

**TEST: 3732#01#Y15#01#500**

Test	3732#01#Y15#01#500
Fənn	3732 - Münaqişələr xidməti
Təsviri	[Təsviri]
Müəllif	Telli ..
Testlərin vaxtı	80 dəqiqə
Suala vaxt	0 Saniyə
Növ	İmtahan
Maksimal faiz	500
Keçid balı	170 (34 %)
Suallardan	500
Bölmələr	59
Bölmələri qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Köçürməyə qadağa	<input checked="" type="checkbox"/>
Ancaq irəli	<input type="checkbox"/>
Son variant	<input type="checkbox"/>

**BÖLMƏ: 0101**

Ad	0101
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır (Çəki: 1)

- K.Marks, G.Zimmel
- Platon, Hegel
- Q.Spenser, U.Samner
- R.Darendorf, P.Sarokin
- Heraklit, Platon

Sual: Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur

- Münaqişə maraqların ziddiyyət təşkil etdiyi zaman meydana çıxır
  - Münaqişə adətən ehtiyatların, xüsusilə də əmlak və hakimiyyət kifayət qədər olmadığı zaman yaranır
  - Düzgün javab yoxdur
  - Sosial sistem daim münaqişə yaradır
- 

Sual: "Münaqişənin sosiologiyası" termini sosial elmlərdə ilk dəfə Kim tərəfindən daxil edilmişdir (Çəki: 1)

- G.Zimmel
  - Q.Spenser
  - P.Sarokin
  - K.Marks
  - R.Darendorf
- 

Sual: "Münaqişələrin sosiologiyası" termini neçənji ildə Zimmelin "sosiologiya" elmi işinə daxil edilmişdir (Çəki: 1)

- 1908-ji ildə
  - 1907-ji ildə
  - 1905-ji ildə
  - 1910-ju ildə
  - 1911-ji ildə
- 

Sual: İnsanların tələbatlarının ödənilməsi ilə münaqişə arasında əlaqəni kim öz elmi işində göstərmişdir (Çəki: 1)

- P. Sorokinin elmi işlərində
  - M.Veberin elmi işində
  - Z.Freydin elmi işində
  - R.Parki elmi işlərində
  - K.Levinin elmi işlərində
- 

Sual: İlk dəfə olaraq münaqişə və rəqabət arasındakı fərqi kim öz elmi işində göstərmişdir (Çəki: 1)

- R.Parki elmi işlərində
- Z.Freydin elmi işində

- K.Levinin elmi işlərində
- M.Veberin elmi işində
- G.Zimmelin elmi işlərində

Sual: K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur (Çəki: 1)

- Münaqişənin dialektik konsepsiyasını və münaqişənin funksional konsepsiyasını
- Şəxsiyyətin münaqişə konsepsiyasını
- individ ilə mühit arasında tarazlığın
- Düzgün cavab yoxdur
- Bütün cavablar doğrudur

Sual: Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- maraqlar
- Düzgün cavab yoxdur
- tələbat
- dəyərlər

Sual: Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir? (Çəki: 1)

- L.Kozerin
- M.Veber
- J.Reksin
- R.Darendorf
- Q.Spenser

### **BÖLMƏ: 0102**

Ad	0102
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişələrin tədqiq edilməsi XX əsrin hansı illərində arxa plana keçdi? (Çəki: 1)

- XX əsrin 20-50-ji illərində
  - XX əsrin 10-30-ju illərində
  - XX əsrin 60-70-ji illərində
  - XX əsrin 80-90-ji illərində
  - XX əsrin 70-80-ji illərində
- 

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi", "Nizam nəzəriyyəsi"nin alternativini kimi nə vaxt meydana gəlmişdir? (Çəki: 1)

- 1956-ji ildə
  - 1957-ji ildə
  - 1958-ji ildə
  - 1960-ji ildə
  - 1970-ji ildə
- 

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin nəzəri model kimi meydana gəlməsi kimə məxsusdur? (Çəki: 1)

- J.Reksin
  - R.Darendorf
  - G.Zimmel
  - R.Parki
  - P.Sarokin
- 

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - İjtimai həyat özündə öhdəlikləri ehtiva edir
  - Jəmiyyətdə birləşmək zəruridir
  - Norma və dəyərlər ijtimai həyatın mühüm elementləridir
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- İjtimai həyatda bölünmə zəruridir

- Sosial həyat ziddiyyət, istisna və düşmənçilik doğurur
- Maraqlar – ijtimai həyatın elementidir
- Düzgün javab yoxdur

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- sosial sistem daim dəyişikliyə uğradır
- sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
- jəmiyyət rəsmiləşdirilmiş avtoriteti qəbul edir
- sosial sistemlər vəhdət təşkil edir
- sosial sistemlər razılığa əsaslanır

Sual: "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- sosial sistemlər dəyişməz olaraq qalır
- sosial həyat sinfi münaqişə doğurur
- sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
- sosial sistem daim dəyişikliklərə uğrayır
- maraqlar – ijtimai həyatın mühüm elementləridir

Sual: "Nizam nəzəriyyəsi"nin dünya sosial fikrində aparıcı təmsilçisi kimdir? (Çəki: 1)

- T.Parsons
- J.Reksin
- R.Darendorf
- L.Kozerin
- P.Sarokin

### **BÖLMƏ: 0103**

Ad	0103
Suallardan	16
Maksimal faiz	16
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: .....- jəmiyyət və onun ayrı-ayrı strukturlarında fərdlər arasında baş verən münaqişələrin müxtəlif növlərini öyrənmək üçün təyin olunmuş xüsusi elmi fəndir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Konfliktologiya
  - Konfrantasiya
  - Manifestasiya
  - Böhran
  - Lokaut
- 

Sual: .....- maraqların ziddiyyət təşkil etməsi, dəyərlərin, çatışmaz ehtiyatların uyğun gəlməməsi səbəbdən iki və ya daha çox sosial subyektlər tərəfindən həyata keçirilən dinamik təsirdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişə
  - Maraqların ziddiyyəti
  - Marağ
  - Rəqabət
  - Kompromiss
- 

Sual: .....- sosiologiyada jəmiyyətdə münaqişə fenomenini öyrənən nəzəriyyədir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişə sosiologiyası
  - Sosial dövlət
  - Sosial tərəfdaşlıq
  - Sosiometriya
  - Mübahisə
- 

Sual: .....- digərinə zərər yetirməklə öz tələbatının təmin edilməsi kimi səyləri ilə xarakterizə olunan münaqişəli vəziyyətdə insanların davranış növüdür. (K.Tomasın testinə əsasən) (Çəki: 1)

- Rəqabət
  - Əməkdaşlıq
  - Vasitəçilik
  - Tələbat
  - Ziddiyyət
- 

Sual: .....- münaqişəli hallarda hər iki qarşı tərəfi təmin edən, insanların davranış növüdür.

Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Əməkdaşlıq
  - Ziddiyyət
  - Tələbat
  - Seqmentasiya
  - Uyğunlaşma
- 

Sual: .....- hər inkişafın, hər hərəkətin daxili mənbəyini ifadə edən kateqoriyadır, hər bir münaqişənin əsasını təşkil edir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Ziddiyyət
  - Əməkdaşlıq
  - Seqmentasiya
  - Sosial gərginlik
  - Sosial tarazlıq
- 

Sual: .....- subyektlərin vəziyyətini və rolunu müəyyən edən motivlərə, ideyalara əsaslanaraq müəyyən tələbatın ödənilməsinə yönəldilmiş sosial subyektlərin real səbəbli fəaliyyətidir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Maraq
  - Qəza
  - Xilasolma
  - Oyun
  - Müzakirə
- 

Sual: .....- hər iki opponentin nail olmaq istədiyi konkret maddi, sosial və ya mənəvi həqiqətdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişənin obyektı
  - Münaqişənin təşkilatçısı
  - Rəsmi vasitəçilik
  - Əməkdaş yanaşma
  - Vasitəçi
- 

Sual: .....- münaqişə adlı ijtimai anlayışı izah etməyə çalışan Qərb İjtimai elmlərin konsepsiya toplusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişə nəzəriyyəsi

- İntizam nəzəriyyəsi
  - Həbsetmə nəzəriyyəsi
  - Oyunlar nəzəriyyəsi
  - Nizam nəzəriyyəsi
- 

Sual: .....- tərəflər arasında münaqişə səviyyəsini aşağı salmaq və münaqişəni sülh yolu ilə həlli üçün birgə qərar qəbul etmək ilə bağlı olan məsələlərin məjmusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişənin idarə olunması
  - Böhranın aradan qaldırılması
  - Münaqişənin yoluna qoyulması
  - Kollektiv etiraz formaları
  - Əmək arbitracı
- 

Sual: .....- münaqişəli münasibətlərin kəskinləşməsi ilə əlaqədar münaqişənin "şaquli vəziyyət"də inkişafı. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişənin eskalasiyası
  - Münaqişənin yoluna qoyulması
  - "Dialoqdan yayınma"
  - Kollektiv etiraz formaları
  - Pozision sövdələşmə
- 

Sual: .....- bu termin tez-tez ümumi mənada bir sosial subyektin digər subyekt üzərində hakimiyyəti kimi istifadə olunur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Hökmranlıq
  - Mübarizə
  - İntizamsızlıq
  - Xilasolma
  - Tətil
- 

Sual: .....- müəssisə sahibkarları ilə, menejerlə işçilər arasında yaranan münaqişələrdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Sənaye münaqişələri
- Münaqişənin qurbanları



- Münaqişənin institutlaşdırılması
- Bütün javablar doğrudur
- Düzgün javab yoxdur

