böyük olduqca onun formal idarəetmə strukturunun ölçüləri də kiçilir

240. Elmi tədqiqat işlərində təşkilati strukturun qətimal struktur məzmununa aiddir:

- a) Üzvi struktur, şəxsi nəzarət**
- b) Mexaniki struktur, qeyri – şəxsi nəzarət
- c) Üzvi struktur, formal nəzarət
- d) Mexaniki struktur, şəxsi və qeyri – şəxsi nəzarət
- e) Üzvi struktur, qeyri – şəxsi nəzarət

241. Bunlardan hansı idarəetmənin təşkilati strukturunu xarakterizə edən kəmiyyət göstəriciləridir ?

- a) Təşkilati ehtiyatların istifadəsinin ümumi əmsalı**
- b) Mərkəzləşmə əhatəsi əmsalı
- c) İdarəetmənin nisbi sıxlığı əmsalı
- d) Kooperativləşmə səviyyəsi əmsalı
- e) Mərkəzləşmənin qeyri – müəyyənlik əmsalı

242. Bunlardan hansı biznes strategiyasının tərkib elementi olan innovasiya haqda F.Niksonun fikridir ?

- a) İnnovasiyanı ideyanın və ya ixtiranın iqtisadi məzmun olması prosesi adlandırmışdır

- b) **hesab edirdiki, innovasiya yeni və təkmilləşdirilmiş sənaye proseslərinin və ya avadanlığın bazara təklif olunmasına gətirən texniki istehsal və kommersiya tədbirlərinin məcmusudur**
- c) Onun fikrincə, innovasiya ictimai – texniki – iqtisadi proses olaraq ideyalar və ixtiraların praktikada istifadəsi vasitəsilə xüsusiyyətlərinə görə ən yaxşı əmtəə və texnikaların yaranmasına gətirir
- d) O, innovasiya və yenilikləri, onun yaradılması və həyata keçirilməsini bilavasitə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə əlaqələndirmişdir.
- e) O, təşkilati fəaliyyətin iki əsas cəhətini gündəlik dövriyyəni və inkişafını ayırmışdır

243. “İqtisadi inkişaf nəzəriyyəsi” adlı əsərin müəllifi kimdir ?

- a) **J.Y.Şumpeter**
- b) F.Nikson
- c) B.Santon
- d) B.Tviss
- e) V.D.Xartman

244. Kim təşkilati fəaliyyətin 2 əsas gündəlik dövriyyə və inkişaf cəhətini ayırmışdır ?

- a) R.Foster
- b) J.Perlaki
- c) **J.Y.Şumpeter**
- d) B.Tviss
- e) F.Nikson

245. İnnovasiya haqda olan fikirlərdən hansı səhvdir?

- a) İnnovasiya istehsal orqanının ilkin strukturunda dəyişikliklərdir
- b) İnnovasiya – yeni praktiki vasitələrin yaradılması, yayılması və istifadə edilməsinin kompleks prosesidir

- c) İnnovasiya – yeni şəkildə yeniliklərin, məhsul və xidmət növlərinin, təşkilatı – texniki və sosial iqtisadi qərarların mənfəətli istifadə edilməsidir
- d) İnnovasiya – aparılmış elmi tədqiqatların və xidməti kəşflərin əvvəlki analoqlarla istehsala tətbiq edilən obyektidir**
- e) İnnovasiya – yeni texnoloji ideyaların, təkliflərin praktiki tətbiq edilməsi və həyata keçirilməsidir

246. Yenilikləri təsnifləşdirmək üçün əsas götürülən prinsiplər hansıdır ? 1. Yeniliyin tipi 2. Həyata keçirilmə mexanizmi 3. Yeniliyin müddəti 4. Həyata keçirilmə vaxtı 5. Reallaşma dövrü

- a) (4;5)
- b) (2;3)
- c) (1;2)**
- d) (3;5)
- e) (1;4)

247. İstehsal tsiklində yerinə görə innovasiyanın növləri hansılardır?

- a) Xammal, məhsul, təminədi(təminat)**
- b) kəşf edilmişlər, ləğv edilmişlər, kombinə edilmişlər
- c) Texnoloji, iqtisadi, sosial
- d) Radikal, təkmilləşdirilmişlər, kombinə edilmişlər
- e) Lokal, sistemli

248. İnnovasiyalar hansı meyarlar üzrə təsnifləşdirilir ?