Sual: Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Sabotac, həm fərdi, həm də kollektiv qaydada məsuldarlığın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmə. Tətill.
- Şəxsi məqsədlərə nail olma tendensiyaları
- İjtimai təjribənin yaradılması və mənimsənilməsi
- Opponentlərin kompleks psixoloji və intellektual keyfiyyətləri
- Bütün javablar doğrudur

Sual: Qərbl ölkələrində "sənaye münaqişəsi" terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur. (Çəki: 1)

- Tətill
- Sabotac
- Oyun
- Xilasolma
- Mübarizə

Sual: .....- jəmiyyətdə və onun ayrı-ayrı strukturlarında münaqişələrin tənzimlənməsi üçün nəzərdə tutulmuş ixtisaslaşdırılmış institutların inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir. (Çəki: 1)

- Münaqişənin institutlaşdırılması
- Sənaye münaqişələri
- Münaqişə nəzəriyyəsi
- Nizam nəzəriyyəsi
- Həllətmə nəzəriyyəsi

### **BÖLMƏ: 0201**

Ad	0201
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Münaqişenin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir? (Çəki: 1)

- R.Darendorf
  - R.Parki
  - Z.Freyd
  - K.Levin
  - P.Sarokin
- 

Sual: Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Münaqişələr adətən ehtiyatların, xüsusilə də əmlak və hakimiyyət kifayət qədər olmadığı zaman yaranır
  - Münaqişə – sosial sistemlərin dəyişikliklərə uğramasının əsas mənbəyidir
  - Münaqişə maraqların ziddiyyət təşkil etdiyi zaman meydana çıxır
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Marks və Zimmel münaqişenin neçə müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur? (Çəki: 1)

- 2 ənənəsinə
  - 3 ənənəsinə
  - 4 ənənəsinə
  - 5 ənənəsinə
  - 6 ənənəsinə
- 

Sual: Konfliktologiya fənlər arası bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır? (Çəki: 1)

- XX əsrin 70-ji illərində
  - XX əsrin 60-ji illərində
  - XX əsrin 80-ji illərində
  - XX əsrin 90-ji illərində
  - XX əsrin 50-ji illərində
- 

Sual: Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Hüquq fənləri, iqtisadiyyat
  - Etnoqrafiya, tarix psixologiya
  - Sosiologiya, politologiya
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar? (Çəki: 1)

- Sosioloqlar
  - Hüquqşünaslar, iqtisadçılar
  - Tarixçilər, psixoloqlar
  - Politoloqlar
  - Filosoflar
- 

Sual: Fərdlər arasında və şəxsi münaqişələrin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir? (Çəki: 1)

- Psixoloqlar
  - Sosioloqlar
  - Politoloqlar
  - Tarixçilər
  - Filosoflar
- 

Sual: Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir? (Çəki: 1)

- 2 bölmədən
  - 3 bölmədən
  - 4 bölmədən
  - 5 bölmədən
  - 6 bölmədən
- 

Sual: Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədir ibarətdir? (Çəki: 1)

- Bütün növ münaqişələrin həlli nəzəriyyəsinin və texnikasının yaradılmasına keçid vəzifəsi qoyulmuşdur
- Analitik şəkildə həlli metodları
- Münaqişənin qarşısının alınması

- Münaqişələrin idarə edilməsi
- Bütün javablar doğrudur

Sual: Konfliktologiyanın predmeti nədir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İnkişafı və idarə edilməsi
- Münaqişələrin həll edilməsi və başa çatması qanunauyğunluqlarının tədqiqi
- Sosial münaqişənin genezisi və fəaliyyət göstərmə qanunauyğunluqlarının tədqiqatı
- Düzgün javab yoxdur

Sual: Konfliktologiyanın obyektı nədir? (Çəki: 1)

- Konfliktologiyanın obyektı sosial hadisə olan münaqişədir
- Tərəflərin bir-birini istisna etməsi
- Bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- Sosial ehtiyatların və mövqelərin mənimsənilməsi
- Əmlak və ehtiyatların az olması

### **BÖLMƏ: 0202**

Ad	0202
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Sosial münaqişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Ehtiyatların az olmasına əsaslanan və bir-birini istisna edən dəyərlər
- Tərəflərdən hər birinin digər tərəf hesabına nə isə əldə edə biləcəyi barədə münasibət, bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- Bir-biri ilə münaqişəsi olan ən azı iki tərəfin mövjud olması
- Düzgün javab yoxdur

Sual: Sosial münaqişə nədir? (Çəki: 1)

İki və ya daha artıq fərd və ya sosial qrupp tərəfindən maraqların, dəyərlərin üst-üstə düşməməsi əsasında güj bahasına həyata keçirilən dinamik təsirdir

- bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
  - tərəflərin bir-birinin planlarının məhv edilməsi fəaliyyəti
  - qarşı tərəfin sosial ehtiyatların mənimsənilməsi
  - əmlak və maddi ehtiyatların az olması
- 

Sual: Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir? (Çəki: 1)

- Sosial ziddiyyətlər
  - Stress
  - Sublimasiya
  - Əməkdaşlıq
  - Sosial bərabərlik
- 

Sual: .....- hər bir inkişafın, fəaliyyətin daxili mənbəyini əks etdirən kateqoriyaadır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Ziddiyyət
  - Münaqişə
  - Konsensus
  - Müşahidə
  - Sorğu
- 

Sual: Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Başlanmış fərqin daha da dərinləşməsi, onun eynilik üzərində üstünlüyü
  - Bütün mühüm münasibətlərdə tərəflərin bir-birini istisna etməsi
  - Eynilik fərqliliyə nisbətən üstünlük təşkil edir
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır? (Çəki: 1)

- Tərəflərdən biri öz maraqlarına müvafiq olaraq ziddiyyətin həllini mürəkkəbləşdirir və uzadır
- Müxtəlif məsələlərdə qarşı tərəfi istisna edir

- Munaqişenin əsasını qoymuş şərtlərin aradan qaldırılması
- Tərəflər arasında fərqlər dərinləşdikdə
- Düzgün cavab yoxdur

Sual: Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır? (Çəki: 1)

- Ziddiyyətlərin vəhdətini və mübarizəsini formalaşdırır
- Ziddiyyətlərin vəhdətini formalaşdırır
- Ziddiyyətlərin mübarizəsini formalaşdırır
- Düzgün cavab yoxdur
- Bütün cavablar doğrudur

Sual: .....- istənilən bir jəmiyyətin böyük hissəsinin sosial qayda-qanunun ən mühüm aspektlərinə münasibətlə razıdır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Konsensus
- Munaqişə
- Konfrantasiya
- Kompromiss
- Sabitlik

### **BÖLMƏ: 0203**

Ad	0203
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səslənir? (Çəki: 1)

- Baş verən munaqişenin mümkün nəticələrindən biridir
- Tərəflərin razılığa gəlməsi
- Munaqişəyə zidd olaraq jəmiyyətin və onun bir hissəsinin müəyyən vəziyyəti
- Çoxtərəfli danışıqlar gedişində və ya beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı
- Bütün cavablar doğrudur

Sual: .....- siyasi qərarlar mövjud halda güj metodları ilə stabilləşdirilmiş vəziyyətdə münaqişənin başa çatma üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Münaqişənin konservasiyası
  - Kompromiss
  - Konfrontasiya
  - Manifestasiya
  - Lokaut
- 

Sual: .....- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə münaqişənin "horizontal" inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Münaqişənin genişlənməsi
  - Münaqişə vəsaitləri
  - Münaqişənin həlli
  - Münaqişənin qarşısının alınması
  - Seqmentasiya
- 

Sual: .....- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Stress
  - Sublimasiya
  - Stress yaradıcıları
  - Seqmentasiya
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: .....- hər hansı bir münaqişə amilinə reaksiyanın olmaması və ya zəifləməsi. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Səbir
  - Yoxlama
  - Təlim
  - Stress
  - Mübahisə
- 

Sual: .....- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, münaqişənin aradan qaldırılması üçün menejerlərin təşkilata təsiridir. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Böhranın aradan qaldırılması
- Münaqişənin idarə olunması
- Münaqişənin yoluna qoyulması
- Təlim
- Yoxlama

---

Sual: .....- müəyyən mənada sual və tapşırıqları tətbiq edən psixoloji diaqnostika üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Yoxlama
- Səbir
- Təlim
- Stress
- Mübahisə

---

Sual: "Həllətmə nəzəriyyəsi" Qərbdə nə vaxt yaranmışdır? (Çəki: 1)

- XX əsrin 80-ji illərin sonunda
- XX əsrin 70-ji illərin sonunda
- XX əsrin 60-ji illərin sonunda
- XX əsrin 50-ji illərin sonunda
- XX əsrin 40-ji illərin sonunda

---

### **BÖLMƏ: 0301**

Ad	0301
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Psixologiya
- Riyaziyyat



- Sosiologiya
- Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Müasir konfliktologiyada münaqişenin təsvirinin universal sisteminə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Münaqişenin məlumatı, münaqişenin qarşısının alınması
- Münaqişenin bitməsi, tədqiqatı və diaqnostikası
- Münaqişenin mahiyyəti, strukturu, tipologiyası, funksiyaları, təkamülü, genezisi, dinamikası
- Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Əldə edilmiş nəticələrin təhlili və izahı
- Nəticələrin, praktiki tövsiyələrin əsaslandırılması
- İlk münaqişəli məlumatın toplanması, məlumatların kəmiyyət və keyfiyyət jəhətdən işlənilməsi
- Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Sorğu
- Müşahidə
- Düzgün javab yoxdur

---

### **BÖLMƏ: 0302**

Ad	0302
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: .....- konfliktoloq tərəfindən iştirak etdiyi hadisə və şəraitlərin birbaşa qeydiyyatı. Aktiv

və passiv müşahidə üsulu mövjudur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Sənədlərin öyrənilməsi
  - Sorğu
  - Müsahibə
  - Təhlil
  - Müşahidə
- 

Sual: .....- münaqişələr haqqında əlyazma və ya çap mətni ilə yazılmış, kompüter disketi, kino lenti olan məlumatların tədqiq edilməsi. Bir qayda olaraq KİV materialları öyrənilir.