- a) Yayılma müddəti, yayılma dərəcəsi və yeniliyin potensialı və dərəcəsi
- b) Müəssisənin fəaliyyət sferası, varislik yolu ilə keçmə, bazar payının əhatə olunma dərəcəsi**
- c) Müəssisənin inkişaf sferası, yeniliyin potensialı və dərəcəsi
- d) Müəssisənin fəaliyyət sferası, müəssisənin inkişaf sferası
- e) Yeniliyin miqdarı və kəmiyyəti, yeniliyin potensialı və dərəcəsi

249. Yayılma dərəcəsi meyarına görə innovasiyanın təsnifatına aiddir:

- a) **)Tək-tək; diffuz(qarışıq)**
- b) Lokal, sistemli
- c) Təkmilləşdirilmiş, kombinə edilmiş
- d) İqtisadi (ticarət), sosial (idarəetmə)
- e) Radikal, kombinə edilmiş

250. Bazar payının əhatə olunma dərəcəsi meyarına görə innovasiyanın növləri hansılardır? 1. Lokal 2. Radikal 3. Sistemli 4. İqtisadi (ticarət) 5. Sosial (idarəetmə)

- a) (4;5)
- b) (1;2)
- c) **) (1;3)**
- d) (3;5)
- e) (1;5)

251. İnnovasiyanın radikal təkmilləşdirilmiş, kombinə edilmiş növlərinə görə təsnifatı hansı meyar əsasında aparılır?

- a) İstehsal tsiklində yerinə
- b) **)Yeniliyin potensialı və dərəcəsi**
- c) Müəssisənin fəaliyyət sferası
- d) Bazar payının əhatə olunma dərəcəsi
- e) Varislik yolu ilə keçmə meyarına görə

252. İnnovasiya prosesinin ilk mərhələsi hansı proseslərdən ibarətdir ?

- a) **)Yeni ideyaların axtarılması, onun qiymətləndirilməsi, biznes – planın tərtib edilməsi**
- b) Lazımi resursların axtarılması, təcrübi nümunələrin yaradılması və sınaqdan keçirilməsi
- c) Satış bazarının öyrənilməsi və əmtəənin bazara çıxarılması
- d) Firmanın potensialının, iqtisadi mühitin təhlili

e) Satış bazarının öyrənilməsi və firmanın potensialının təhlili

253. Yeni məhsulun hazırlanması neçə əsas mərhələdən ibarətdir?

- a) 10
- b) 12
- c) **11**
- d) 9
- e) 13

254. Yeni məhsulun hazırlanmasının sonuncu mərhələsi hansıdır?

- a) Bazarda yerini tutmaq
- b) Əmtənin bazara hərəkəti
- c) Sınaq işləri
- d) Marketing tədqiqatları
- e) **Əmtənin kütləvi istehsalı**

255. Texnoloji innovasiyalar haqda məlumatların toplanması metodikası hansı sənədə əsaslanır?

- a) **“Oslo təlimatı”**
- b) “Fraskati rəhbərliyi”
- c) “Amerika təlimatı”
- d) “İngiltərə təlimatı”
- e) “İsveç təlimatı”

256. “Fraskati rəhbərliyi” sənədi ilk dəfə hansı şəhərdə qəbul edilmişdir?

- a) **İtaliya**
- b) Oslo
- c) İsveç
- d) İngiltərə

e) Roma

257. Məhsulun rəqabət qabiliyyətinin tətbiqi haqda müasir elmi nəzəriyyə kim tərəfindən formalaşmağa başlayıb ?

- a))**M.Porter**
- b) F.Nikson
- c) B.Tviss
- d) V.D.Xartman
- e) B.Santon

258. Verilən tələbatı ödəmək qabiliyyətinə malik olmaq üçün məhsulun malik olmalı olduğu parametrlər neçə qrupda birləşir?