Aşağıdakılardan hansı doğrudur. (Çəki: 1)

- Sənədlərin öyrənilməsi
  - Müşahidə
  - Sorğu
  - Müsahibə
  - Nəzarət
- 

Sual: Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür? (Çəki: 1)

- 5 növdür
  - 4 növdür
  - 3 növdür
  - 2 növdür
  - 1 növdür
- 

Sual: .....- analizin riyazi qanunauyğunluqlarının üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Statistik analiz
  - Sistemli analiz
  - Tarixi analiz
  - Komprotiv analiz
  - Riyazi analiz
- 

Sual: .....- müəyyən insan qruplarına suallarla mürəjət edərək məlumat toplanması, anket sorğusu və müsahibə (Çəki: 1)

- Sorğu

- Sənədlərin öyrənilməsi
- Müşahidə
- Müsabiqə
- Təklif

---

Sual: .....-jəmiyyətin bir yerə toplanmış sosial qrupların təmsilçilərinin (20-25 nəfər) öyrənilməsi metodu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Foks qrupların öyrənilməsi
- Eksperiment sorğu
- Keys-stadi metodikası
- Deduksiya
- Bütün javablar doğrudur

---

### **BÖLMƏ: 0303**

Ad	0303
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: .....- analizin münaqişəli elementlər arasında qarşılıqlı əlaqələrinin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Sistemli analiz
- Tarixi analiz
- Komprotiv analiz
- Statistik analiz
- Riyazi analiz

---

Sual: .....- münaqişələrin xronoloci şəkildə nəzərdən keçirilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Tarixi analiz
- Statistik analiz
- Sistemli analiz
- Sosiometrik analiz

Riyazi analiz

---

Sual: .....- münaqişəli situasiyaların müqayisəsindən ibarət olan analiz. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

Komprotiv analiz

Sistemli analiz

Sosiometrik analiz

Tarixi analiz

Riyazi analiz

---

Sual: .....- kiçik qrupda gərgin, münaqişəli münasibətlərin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

Sosiometrik analiz

Statistik analiz

Sistemli analiz

Tarixi analiz

Riyazi analiz

---

Sual: .....- vahid konkret münaqişənin öyrənilməsi və əldə edilmiş nəticələr əsasında artıq mövcud olan nəzəriyyənin rekonstruksiyası. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

Keys-stadi metodikası

Eksperiment sorğu

Foks qrupların öyrənilməsi

Deduksiya

Bütün javablar doğrudur

---

Sual: .....- səlahiyyətli insan qrupunda aparılan sorğu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

Eksperiment sorğu

Foks qrupların öyrənilməsi

Keys-stadi metodikası

Deduksiya

Düzgün javab yoxdur

---

## **BÖLMƏ: 0401**

Ad	0401
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfi idarə sisteminin ünsürü hesab edir? (Çəki: 1)

- "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- "Menejment" məktəbinin nəzəriyyəçiləri
- "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri
- "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri
- Bütün javablar doğrudur

Sual: Münaqişənin, təşkilat üçün xoşagəlməz bir hadisə olmasını kimlər ilk dəfə nəzərdən keçiriblər? (Çəki: 1)

- "Menejment" məktəbi və "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri
- "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri
- "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin nəzəriyyəçiləri
- Sosioloqlar

Sual: Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Qərarların qəbul edilməsi prosesinin daha effektiv olmasına
- İnsanlara öz fikirlərini söyləməyə və bununla da şəxsi tələbatlarının ödənilməsinə
- Fikirlərin fərqlərinin üzə çıxarmağa, problemlərin əksəriyyətini açmağa, əlavə məlumatların əldə edilməsinə
- Düzgün javab yoxdur

Sual: Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Instrumentallıq və subyektivlik arasında ziddiyyətlər

- Qruplar arası ziddiyyətlər
- Formal və qeyri-formal əlaqələr arasında ziddiyyətlər
- Düzgün javab yoxdur

Sual: Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Eksperiment sorğu
- İnsanlar tərəfindən işlənilib hazırlanmış qaydaların qeyri-dəqiqliyi
- İşçilərin və təşkilatdakı bölmələrin məqsəd və maraqlarının obyektiv şəkildə fərqlənməsi
- Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblər
- Vəzifə öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsi]

Sual: Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir? (Çəki: 1)

- Qruplar arasında münaqişələr
- Şəxslə qrup arasında münaqişələr
- Şəxslərarası münaqişələr
- insanın şəxsi münaqişəsi
- Təşkilatdan kənar münaqişələr

Sual: Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür? (Çəki: 1)

- 2 növə
- 3 növə
- 4 növə
- 5 növə
- 6 növə

### **BÖLMƏ: 0402**

Ad	0402
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir? (Çəki: 1)

- Təşkilatdaxili münaqişədir
  - Təşkilatın digər müəssisələrlə münaqişəsidir
  - özəl müəssisələrin dövlət müəssisələri ilə münaqişəsidir
  - Firma və şirkətlər arası münaqişəsidir
  - Təşkilatla fərd arasındakı münaqişə
- 

Sual: Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Struktur özəllikləri
  - Digər təşkilatlarla əlaqələr
  - Hər hansı bir spesifik xüsusiyyətləri
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Şəxsi fikirlərinə görə
  - Özləri ilə şəxsi münaqişələri gətirməklə
  - Düzgün javab yoxdur
  - İnsanlar özləri ilə işə ailə münaqişələrin gətirməklə
- 

Sual: Münaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq jəhdləri gözlənilən nətişəni vermir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Ümumi olduqda
  - Sistemli olduqda
  - Münaqişəni yaradan səbəblər təşkilatın hüdudlarından kənarında olduqda
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
- Təşkilati-idarəediji
- Hüquqi

Psixoloci

Sosioloci

---

Sual: .....- r hberin  z təşkilati, idarə, s lahiyy tveriji funksiyalarını yerinə yetirməsi və ya pozması ilə əsaslanan nöqsanlar. Aşağıdakılardan hansı dođrudur? ( eki: 1)

Təşkilati-idar ediji

Hüquqi

Psixoloci

Sosioloci

Bütün javablar dođrudur

---

Sual: .....- qanunların, hüquqların, maliyyə qaydalarının yalnız rəhbər t r fin d n deyil, həm də kollektivin üzvləri tərəfindən pozulması. Aşağıdakılardan hansı dođrudur? ( eki: 1)

Hüquqi

Təşkilati-idar ediji

Psixoloci

Sosioloci

İqtisadi

---

Sual: .....- psixoloci uyđunsuzluq, yalnız fikrə əsaslanan neqativ qayda. Aşağıdakılardan hansı dođrudur? ( eki: 1)

Psixoloci

Sosioloci

Hüquqi]

Təşkilati-idar ediji

İqtisadi

---

Sual: Münaqişənin gedişatına  z təsirini göstərən sosial-psixoloci şəraitlərin kim tərəfindən qeyd edilmişdir? ( eki: 1)

M.Doy 

S.Şikman

K.Tomas

L.Kozer

P.Sarokin



---

Sual: Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Tərəflərin münaqişədən önjəki münasibətləri
  - Münaqişəyə səbəb olan mərkəzi problem
  - Münaqişədə olan tərəflərin xüsusiyyəti
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Münaqişədə marağı olan müşahidəçilərin münaqişə tərəfləri ilə münasibətləri
  - İmkanlar, məhdudiyyətlər
  - Əlverişli şərait, əngəllər və onların münaqişənin gedişatına təsiri
  - Münaqişənin tənzimlənməsinin ijtimai normalarının və istifadə formalarının xüsusiyyətləri
  - Vasitəçilərin iştirakı
- 

Sual: Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlərə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Tərəflərin iddialarının uyğunsuzluğu
  - Münaqişədə marağı olan müşahidəçilər
  - Münaqişədə olan tərəflərin istifadə etdiyi strategiya və taktika
  - Münaqişənin nəticələri
  - Münaqişənin sonna çatması
- 

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması üçün yeni vəzifə təlimatının hazırlanması hansı funksiyaya daxildir? (Çəki: 1)

- Norma yaratma
  - Özünü yeniləşdirmə
  - Proqnostik
  - Güj balansının yaradılması
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- 3
- 4

5

6

2

---

Sual: İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür? (Çəki: 1)

2 fazaya

3 fazaya

4 fazaya

5 fazaya

6 fazaya

---

Sual: Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər? (Çəki: 1)

Bütün cavablar doğrudur

Sabotaj

Ajiq aksiyası

tətillər

Düzgün cavab yoxdur

---

Sual: Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var? (Çəki: 1)

Bütün cavablar doğrudur

Məli münaqişə

Düzgün cavab yoxdur

Şaquli münaqişə

Şəxslərarası münaqişə

---

Sual: Bir-birinin tabeliyində olmayan əməkdaşlar arasında baş verən münaqişə hansı növ münaqişədir? (Çəki: 1)

Məli münaqişə

Şaquli münaqişə

Şəxslərarası münaqişə

Bütün cavablar doğrudur

Düzgün cavab yoxdur

---

Sual: Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar? (Çəki: 1)

- 4 tip
- 5 tip
- 3 tip
- 2 tip
- 6 tip

Sual: Münaqişələrin həll edilməsinin neçə forması mövjudur? (Çəki: 1)

- 5 forması
- 4 forması
- 3 forması
- 2 forması
- 7 forması

Sual: Münaqişənin həll etmə problemi hansı prizmadan nəzərdən keçirilir? (Çəki: 1)

- Tələbatların ödənilməsi
- Sosial qruplar
- Təşkilatlar
- Münaqişənin boğulması
- Etnik törəmələr

### **BÖLMƏ: 0403**

Ad	0403
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Təşkilati münaqişələrin funksiyalarına hansıları daxil etmək olmaz? (Çəki: 1)

- Münaqişədən önjəki mərhələ
- Fərd və qrupların normalara sosializasiyası və adaptasiyası
- Həm şaquli, həm də maili münaqişənin yerinə yetirdiyi disfunksiyanın diaqnostikası

Norma yaratma

Qrupdaxili və qruplararası münasibətlərin nisbətən sabit strukturunun saxlanması və qorunması

---

Sual: Təşkilati münaqişələrin funksiyaları hansılardır? (Çəki: 1)

Bütün cavablar doğrudur

Güc balansına ayrıca hakimiyyət və sosial nəzarətin yaradılması və qorunması

Proqnostik və özünü yeniləşdirmə

Norma yaratma

Düzgün cavab yoxdur

---

Sual: Münaqişəli qarşılıqlı əlaqələrin gedişatı zamanı gələcək məqsədlərin həyata keçirilməsi hansı funksiyaya daxildir? (Çəki: 1)

Proqnostik

Norma yaratma

Fərd və qrupların təşkilati normalara sosializasiyası və a

Özünüyeniləşdirmə

həm şaquli, həm də maili münaqişənin yerinə yetirdiyi disfunksiyanın diaqnostikası

---

Sual: Münaqişələrin dinamikası hansı mərhələdir (Çəki: 1)

Bütün cavablar doğrudur

Münaqişə

Münaqişədən önjəki

Düzgün cavab yoxdur

Münaqişədən sonrakı

---

Sual: İlk mərhələ nə ilə xarakterizə edilir? (Çəki: 1)

şəxslər arasında və qrupdaxili münasibətlər sistemində ziddiyyətlərin toplanması və kəskinləşməsi

İnsanlar arasında münasibətlər neqativ emosiyalar qərəzdən düşmənçiliyə çevrilməsi

ziddiyyəti həll etmək üçün öz rəqibinə qarşı hüjuma keçmək

Düzgün cavab yoxdur

qarşılıqlı aşkar və ya gizli təjavüz formasını alır

---

Sual: Qarşıdurmanın aşkar və ya gizli təjavüz formasını alması hansı mərhələyə aiddir? (Çəki: 1)

- İkinji mərhələyə
  - İlkin mərhələyə
  - Üçüncü mərhələyə
  - Bütün mərhələlərə
  - Heç bir mərhələdə
- 

Sual: Münaqişənin normallaşdırılması və aradan qaldırılması tendensiyası hansı mərhələyə aiddir? (Çəki: 1)

- Üçüncü mərhələyə
  - İkinci mərhələyə
  - Birinci mərhələyə
  - Heç birinə
  - Bütün mərhələlərdə
- 

Sual: Münaqişə iştirakçıları hakimiyyətə münasibətdə tabelikdə olduqda münaqişə hansı münaqişədir? (Çəki: 1)

- Şaquli münaqişə
  - Maili münaqişə
  - Qruplararası münaqişə
  - Bütün javablar doğrudur
  - E) Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: .....- qeyri-effektiv metoddur, belə ki, o yalnız müvəqqəti fasilə baş verə bilər, sonradan isə münaqişə daha da kəskinləşə bilər. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Münaqişənin boğulması
  - Münaqişənin "ləğvi" Münaqişənin "ləğvi"vv
  - Münaqişənin həll edilməsi
  - Vasitəçilik
  - Münaqişənin başa çatması
- 

Sual: .....- bu metod altında mahiyyətinə görə qeyri-mümkün olan ziddiyyəti kökündən məhv etmək deməkdir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Munaqişenin "ləğvi"
  - Munaqişenin bağlanması
  - Munaqişenin həll edilməsi
  - Danışıqlar
  - Munaqişenin başa çatması
- 

Sual: .....- uğurlu nətiyə verə biləcək yeganə metoddur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Munaqişenin həll edilməsi
  - Munaqişenin bağlanması
  - Munaqişenin "ləğvi"
  - Birbaşa dialoq
  - Danışıqla
- 

Sual: Munaqişenin həll edilməsi formaları hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Vasitəçilik – üçünjü tərəfə mürəjət edilməsi
  - Arbitraj, mütləq arbitraj
  - Danışıqlar – birbaşa dialoq
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: .....- üçünjü tərəfə mürəjət edilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Vasitəçilik
  - Arbitraj
  - Mütləq arbitraj
  - Danışıqlar
  - Müzakirə
- 

Sual: .....- munaqişenin tənziqlənməsi boğulması hüdududur və onun qərarının qəbul edilməsi vacibdir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Mütləq arbitrac
- Danışıqlar
- Vasitəçilik

Birbaşa dialoq

Arbitraj

---

Sual: Mütəxəssislər tərəfindən münaqişənin başa çatdırılmasının hansı prosesi qeyd edilir. Onlar hansılardır? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Münaqişənin həll edilməsi

Münaqişənin başa çatması

Münaqişənin tənzimlənməsi

Düzgün javab yoxdur

---

**BÖLMƏ: 0501**

Ad	0501
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxslərin müdaxilə etməsi üçün obyektiv maneələr hansılardır? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Əxlaqi maneələr

Hüquqi xarakterli maneələr

Bu maneələr sosial-psixoloji xarakterə malikdir

Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Münaqişəyə müdaxilə etmə hansı halda mümkündür? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Sosial jəhətdən təhlükəli olduğu zaman

Qrupdaxili çərçivəni aşdığı halda

Düzgün javab yoxdur

Münaqişənin şəxsi və qrupdaxili çərçivəni aşdığı halda

---

Sual: Münaqişənin qaşısının alınması hansı elementlərə təsirdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Motivlərə təsirdən
- Obyektlərə təsirdən
- Qarşıdurmadan önjə istifadə olunan vasitələrə təsirdən
- İştirakçılara təsirdən

---

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxslərin müdaxilə etməsinə hüquqi xarakterli maneələrə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Sosial-psixoloji xarakterli maneələr
- Şəxsiyyətin öz müqəddəratını təyin etmə hüquqlarının məhdudlaşdırılması
- Müəyyən bir davranış modelinin seçilməsinə məcburiyyət
- Qanunvericiliyə ziddiyyət təşkil edən təsirlər
- Qeyri-hüquqi əsaslarla təsirlər

---

Sual: Münaqişənin ilkin mərhələsində kənar şəxsin müdaxilə etməsinə mane olan əxlaqi maneə hansıdır? (Çəki: 1)

- Münaqişə tərəflərinin razılığa gəlməyə məcbur edilməsi
- İştirakçılar
- Motivlər
- Motivlər Obyektlər
- Qeyri-hüquqi əsaslar

---

### **BÖLMƏ: 0502**

Ad	0502
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması üzrə fəaliyyət növü nədən asılıdır? (Çəki: 1)

- Yaranmış münaqişənin xarakterindən
- Münaqişənin iştirakçılarından
- Münaqişə obyektlərindən



- Münaqişənin motivindən
  - Qarşıdurmadan önjə münasibətlərdən
- 

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasının ən effektiv forması hansıdır? (Çəki: 1)

- Münaqişənin səbəblərinin aradan qaldırılması
  - Əməkdaşlığın qorunması
  - Münasibətlərin institusionalizasiyası
  - Düzgün javab yoxdur
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: Münaqişələrin səbəblərinin aradan qaldırılması fəaliyyəti özünü hansı səviyyələrdə göstərir? (Çəki: 1)

- Ümumsosial və psixoloci səviyyədə
  - Psixoloci səviyyədə
  - Ümumsosial səviyyədə
  - Düzgün javab yoxdur
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: Münaqişənin qarşısının alınmasında əməkdaşlığın qorunmasının neçə metodu var? (Çəki: 1)

- 8 metodu
  - 7 metodu
  - 6 metodu
  - 5 metodu
  - 3 metodu
- 

Sual: Razılıq metodu nədir (Çəki: 1)

- Potensial rəqibi öz işinə jəlb etməkdən, ziddiyyət istisna edən, ümumi maraqlar yaradan şəraitin yaradılması
- Opponentə qarşı psixoloci "köklənmə", özünü onun yerinə qoymaq, onun çətinliklərini anlamaq
- Həmkarın ad-sanının qorunması
- Rəqib – düşmən demək deyildir
- Kollektiv əmək şəraitində işin iştirakçılar arasında bölüşdürülməsi

---

**BÖLMƏ: 0503**

Ad	0503
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: ..... opponentə qarşı psixoloci “köklənmə”, özünü onun yerinə qoymaq, onun çətinliklərini anlamaq. Hansı əməkdaşlıq metoduna aiddir? (Çəki: 1)

- Praktiki empatiya metodu
  - Razılıq metodu
  - Psixoloci köklənmə metodu
  - Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Psixoloci sakitləşdirmə metodu
- 

Sual: ..... rəqib – düşmən demək deyildir, rəqib hörmətə layiq ola bilər, rəqibin statusu şəxsi statusu kimi qeyd edilir. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
  - Razılıq metodu
  - Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Praktiki empatiya metodu
  - Sosial diskriminasiya metodu
- 