- a) 2
- b))**3**
- c) 4
- d) 5
- e) 6

259. Verilən tələbatı ödəmək qabiliyyətinə malik olmaq üçün məhsulun malik olmalı olduğu parametrlər hansılardır?

- a))**texniki, normativ, iqtisadi**
- b) normativ, mütləq, nisbi
- c) iqtisadi, sosial, inzibati
- d) orta, mütləq, nisbi
- e) formal, qeyri-formal, normativ

260. Məhsulun texniki parametrlər qrupuna aşağıdakılar aid edilir ?

- a) təyinat, təchizat, sintetik
- b) analitik, sintetik, estetika

- c) **)təyinat, erqonomika, estetika**
- d) analitik, sintetik, təyinat
- e) estetika, təchizat, təyinat

261. Məhsulun təyinat parametrlərinə aiddir:

- a) Məhsulun istismarda insan orqanizminə uyğunluğunu xarakterizə edən göstəricilər
- b) Məhsulun xarici görünüşünü əks etdirən göstəricilər
- c) Məhsulun daxili görünüşünü əks etdirən göstəricilər
- d) **)Məhsulun istifadə sahələrini və funksiyalarını müəyyən edən xassələr**
- e) Məhsulun ifadəlik, orjinallıq, mühitə və modaya uyğunluq göstəricisi

262. Estetika parametrləri hansı göstəriciləri özündə birləşdirir?

- a) **)ifadəlilik, orjinallıq, mühitə və modaya uyğunluq, tamlıq və s. göstəriciləri**
- b) ifadəlilik, mühitə və modaya uyğunluq, təhlükəsizlik, istismara hazırlıq və s. göstəriciləri
- c) təhlükəsizlik, istismara hazırlıq, təmirə yararlılıq, təhlükəsizlik və s. göstəriciləri
- d) mühitə və modaya uyğunluq, funksional yaralılıq, tamlıq, təhlükəsizlik və s. göstəriciləri
- e) ifadəlilik, orjinallıq, tamlıq, təhlükəsizlik və s. göstəriciləri

263. Məhsulun “istehlak qiyməti” müəyyən edir?

- a) **)məhsulun satış qiyməti və istismar xərcləri ilə birlikdə**
- b) məhsulun istifadə xərcləri və maya dəyəri ilə birlikdə
- c) məhsulun maya dəyəri və istismar xərcləri ilə birlikdə
- d) məhsulun satış qiyməti və maya dəyəri ilə birlikdə
- e) məhsulun reklam xərcləri və satış qiyməti ilə birlikdə

264. Məhsulun keyfiyyət səviyyəsi hansı xüsusiyyəti əsasında müəyyən oluna bilər

- a) mexaniki, texnoloji
- b) texnoloji, fiziki, mexaniki
- c))texniki, konstruktiv, texnoloji**
- d) texniki, struktur, inzibati
- e) texnoloji, struktur

265. Bazarda tələbatın vəziyyətinə hansı amillər təsir göstərir?

- a) Bazarın potensial və real tutumu
- b) Verilən məhsulun başqa tip məhsulla əvəzedilmə dərəcəsi
- c) Məhsulun keyfiyyətinə tələblər
- d))Məhsulun kəmiyyətinə tələblər**
- e) Məhsulun satış qiyməti və istehlak qiymətindən asılı olaraq dəyişən tələblər

266. Tələbatın həcminə hansı amillər təsir göstərmir?

- a) verilən bazarın məhsulla doyması səviyyəsi
- b) real istehlakçıların sayı və onların artım tempi
- c))məhsulun qiymətinin dövlət büdcəsində xüsusi çəkisi**
- d) köhnəlmiş məhsulları yeniləri ilə əvəz edən istehlakçıların sayı
- e) məhsulun satış qiymətinin alıcının büdcəsində xüsusi çəkisi

267. Köhnəlmiş məhsulları yeniləri ilə təzələmək istəyən istehlakçıların sayını tapmaq üçün hansı məlumatların olması zəruri deyil?

- a) Məhsulun dəyişdirilməsi tempi
- b))Məhsulun keyfiyyət səviyyəsi**
- c) Yeni məhsulun yaranma effekti
- d) Sənaye məhsulunun mövcud parkının həcmi
- e) Sənaye məhsulunun parkının istismar müddəti üzrə dəyişdirilməsi

268. Aşağıdakılardan hansı Amerikan və Yapon iqtisadiyyatına aiddir?

- a) **)Onlar keyfiyyəti rəqabətdə uğurun əsas açarı hesab edirlər**
- b) Onlar rəqabətdə qiymət və maya dəyərini əsas götürür
- c) Onlar rəqabət qabiliyyəti kriteriyalarını müəyyən edirlər
- d) Onlar rəqabətdə maya dəyərini və mənfəətlilik göstəricisini əsas götürürlər
- e) Onlar satışın həvəsləndirməsi tədbirlərini mühüm sayırlar

269. İsveçrənin “European menecment forumu” adlı tədqiqat təşkilatı rəqabət qabiliyyətini neçə əsas amil və kriteriya üzrə qiymətləndirir?