Sual: ..... müştərək layihədə müəyyən xarakteristikalarını, həmkarın xüsusiyyətlərindən istifadə imkanlarının olduğu mühitin yaradılması. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Psixoloci sakitləşdirmə metodu
  - Razılıq metodu
  - Praktiki empatiya metodu
  - Psixoloci köklənmə metodu
- 

Sual: ..... partnyorlar arasında fərqlərin və ya birinin digəri üzərində üstünlüyünün qeyd edilməsinə yol vermək. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- Sosial diskriminasiyanın istisna edilməsi metodu

- Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
  - Razılıq metodu
  - Praktiki empatiya metodu
- 

Sual: ..... kollektiv əmək şəraitində ümumi işi, xidmətləri iştirakçılar arasında bölüşdürmək. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Məziyyətlərin bölüşdürülməsi metodu
  - Psixoloji köklənmə metodu
  - Razılıq metodu
  - Praktiki empatiya metodu
  - Psixoloji sakitləşdirmə metodu
- 

Sual: ..... partnyora obrazlı və pozitiv təsirdən ibarətdir. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- Psixoloji köklənmə metodu
  - Razılıq metodu
  - Praktiki empatiya metodu
  - Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Həmkarın ad-sanının qorunması metodu
- 

Sual: ..... yaxşı əhval-ruhiyyənin və müsbət emosiyaların qorunması üzərində fəaliyyət. Doğru cavab hansıdır? (Çəki: 1)

- Psixoloji sakitləşdirmə metodu
  - Psixoloji köklənmə metodu
  - Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Razılıq metodu
  - Praktiki empatiya metodu
- 

Sual: Münaqişələrin qarşısının alınması, hansı normalar vasitəsilə tənzimləmələr normativ mexanizmlərdir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Əxlaqi tənzimləyən normativ mexanizmlər
- Dini tənzimləyən normativ mexanizmlər

- Siyasi tənzimləyən normativ mexanizmlər
  - Hüquqi tənzimləyən normativ mexanizmlər
- 

Sual: Amerika Hakimler Assosiasiyası m naqi el rin qar sının alınması  c n nəyi tövsiyyə edir? ( eki: 1)

- Bütün javablar dođrudur
  - Mübahisənin hələ yaranmađa ba dalıđı zaman köməkçi v  məsləhətçilərin jəlb edilməsi
  - İstənilən barışıq j hdl rinin istifadə edilməsi
  - Danışıqları aparan  exsl rin səviyyəsinin yüksək olması və çoxmərhələli danışıqlar t jr b sindən istifadə etmək
  - Danışıqları aparan  exsl rin səviyyəsinin yüksək olması və çoxmərhələli danışıqlar t jr b sindən istifadə etmək
- 

Sual: Münaqişənin qar sının alınmasında normativ mexanizmlərin təsiri hansılardır? ( eki: 1)

- Bütün javablar dođrudur
  - D y r təsiri
  - Hüquqi norma
  - Düzgün javab yoxdur
  - İnfomasiya təsiri
- 

Sual: Münaqişənin qar sının alınmasının hansı forması münaqişənin sublimasiyasına dođru aparır? ( eki: 1)

- Yumor
  - Münaqişə səbəblərinin aradan qaldırılması
  - "Razılıq" metodu
  - "Praktiki empatiya" metodu
  - "Psixoloji empatiya" metodu
- 

Sual: Normativ mexanizmlərin ünsiyyət predmetinin infomasiya təsiri nədən ibarətdir? ( eki: 1)

- J miyy t tərəfindən bəyənilən müəyyən davranış statusundan ibarətdir
- J miyy t tərəfindən qəbul edilən dəyərlər elan edilir
- M jburi g j  tanımayan  exsl r  tətbiq edilir
- T rbiyy vi təsir deməkdir
-  r itin jiddiliyi nisbətən azalır

---

Sual: Normativ mexanizmlərin ünsiyyət predmeti hansı ünsiyyət vasitəsinin yaradılmasına yardım edir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Hakim-məhkum
  - Rəhbər-işçi
  - Düzgün javab yoxdur
  - Kommersant-istehlakçı
- 

Sual: Ehtimal olunan rəqibi öz işçilərinə jəlb etmə, münaqişənin qarşısının alınmasının bu metodu neyə adlanır? (Çəki: 1)

- Razılıq metodu
  - Qarşılıqlı tamamlama metodu
  - Rəqibin reputasiyasının qorunması metodu
  - Praktiki empatiya metodu
  - Məziyyətin bölüşdürülməsi metodu
- 

Sual: Münasibətlərin institusionalizasiyası nə deməkdir? (Çəki: 1)

- Bütün iştirakçılar üçün maksimum rahat sosial-psixoloji atmosferin yaradılması
  - Sosial rolların ümumi maraqlar çərçivəsində bölüşdürülməsi
  - Məhdudiyyətlər
  - Sağlam düşüncə çərçivəsində
  - Aydın normativ mexanizmlər
- 

Sual: Münaqişənin qarşısının alınması mümkündür: (Çəki: 1)

- Münaqişənin istənilən inkişaf mərhələsində
  - Münaqişə aparanların hərəkətlərinin destruktiv nəticələri yaratmazdan əvvəl
  - Münaqişə mərhələsində
  - Münaqişədən sonrakı mərhələdə
  - Qarşılıqlılaşma başlamazdan əvvəl
- 

Sual: Münaqişələrin qarşısının alınması zamanı normativ mexanizmlərin tətbiqinin effektivliyi nədən asılıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur

- Ona şərtsiz şəkildə riayət edilməsindən
  - Normaların pozulmasına görə mümkün jəzanın güjündən
  - İnsanların ona münasibətindən
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləjə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir? (Çəki: 1)

- Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləjə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir?
  - Tərəflərin statusu
  - Rəqabət aparən tərəflərin nüfuzu
  - Bütün javablar doğrudur
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Aşağıda qeyd edilən amillərdən hansı münaqişəyə kənar şəxslərin müdaxiləsi üçün obyektiv maneə ola bilər? (Çəki: 1)

- Düzgün javab yoxdur
  - Əxlaqi
  - Hüquqi
  - Bütün javablar doğrudur
  - Psixoloji
- 

Sual: Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılması – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyət-dir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir? (Çəki: 1)

- Sosioloji
  - Politoloji
  - Geosiyasi
  - Psixoloji
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: ..... mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru javab hansıdır? (Çəki: 1)

- Münaqişənin dinamikası
- Münaqişənin sərhədləri

- Münaqişənin qurbanları
- Sənaye münaqişələri
- İntizamsızlıq

---

**BÖLMƏ: 0601**

Ad	0601
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

---

Sual: Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişənin səbəblərinin üzə çıxarılması
- Münaqişənin funksionallığının müəyyən edilməsi
- Münaqişənin idarə edilməsi və həlli metodlarının axtarılıb tapılması
- Münaqişənin aşkara çıxarılması

---

Sual: Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bəjarmalıdır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Dərhal həll etməyi bəjarmalıdır
- Hansı birini nəzərdə saxlamalı və təşəbbüs göstərməyi bəjarmalıdır
- Münaqişənin qarşısını almağı bəjarmalıdır
- Düzgün cavab yoxdur

---

Sual: Təşkilati münaqişə hansı xarakter daşıya bilər? (Çəki: 1)

- Funksional, həm də disfunksional
- Disfunksional
- Funksional
- Bütün cavablar doğrudur
- Düzgün cavab yoxdur

---

Sual: Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər? (Çəki: 1)

- Təşkilatın effektivliyini artırır bilər
  - Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini sala bilər
  - Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini sala bilər
  - Təşkilatın effektivliyini aşağı sala bilər
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Münaqişə disfunkional olduqda nə baş verir? (Çəki: 1)

- Münaqişə disfunkional olduqda nə baş verir?
  - Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini sala bilər
  - Təşkilatın effektivliyinin səviyyəsini aşağı sala bilər
  - Təşkilatın ləğvinə səbəb ola bilər
  - Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini sala bilər
- 

Sual: Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi
  - Ümumtəşkilati kompleksşəkilli məqsədlərin təsbit edilməsi
  - Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
  - İşə olan tələblərin izah edilməsi
- 

Sual: Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil? (Çəki: 1)

- Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
  - İşə olan tələblərin izah edilməsi
  - Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi
  - Ümumtəşkilati kompleksşəkilli məqsədlərin təsbit edilməsi
  - Münaqişədən uzaqlaşma
- 

Sual: Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var? (Çəki: 1)

- 4 metodu
- 3 metodu
- 2 metodu



1 metodu

5 metodu

---

Sual: Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var? (Çəki: 1)

8 metodu

3 metodu

6 metodu

7 metodu

5 metodu

---

### **BÖLMƏ: 0602**

Ad	0602
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

İqtisadi jəhətdən "səhnə"ni tərk etməyi

Fiziki jəhətdən "səhnə"ni tərk etmək

Psixoloji jəhətdən "səhnə"ni tərk etmək

Qrupun münaqişədən uzaqlaşması

---

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi haqqında qərar nə vaxt qəbul edilməlidir?  
(Çəki: 1)

Dərhal

Müəyyən vaxtdan sonra

Münaqişənin sonunda

Münaqişədən əvvəl

Münaqişə başa çatdıqdan sonra

---

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" münaqişənin xərjlərinin səviyyəsi neçə olduqda tətbiq edilməlidir? (Çəki: 1)

- Xərjlər çox yüksək olduqda
  - Xərjlər olmadıqda
  - Xərjlərin səviyyəsi az olduqda
  - Bütün javablar doğrudur
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Daha mühüm şəraitlərin təsiri
  - Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
  - Münaqişəni həll etməyə qadir olan qarşı tərəfdə və qrupda daha effektiv potensial
  - Münaqişənin əsasını təşkil edən problemin adiliyi
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiq edilməsi səbəblərinə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Qarşı tərəfin aşkarı üstün olduğu və sizin məqbul olduğunuz zaman
  - Qarşı tərəf qarşısında qorxu
  - Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
  - Daha mühüm şəraitlərin təşkili
  - Münaqişə mövzusunun yalnız bilavasitə olaraq problemin mahiyyətinə aid olduğu situasiyalar
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii kifayət qədər tipikdir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Problemin həlli məsələsinə toxunma
  - Münaqişənin boğulması üçün gecikdirilmiş proseduraların tətbiq edilməsi
  - Münaqişənin baş verməməsi məqsədilə məxfiliyin istifadə edilməsi
  - Bir çox hallarda münaqişənin öz-özünə aradan qalxacağı ümidilə problemin mövjudiyyət faktı ümumiyyətlə inkar edilir
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii məqbul deyildir? (Çəki: 1)

- Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
- Problemin mühüm olduğu zaman

- Mövjud münaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli münaqişələr zamanı effektivdir
  - Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardığı zaman
  - Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun başqa növü hansıdır? (Çəki: 1)

- "Fəaliyyətsizlik" metodu
  - "Sakitləşdirmə" metodu
  - "Gizli fəaliyyət" metodu
  - "Jəld həll etmə" metodu
  - "Kompromiss" metodu
- 

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi zamanı münaqişənin nəticəsi hansı sxemə daxildir? (Çəki: 1)

- "İduş-uduzma"
  - "məğlubiyət-qalibiyət"
  - "məğlubiyət-məğlubiyət"
  - "qalibiyət-qalibiyət"
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: "Fəaliyyətsizlik" metodunun mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

- Heç bir fəaliyyət həyata keçirməməkdən ibarətdir
  - Qarşı tərəfin qarşısında qorxu
  - Münaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
  - Qızıışmış ehtirasların soyuması
  - Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
- 

Sual: "Güzeşt və uyğunlaşma" metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəfin üçün mühüm olduğu zaman
- Gələjəkdə baş verə biləjək mübahisəli situasiyalar üçün strateci potensialın formalaşması və toplanması zamanı
- Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduğu və sizin məğlub olduğunuz zaman

Müdiriyyət öz səhvini anladığı və qarşı tərəfinin dinləməyin daha faydalı olduğu zaman

---

Sual: “Güzəşt və uyğunlaşma” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansı sxemə uyğundur? (Çəki: 1)

- “məğlubiyyət – qalibiyətdir”
  - “uduş – uduzma”
  - “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
  - “qalibiyət – qalibiyət”
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Təşkilati sistemdə baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin neçə metodu var? (Çəki: 1)

- 2 metodu
  - 3 metodu
  - 4 metodu
  - 5 metodu
  - 6 metodu
- 

Sual: “Jəld həll etmə” metodunun tətbiq edilməsinin ən mümkün nəticəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- “qalibiyət – qalibiyət”
  - “məğlubiyyət – qalibiyət”
  - “uduş – uduzma”
  - “qalibiyət – məğlubiyyət”
  - “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
- 

Sual: “Jəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Tərəflərin razılığa gətirilməsinin qarşılıqlı hörmət formasında istifadəsi
  - Qərarın konsensus prinsipinə əsasında hazırlanması
  - Düzgün cavab yoxdur
  - Qısamüddətli olması
- 

Sual: “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur

- Diqqətin qarşılıqlı maraqlara jəlb edilməsi
  - Danışıqlar zamanı obyektiv meyarların istifadəsi
  - Hər iki tərəf üçün əlverişli qərarların işlənilib hazırlanması
  - Hər iki tərəf üçün mübahisəli məsələlərin müəyyən və həll edilməsi mümkünlüyü
- 

Sual: "Kompromiss" metodunun tətbiqi zamanı əldə edilən nəticə hansıdır? (Çəki: 1)

- Məğlub olmuş və qalib tərəf mövjud deyil
  - "məğlubıyyət-qələbə"
  - "məğlubıyyət-məğlubıyyət"
  - "qalibıyyət-məğlubıyyət"
  - "uduş – uduzma"
- 

Sual: "Əməkdaşlıq" metodu hansı hallarda tətbiq edilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Gələjəkdə digər yolun tərəfdən olan sosial qrupun mövqələrinin aşkar edilməsi zamanı
  - Konsensus prinsipi əsasında razılaşmanın hazırlanması zamanı
  - Hər iki tərəfin tələblərini təmin edən alternativin axtarışı üçün vaxtın olduğu zamanı
  - Tərəflərdən birinin münaqişədə öz obyektiv məqsədlərini müəyyən etməyə ehtiyaj olduqda
- 

Sual: "Əməkdaşlıq" metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü nejə aparmalıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Əsas diqqəti fərqlərə deyil, ümumi ideya və informasiyaya yönəlməli
  - İnteqrasiya olunacaq qərarlar axtarmalı
  - Hər iki tərəfi qalib olaraq çıxı biləjəyi situasiyaları aşkar etməli
  - Problemin həll edilməsi istiqamətində səy göstərməli
- 

Sual: "Gizli fəaliyyət" metodunun seçilməsinə nə səbəb ola bilər? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İmijinin itirilməsi qorxusundan aşkar münaqişədən boyun qaçırma
- Qarşı tərəfin mövjud qaydalara əsasən münaqişəyə jəlb edilməsinin qeyri-mümkünlüyü
- Öz aralarında münaqişə aparın tərəflərin ehtiyat paritetinin olmaması

Aşkar münaqişəni qeyri-mümkün edən iqtisadi, siyasi, sosial və ya psixoloji şərait

Sual: "Münaqişədən uzaqlaşma" metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı məqbul deyildir? (Çəki: 1)

- Sabitliyin daha çox gərəkli olduđu zaman
- Problemin mühüm olduđu zaman
- Mövjud münaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli münaqişələr zamanı effektivdir
- Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardıđı zaman
- Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə

### **BÖLMƏ: 0603**

Ad	0603
Suallardan	22
Maksimal faiz	22
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: "Güzəşt və uyğunlaşma" metodu hansı hallarda istifadə edilmir? (Çəki: 1)

- Qarşı tərəf qarşısında qorxu
- Sabitliyin daha çox gərəkli olduđu zaman
- İşçilərin idarəedijilik bəjarığının artması və onların öz səhvlərinin üzərində öyrənilməsi zamanı
- Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduđu və Sizin məğlub olduđunuz zaman
- Qarşıdurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəf üçün mühüm olduđu zaman

Sual: ..... kollektiv qarşılıqlı münasibətlərə doğru istiqamətləndirilmiş təşkilatlarda, eləjə də ənənəvi kollektivizm ölkələrində istifadə edilir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir? (Çəki: 1)

- "Sakitləşdirmə" metodu
- "Güzəşt və uyğunlaşma" metodu
- "Münaqişədən uzaqlaşma" metodu
- "Fəaliyyətsizlik" metodu
- "Jəld həll etmə" metodu

Sual: "Sakitləşdirmə" metodunun ehtimal olunan nətişəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- “məğlubiyyət – qalibiyyət”, “qalibiyyət – məğlubiyyət”
  - “uduş – uduzma”
  - “qalibiyyət – qalibiyyət”
  - Düzgün cavab yoxdur
  - Bütün cavablar doğrudur
- 

Sual: Təşkilati sistemində baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin hansı metodları var? (Çəki: 1)

- Strateji metodlar, taktiki metodlar
  - Strateji metodlar
  - Taktiki metodlar
  - Düzgün cavab yoxdur
  - Bütün cavablar doğrudur
- 

Sual: .....-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzusunda gizli tənzimləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəklidir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir? (Çəki: 1)

- “Gizli fəaliyyət” metodu
  - “Jəld həll etmə” metodu
  - Kompromiss” metodu
  - “Əməkdaşlıq” metodu
  - “Güj” metodu
- 

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitələrindən istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - “parçala və hökmranlıq et” siyasəti
  - Rüşvət, yalan
  - Maneələrin törədilməsi
  - Gizli danışıqlar
- 

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi nəticəsində əldə edilən son nəticə hansı variantlar arasında qala bilər? (Çəki: 1)

- “məğlubiyyət – məğlubiyyət” və “qalibiyyət – qalibiyyət”

- “qalibiyət – qalibiyət”
  - “məğlubiyyət – qalibiyət”
  - “qalibiyət – məğlubiyyət”
  - “uduş – uduşma”
- 

Sual: “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi zamanı hansı neqativ nəticələr ola bilər? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Sabotaj aktları
  - İşçilər arasında rəhbərliyə münasibətdə neqativ fikirlərin yaranması
  - Məxfilik zəminində güclü sosial münaqişənin meydana çıxması mümkünlüyü
  - Müxtəlif növ məxfi fəaliyyətə qarşı aşkar və ya gizli müqavimət
- 

Sual: .....-predmet və problem üzrə qərarın ən qısa müddətdə hətta ani olaraq qəbul edilməsindən ibarətdir? (Çəki: 1)

- “Jəld həll etmə” metodu
  - “Kompromiss” metodu
  - “Gizli fəaliyyət” metodu
  - “Sakitleşdirmə” metodu
  - “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- 

Sual: “Jəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Münaqişənin tərəflərindən birinin digər tərəfin dəlillərinin təsiri altında və ya yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
  - Hər iki tərəfin daha münasib razılaşma variantlarının axtarılmasına istəyinin olduğu zaman
  - Münaqişəli situasiyanın təhlükəli şəkildə kəskinləşməsinin qeydə alınmadığı və bu səbəbdən də qərarların ətraflı surətdə işlənməsinə zərurətin olmadığı zaman
  - Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
- 