- a) **)10 amil, 340 kriteriya**
- b) 11 amil, 340 kriteriya
- c) 10 amil, 360 kriteriya
- d) 11 amil, 360 kriteriya
- e) 11 amil, 350 kriteriya

270. İsveçrənin “European menecment forumu” adlı tədqiqat təşkilatı rəqabəti hansı növ amillər əsasında qiymətləndirmir?

- a) **)Sənaye istehsalının səmərəliliyi amilləri**
- b) Bazarın dinamizmi amilləri
- c) İqtisadiyyatın dinamizmi amilləri
- d) Ehtiyat və infrastruktur amilləri
- e) Təbii şərait amilləri

271. Rəqabətin qiymətləndirilməsinin sosial – siyasi vəziyyətinə aid olan amillər:

- a) Ölkənin milli gəlirində dövlət sektorunun xüsusi çəkisi
- b) Vergilərin səviyyəsi və iqtisadi siyasətin məzmunu
- c) **)Ümumi gəlirin həcmi və bölüşdürülməsi**
- d) Əhalinin və işçi qüvvəsinin sayı və artım tempi
- e) Kommersiya banklarının fəal və qiymətli kağızlar bazarı

272. Rəqabətin qiymətləndirilməsinin yeniliklər üzrə dövlət siyasətinə hansı amillər aiddir:

- a) ölkənin milli gəlirində dövlət sektorunun xüsusi çəkisi
- b) vergilərin səviyyəsi və iqtisadi siyasətin məzmunu
- c) iqtisadi inkişaf tempi, sənaye istehsalının səviyyəsi
- d))dövlətin və firmaların yeni ideyaları həyata keçirmək**
- e) milli valyutanın vəziyyəti, sənaye istehsalının səviyyəsi

273. İstehsal həcmi artdıqca bir çox işlərin məsrəflərin azalmasına təsiri zamanı təcrübənin neçə mənbəyi müəyyən edilir?

- a))6**
- b) 5
- c) 7
- d) 4
- e) 8

274. Differensiasiya nədir ?

- a) firmanın alıcını nadir və yeni keyfiyyət ilə xüsusi istehlak xüsusiyyətlərinə və ya satışdan sonrakı yeni xidmət ilə təmin etmək qabiliyyəti**
- b) əlavə edilmiş dəyərin alınmasında məhsul vahidinə sabit pul vahidi ilə ölçülmüş məsrəflər istehsal həcmnin artımının faiz göstəricisi
- c) Aşağı məsrəflərə əsaslanan firmanın eyni məhsulu rəqiblərlə müqayisədə az xərclərlə layihələndirmək və satmaq qabiliyyətini göstərir
- d) Əl əməyinin səmərəlilik göstəricisi
- e) Avadanlığın səmərəli istifadə edilməsidir

275. Rəqabət üstünlüyü yaradan innovasiyanın yaranmasının neçə səbəbi var?

- a))5**
- b) 4

- c) 6
- d) 3
- e) 7

276. Rəqabət üstünlüyü yaradan innovasiyanın yaranması səbəblərinə aid deyil ?

- a) Yeni texnologiyaların yaranması
- b))Yeni iş yerlərinin açılması**
- c) Alıcıların yeni və dəyişmiş tələbatı
- d) Bazarın yeni segmentinin yaranması
- e) Dövlət tənzimləməsinin dəyişməsi

277. İnnovasiya sahibkarlığını həyata keçirən təşkilati – hüquqi formalara hansılar aiddir? 1. Vençur firmalar 2. Komutant firmalar 3. Müştərək firmalar 4. Biznes inkubatorlar 5. Kommersiya firmalar

- a))(2;4)**
- b) (3;4)
- c) (3;1)
- d) (4;5)
- e) (3;5)

278. Hansı firmalar həm də “riskli firmalar” adlanır?

- a) Kanutant firmalar
- b) Patient firmalar
- c))Vençur firmalar**
- d) Violent firmalar
- e) Biznes – inkubatorlar

279. Bunlardan hansı “güclü” strategiyaya malik olan firmalardır?

- a) **)Violent firmalar**
- b) Komutant firmalar
- c) Texnoparklar
- d) Biznes – inkubatorlar
- e) Patient firmalar

280. Texnopark firmaların əsas vəzifələrinə aiddir:

- a) təşkilati funksiyaların həyata keçirilməsinə kömək etmək
- b) riskli texnologiyaların ticarət strategiyasına nail olma işlərini aparmaq
- c) **)elmtutumlu müəssisələrin formalaşması və bazarda möhkəmlənməsi**
- d) təcrübə istehsalı üçün güzəştli şərtlərlə avadanlıqlarla təminat
- e) hüquq və informasiya sferasında kömək göstərmək sahəsində firmaları dəstəkləmək

281. Texnopark firmaların əsas növlərinə aiddir:

- a) **)tədqiqat, elmi – texnoloji, texnoloji, sənaye – texnoloji**
- b) tədqiqat, axtarış, texnoloji
- c) elmi – texnoloji, tədqiqat, texniki
- d) texniki, mexaniki, elmi – axtarış, texnoloji
- e) elmi – axtarış, elmi – texnoloji, sənaye texnoloji

282. Elmi – texnoloji texnoparkların fəal istiqamətləri neçə qrupa bölünür?

- a) **)3**
- b) 4
- c) 2
- d) 5
- e) 6

283. Texnoloji texnoparkların fəal istiqamətlərinə aid deyil:

- a) istehsalın texnoloji hazırlığının həyata keçirilməsi

- b) məhsulu kiçik partiyalarla istehsal edir
- c) məhsulun seriyalı istehsalında iştirak edir
- d))məhsulun sınaq partiyasının hazırlanmasını həyata keçirir**
- e) “Nou-hou” daxil olmaqla yeni məhsulun satışını həyata keçirir

284. İnnovasiya siyasətinin müxtəlif sahələrinə təsir göstərən qanunvericilik normalarına aiddir:

- a))patent qanunvericiliyi, antiinhisar qanunvericiliyi**
- b) inzibati qanunvericilik, patent qanunvericiliyi
- c) lisenziya qanunvericiliyi, antiinflasiya qanunvericiliyi
- d) antiinhisar qanunvericiliyi, antinflasiya qanunvericiliyi
- e) patent qanunvericiliyi, lisenziya qanunvericiliyi

285. Mənfəəti formalaşdıran əsas amillər zənciri aşağıdakı sxem kimi təqdim olunur:

- a) Xərclər, istehlak həcmi, mənfəət
- b))Xərclər, istehsal həcmi, mənfəət**
- c) Xərclər, istehsal həcmi, gəlir
- d) Xərclər, istehlak həcmi, gəlir
- e) Xərclər, istehsal həcmi , istehlak həcmi

286. Dinamik modeldə istehlak həcmi müəyyən etməyə hansı informasiya müəyyən edilməlidir?

- a))cəlbedicilik kreditlərinin miqdarı və qiymətləri səviyyəsi**
- b) Bir məhsula dəyişən xərclər
- c) istehsal üzrə sabit xərclər
- d) faiz stavkalarını nəzərə almaqla kreditlərin qaytarılması üzrə ödənişlər
- e) Müəssisənin özünün maliyyə ehtiyatları

287. Modelləşdirmə prosesinin sürətləndirilməsi üçün hansı göstəricilər üzrə mühasibat hesabatlarının aparılması məqsədə uyğundur?

Sabit və dəyişən xərclərin tərkibi

- a) Əvvəlki dövrlərdə istehsal edilmiş və satılmış maliyyə vəsaitlərinin miqdarı
- b) Müəssisənin özünün bu istehsal həcminə sərf oluna biləcək mövcud maliyyə ehtiyatları
- c) Cəlb ediləcək kreditlərin miqdarı
- d))Plan dövrünün əvvəlinə və axırına müəssisənin özünün maliyyə ehtiyatları**

288. İnvestisiya qərarları maliyyə menecmentində maliyyə planlaşdırılmasının neçə növünün ayrılmasını nəzərdə tutur?