Sual: .....mövcud fikir ayrılıqları və problem çərçivəsində hər iki tərəfin orta mövqe tutduğu razılaşma: (Çəki: 1)

- “Kompromiss” metodu
- “Jəld həll etmə” metodu
- “Sakitleşdirmə” metodu



“Əməkdaşlıq” metodu

“Güj” metodu

---

Sual: “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Opponentlərin bərabər səylərlə fəaliyyət göstərdiyi və əks məqsədlərə malik olduğu zaman

Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə edilməsi üçün

Vaxt məhdudiyyəti şəraitində məqsədyönlü qərarlara nail olması üçün

Münaqişənin məqsədlərinin kifayət qədər mühüm olduğu lakin onun davam etdirilməsinin gərəklı olmadığı zaman

---

Sual: “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir? (Çəki: 1)

Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti

Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər

Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman

qalibiyyət – məğlubiyyət” nətişəsinin istənilməyən olduğu zaman

qalibiyyət – məğlubiyyət” nətişəsinin istənilməyən olduğu zaman

---

Sual: “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Hər tərəf kompromiss istiqamətində öz töhfəsini verir

Münasib qərarların axtarışı

Düzgün javab yoxdur

Danışıqlar

---

Sual: “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyyətlər var? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Qəbul edilmiş qərarın həddən artıq qeyri-effektiv olması

Kompromisin qeyri-effektiv olduğu zaman və münaqişə iştirakçılar tərəfindən qəbul etdikləri öhdəliklər barədə mübahisə zamanı

Düzgün javab yoxdur

İlkin olaraq tutulmuş mövqeyinin qeyri-adekvat şəklində qiymətləndirilməsi səbəbindən qeyri-real olması (şişirdilmə)

---

Sual: .....- bir-biri ilə rəqabət aparan tərəflər münaqişəli situasiyadan çıxmaq üçün ən münasib variant axtarışı zamanı müştərək fəaliyyət göstərir: (Çəki: 1)

- “Əməkdaşlıq” metodu
  - “Güj” metodu
  - “Kompromiss” metodu
  - “Sakitleşdirmə” metodu
  - “Jəld həll etmə” metodu
- 

Sual: “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Problemin yarandığı zaman hər iki tərəf üçün münasib qərarlar tapmalı
  - Diqqətinizi qarşı tərəfin şəxsi keyfiyyətlərinə deyil, problemə yönəlməli
  - Qarşılıqlı təsir və informasiya mübadiləsini artıraraq etimad ab-havası yaratmalı
  - Problemi qərarlar deyil, məqsədlər kateqoriyasında müəyyən etməli
- 

Sual: “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur? (Çəki: 1)

- “qalibiyyət – qalibiyyət”
  - “qalibiyyət – məğlubiyyət”
  - “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
  - “məğlubiyyət – qalibiyyət”
  - “uduş – uduşma”
- 

Sual: .....bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək jəhdləri hansı metoddur? (Çəki: 1)

- “Güj” metodu
  - “Əməkdaşlıq” metodu
  - “Sakitleşdirmə” metodu
  - “Jəld həll etmə” metodu
  - “Kompromiss” metodu
- 

Sual: “Güj” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir? (Çəki: 1)

- Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə olduğu zaman
- Güclü tərəfin öz düzgünlüyünü dərk etdiyi zaman

- Destruktiv davranış tərzinə malik sosial qruplara qarşı olduqda
- Jəld, jəsarətli adama ehtiyaj olduqda
- B) Qeyri-kütləvi qərarların daxil edilməsi zamanı

Sual: "Güj" metodu tətbiq edilən zaman davranış modelinə nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Münasib qərarların axtarışı si
- Rəqabətdən istifadə edilməsi
- Məjburiyyət vasitəsilə hakimiyyətdən istifadə
- "qalibiyyət – məğlubiyyət" tipli strategiyanın zorla qəbul etdirilmə
- Tabe olmaq tələbi

Sual: "Güj" metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır? (Çəki: 1)

- "qalibiyyət – məğlubiyyət"
- "qalibiyyət – qalibiyyət"
- "məğlubiyyət – məğlubiyyət"
- "məğlubiyyət – uduş"
- "uduş – uduşma"

### **BÖLMƏ: 0701**

Ad	0701
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: .....- üçünjü tərəfin iştirakı ilə münaqişə aparan tərəflərin problemin həlli üçün münaqişəyə son qoya biləcək həll yolunun axtarışı prosesi-nin optimizasiyasından ibarət olan fəaliyyət növüdür. Uyğun gələni tapın. (Çəki: 1)

- Mediasiya
- Müəssisə
- İdarə
- Şirkət rəhbərliyi
- Münaqişə şahidləri

Sual: Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir? (Çəki: 1)

- 1 nəfər
  - 2 nəfər
  - 3 nəfər
  - 4 nəfər
  - 5 nəfər
- 

Sual: Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər? (Çəki: 1)

- 2-3 nəfər
  - 3-4 nəfər
  - 4-5 nəfər
  - Düzgün cavab yoxdur
  - Bütün cavablar doğrudur
- 

Sual: Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur? (Çəki: 1)

- Çində və Afrika ölkələrində
  - ABŞ-da və Yaponiyada
  - Fransada və Almaniyada
  - Rusiyada və Avropa ölkələrində
  - Hindistan və İngiltərədə
- 

Sual: Münaqişə zamanı üçünjü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- Formal və qeyri-formal mediatorlar
  - Formal mediatorlar
  - Qeyri-formal mediatorlar
  - Bütün cavablar doğrudur
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Hökumət və ya digər dövlət komissiyaları

- Müəssisə, idarə, şirkət rəhbərləri
  - İjtimai təşkilatlar və peşəkar mediatorlar
  - Dövlət hüquq institutları
- 

Sual: Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara mürəjət edə bilərlər? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Tərəflərin ziddiyyət təşkil edən maraqlardan qoruduğu və ümumi təmas nöqtəsi tapa bilmədiyi zaman
  - Münaqişənin həllində əsas olan norma və ya digər meyarların müxtəlif şəkildə şərh edilməsi zamanı
  - Hər iki tərəfi razı sala biləcək həlli yolunun tapılması qeyri-mümkün olduğu halda
  - Tənzimləmə obyektinin uzun sürmüş münaqişədən ibarət olduğu halda
- 

Sual: Üçüncü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Tərəflərdən biri kütləvi şəkildə zor tətbiq edildiyi halda
  - Üçüncü tərəfin münaqişədə maraq olmadığı halda
  - Münaqişənin üçüncü şəxs tərəfindən nəzarətdə olan mühitə mənfi təsir göstərdiyi halda
  - Münaqişəli hadisələrin təhlükəli eskalasiyası baş verdiyi, zor işlədilməsi üçün birbaşa təhlükənin mövcud olduğu halda
- 

Sual: Münaqişədə üçüncü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Arbitr
  - Vasitəçi
  - Köməkçi və müşahidəçi
  - Münsif, hakim
- 

Sual: .....- ən çox avtoritar roldur, belə ki, o problemin həlli variantlarının müəyyən edilməsi üzrə ən böyük imkanlara malikdir. Düz variantı yerinə qoyun. (Çəki: 1)

- Münsif, hakim
- Arbitr
- Vasitəçi

- Köməkçi
- M şahid i

---

**BÖLMƏ: 0702**

Ad	0702
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: .....- əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malikdir. O, münaqişəni təhlil edir, onu iştirakçılarla müzakirə edir, yalnız sonra yerinə yetirilməsi mütləq olan qərar qəbul edir. D z variantı tapın. ( eki: 1)

- Arbitr
- Münsif, hakim
- Köməkçi
- M şahid i
- Vasit i

---

Sual: .....- nisbətən neytral roldur. O, xüsusi biliklərə malik olaraq problemin konstruktiv müzakirəsini təmin edir. D z variantı tapın. ( eki: 1)

- Vasit i
- Arbitr
- Münsif, hakim
- Köməkçi
- M şahid i

---

Sual: .....- münaqişənin tənzimlənməsində problemin müzakirəsi prosesini m k mm ll şdirm k, görüş v  danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. D z variantı tapın. ( eki: 1)

- Köməkçi
- Vasit i
- Arbitr
- M şahid i
- Münsif, hakim

---

Sual: .....- munaqişə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılaşmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın. (Çəki: 1)

- Müşahidəçi
  - Köməkçi
  - Arbitr
  - Münsif hakim
  - Vasitəçi
- 

Sual: Münsif hakim və ya arbitrin hansı şəraitlərdə mediatorluğu həyata keçirməsi məqsədəuyğundur? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Munaqişənin uzunmüddətli olduğu zaman
  - Tərəflərin mövqələrinin müəyyən edildiyi, lakin hər iki tərəfi razı sala biləcək qərarları tapa bilmədiyi zaman
  - Düzgün javab yoxdur
  - Problemin jəld surətdə həllinin zəruri olduğu zaman
- 

Sual: Munaqişənin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Münsif hakim, Arbitr
  - Köməkçi
  - Vasitəçi
  - Müşahidəçi
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Munaqişə aparən tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Münsif hakim, arbitr
  - Müşahidəçi
  - Vasitəçi
  - Köməkçi
  - Bütün javablar doğrudur
- 

Sual: Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Münsif, hakim, arbitr, nəzarətçi

- Müşahidəçi
- Vasitəçi
- Köməkçi
- Bütün javablar doğrudur

---

Sual: Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Münsif, hakim, Arbitr
- Vasitəçi
- Köməkçi
- Müşahidəçi
- Nəzarətçi