- a))2**
- b) 3
- c) 4
- d) 5
- e) 6

289. B.Karlof korporativ fəaliyyətin təşkili mədəniyyətinin neçə əlamətini göstərmişdir?

- a) 9
- b))10**
- c) 12
- d) 11
- e) 13

290. B.Karlofun korporativ fəaliyyətin təşkili mədəniyyəti əlamətlərinə aid deyil?

- a) çoxcəhətlilik
- b) dəyişmək qabiliyyəti

- c) insanlar tərəfindən yaradılmaı
- d) sosiallıq
- e) **)daimi tənəzzül**

291. Şirkətin dəyərlər sisteminin tərkibinə aid deyil

- a) ətraf mühitin qorunması
- b) korporativ vəhdətlik
- c) **)istehsalçıların əhəmiyyəti və ona xidmət göstərilməsi**
- d) keyfiyyətə xüsusi diqqət
- e) səhmdarların maraqlarına hörmət

292. Diversifikasiya üzrə hər hansı bir qərarın səhmlərin dəyərinin artırılmasına təsirini qiymətləndirmək üçün hansı kriteriyalardan istifadə olunur?

- a) **)“Cəlbedicilik” kriteriyası, “Yeni sahəyə daxilolma xərcləri” kriteriyası, “Əlavə faydalılıq” kriteriyası**
- b) “Əlavə faydalılıq” kriteriyası, “Əlavə ehtiyatlar” kriteriyası, “Yeni sahədən istifadə” kriteriyası
- c) “Cəlbedicilik” kriteriyası, “Yeni sahədən istifadə” kriteriyası
- d) “Gəlirlilik” kriteriyası, “Cəlbedicilik” kriteriyası, “Mənfəətlilik” kriteriyası
- e) “Mənfəətlilik” kriteriyası, “Cəlbedicilik” kriteriyası, “Əlavə faydalılıq” kriteriyası

293. Diversifikasiya müəssisələrinin rəhbərləri qarşısında diversifikasiya strategiyasının neçə növü var?

- a) **)6**
- b) 5
- c) 4
- d) 7
- e) 8

294. Diversifikasiya strategiyalarının növünə aid deyil:

- a) Yeni sahəyə daxilolma strategiyası
- b) Qohum sahələrə diversifikasiya strategiyası
- c))Təkamilli diversifikasiya strategiyası**
- d) İxtisar etmək və yaxud ləğv etmək strategiyası
- e) Qohum olmayan sahələrə diversifikasiya strategiyası

295. Müəssisənin fəaliyyət strategiyasının hazırlanması üçün aparılmalı olan tədqiqatlar neçə istiqamətdə ümumiləşdirilir

- a))2**
- b) 3
- c) 4
- d) 5
- e) 6

296. Aşağıdakı iqtisadçılardan hansı sahədəki rəqabətin təbiətinin 5 rəqabət qüvvəsinin təsiri altında formalaşdığını söyləmişdir?

- a) U. Petti
- b) K. Marks
- c))M. Porter**
- d) A.Smit
- e) D. Rikardo

297. Aşağıdakılardan hansı bazarın tutumuna aiddir?

- a) Sürətli artım bazara daxil olmanı asanlaşdırır, aşağı artım sürəti isə zəif mövqeli müəssisələrin bazardan çıxması ilə nəticələnir
- b))Kiçik həcmli bazarlar iri şirkətləri cəlb etmir, geniş bazarlar güclü rəqabət mövqeli şirkətləri cəlb edir**
- c) Mənfəətin yüksəkliyi bazara yeni rəqibləri cəlb edir, aşağı olması isə müəssisələri bazarı tərk etməyə sövq edir
- d) Bazarda böyük xüsusi çəkili məsrəflər üzrə üstünlüyə şərait yaradır

e) Alıcıların çoxu məhsulun qiymətinə daha böyük əhəmiyyət verirlər

298. Sahəyə daxil olma maneələri neçə qrupda birləşdirilir?

- a) 5
- b) 6
- c) 7
- d) 8**
- e) 9

299. Bunlardan hansı sahəni xarakterizə edən əsas iqtisadi göstəricilərə aid deyil:

- a) bazarın artım tempi
- b) Miqyas effekti
- c) Qiymətin həlledici rolu
- d) Qanunvericiliyin həlledici rolu**
- e) Bazarın tutumu

300. Rəqabət hansı halda daha da güclənir?

- a) Kəmiyyət göstəricisi və keyfiyyət göstəriciləri bərabərləşdikcə**
- b) Kəmiyyət göstəricisi az, keyfiyyət göstəriciləri çox olduqda
- c) Kəmiyyət göstəricisi çox, keyfiyyət göstəriciləri az olduqda
- d) Yalnız kəmiyyət göstəricisi artdıqda və ya azaldıqda
- e) Yalnız keyfiyyət göstəriciləri artdıqda və ya azaldıqda