---

Sual: Doğru və yanlış olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Münsif, hakim, Arbitr
- Vasitəçi
- Köməkçi
- Nəzarətçi
- Müşahidəçi

---

**BÖLMƏ: 0703**

Ad	0703
Suallardan	14
Maksimal faiz	14
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir? (Çəki: 1)

- Köməkçi, Vasitəçi
- Münsif, hakim
- Arbitr
- Nəzarətçi
- Müşahidəçi
-



Sual: Múnasibətlərin normallaşdırılmasına yardımı kim edir? (Çəki: 1)

- Vasitəçi, Köməkçi
  - Arbitr
  - Münsif, hakim
  - Müşahidəçi
  - Nəzarətçi
- 

Sual: Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir? (Çəki: 1)

- Vasitəçi, Köməkçi
  - Nəzarətçi
  - Arbitr
  - Münsif, hakim
  - Müşahidəçi
- 

Sual: Razılaşmanın yerinə yetirilməsinə nəzarəti kim həyata keçirir? (Çəki: 1)

- Razılaşmanın yerinə yetirilməsinə nəzarəti kim həyata keçirir?
  - Münsif, hakim
  - Köməkçi
  - Müşahidəçi
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Mediassiya müəkkəb və müxtəlif situasiyalarda qarşılaşdığı üçün ciddi struktura malik deyil, onun əsas mərhələlərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Munaqişə aparan tərəflərlə iş. Müştərək danışıqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dəfələrlə görüşür
  - Danışıqların aparılması mərhələlərindən biridir
  - Düzgün cavab yoxdur
  - E) Munaqişə və munaqişə aparan tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır
- 

Sual: Munaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəfin oponentlərlə múnasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur

- Sövdələşmə
  - Diplomatıya
  - Oponentlərdən birinə təsir
  - Müştərək görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
- 

Sual: Mediasıyanın effektivliyi üçüncü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Tənzimləmə prosesinin hayata keçirilməsi və inandırmaq bajaranğı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
  - Keçmişdə munaqişələrin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təjribənin olması
  - Situasiyadan, munaqişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq
  - Üçüncü tərəfin munaqişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
- 

Sual: .....- munaqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşma aspektlərinə nəzarət edir. Nətişədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- Diplomatıya
  - Oponentlərdən birinə təsir
  - Direktiv təsir
  - Sövdələşmə
  - Müştərək görüş
- 

Sual: ..... - üçüncü tərəf vaxtın əksər hissəsini munaqişə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nətişədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- Oponentlərdən birinə təsir
  - Diplomatıya
  - Sövdələşmə
  - Direktiv təsir
  - Növbəli surətdə dinləmə
- 

Sual: .....- diqqəti oponentin mövqeyindəki zəif nöqtələrə, bir-birinə münasibətdə onların fəaliyyətinin yanlışlığına yönəlməkdən ibarədir. Hansı taktiki metoddur. (Çəki: 1)

- Direktiv təsir
- Diplomatıya

- Sövdələşmə
  - Növbəli surətdə dinləmə
  - Oponentlərdən birinə təsir
- 

Sual: Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Tərəflərin mediasiya prosesinə jəlb etməyə
  - Munaqişə tərəflərinin gözlərində öz nüfuzunu qaldırmağa
  - Düzgün cavab yoxdur
  - Tərəflərin problemə köklənməyə
- 

Sual: Munaqişənin tənziqlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Arbitr
  - Köməkçi
  - Müşahidəçi
  - Münsif hakim, Vasitəçi
- 

Sual: Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Tərəflərdən birinin aşkarjasına səhv olduğu halda
  - Munaqişənin ekstremal şəraitdə getdiyi halda
  - Xidməti vəzifələrin onun hərəkətini məhz arbitr olaraq müəyyən etdiyi halda
  - Rəhbərin jəld kəskinləşən munaqişə ilə qarşılaşdığı halda
- 

Sual: Rəhbər munaqişənin tənziqlənməsi zamanı vasitəçi rolunda hansı hallarda çıxış edə bilər? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Tərəflərin uzun müddət davam edən mənfi münasibətləri zamanı
- Oponentlərin gözəl ünsiyyət və davranış verdişlərinin olduğu halda
- Problemin həlli üçün aydın meyarların olmadığı halda
- Munaqişə iştirakçılarının vəzifə statuslarının bərabərliyi mövjud olduqda

## **BÖLMƏ: 0801**

Ad	0801
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Fikir və baxışların ziddiyyət təşkil etdiyi yerdə
- Ziddiyyətin həll edilməsi üçün imkanların olduğu halda
- Düzgün cavab yoxdur
- Maraqların üst-üstə düşmədiyi hallarda

Sual: Münaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışıqların təsnifatına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Tənzimləmə haqqında danışıqlar
- Yerdəyişmə haqqında danışıqlar
- Yeni şəraitlərin yaradılması haqqında danışıqlar
- Qüvvədə olan razılaşmaların vaxtının uzadılması haqqında danışıqlar

Sual: Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Nəzarət
- Yerdəyişmə
- Tənzimləmə və əlavə effektlərə nail olmaq
- Yeni şəraitlərin yaradılması
- Razılaşmaların vaxtının uzadılması

Sual: Danışıqların funksiyaları hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Kommunikativ, zənjir

- Fəaliyyətlərin idarə edilməsi və koordinasiyası
- Nəzarət və diqqətin yayındırılması
- İnformasiya, təbliğat

Sual: Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Asimmetrik tənzipləmə
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Düzgün javab yoxdur
- Kompromiss

### **BÖLMƏ: 0802**

Ad	0802
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: .....- tərəflər müştərək şəkildə güzəştə gedir? Aşağıda göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- Kompromiss
- Asimmetrik tənzipləmə
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- İnformasiya

Sual: .....- bir tərəfin güzəştlərinin qarşı tərəfin güzəştlərindən artıq olduğu zaman. Göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- Asimmetrik tənzipləmə
- Kompromiss
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- İnformasiya
- Nəzarət

Sual: .....- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır? (Çəki: 1)

- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Kompromiss
- Asimmetrik tənzimləmə
- Nəzarət

Sual: Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Danışıqların aparılması
- Əldə edilmiş razılaşmaların yerinə yetirilməsi
- Danışığa hazırlıq
- Düzgün cavab yoxdur

Sual: Danışıqlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- 2 istiqamətdə
- 3 istiqamətdə
- 3 istiqamətdə
- 5 istiqamətdə
- 6 istiqamətdə

Sual: Danışıqlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Görüş vaxtının və yerinin müəyyən edilməsi
- İjlasın gündəliyi
- İşdə marağı olan təşkilatlarla razılaşma
- Nümayəndə heyətinin formalaşması

### **BÖLMƏ: 0803**

Ad	0803
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: Danışıqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Konsepsiyanın formalaşması
- Şəxsi mövqeyin formalaşması
- Problemin mümkün həlli variantlarının müəyyən edilməsi
- Problemin təhlil edilməsi

Sual: Danışıqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır? (Çəki: 1)

- Problemin müzakirəsinə bağlandığı anda
- Problemin müzakirəsinə bağlandığı anda
- Görüş vaxtının müəyyən edildiyi anda
- Görüş yerinin müəyyən edildiyi anda
- Nümayəndə heyətinin formalaşdığı anda

Sual: Danışıqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Müzakirə (şəxsi baxış və təkliflərin əsaslandırılması)
- Mövqələrin razılaşdırılması və sövdələşmələrin işlənilib hazırlanması
- Düzgün javab yoxdur
- İştirakçıların maraqlarının, konsepsiya və mövqələrin dəqiqləşdirilməsi

Sual: Maraqların və mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində nələri əldə etmək olar? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Danışıqlar üzrə həmkarla, "ümumi dil" tapılır
- Danışıqlar üzrə həmkarla, "ümumi dil" tapılır
- Təkliflər üzrə izahların təqdim edilməsi
- Məsələ üzrə məlumat qeyri-müəyyənliyi aradan qalxır

Sual: Danışıqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Arqumentlərin irəli sürülməsi
- Həmkarın təklifinin qiymətləndirilməsi
- Çıxışlar zamanı tərəflər nə il əvə nə üçün razılıqlarını göstərirlər
- Müzakirə mövqelərin dəqiqləşdirilməsi mərhələsinin məntiqi davamıdır

Sual: Danışıqların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Mövqelər detallarla razılaşıdırılır
- Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- Düzgün javab yoxdur
- Mövqelər ümumi formada razılaşıdırılır

Sual: Danışıqlar sonra çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Nə kimi çətinliklər meydana çıxmışdır və onlar neyə aradan qaldırılmışdır
- Danışıqlara hazırlıq zamanı nə nəzərə alınmamışdır və nə üçün
- Danışıqlar zamanı opponentin reaksiyası neyə olmuşdur
- Danışıqların müvəffəqiyyətlə bitməsinə nə səbəb olmuş

### **BÖLMƏ: 0901**

Ad	0901
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Mövqelərin qapanması
- Mövqelərdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqelərin açıqlanması



Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Əgər danışıq iştirakçısı iki və ya daha artıq mövqelərin müqayisəsini apararsa, bu mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- Mövqelərdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- Mövqelərin açıqlanması
- Mövqelərin qapanması
- Bütün javablar doğrudur
- Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışıqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Opponentə diqqətlə qulaq asmaq, onun sözünü kəsməmək
- Danışıqlar zamanı passivlik, tərəfdaşın danışıqları aparmaq istəyinin olmamasından xəbər verir
- Partnyorun onun mövqeyinin yalnış olmasına inandırmaq
- Konfrantasiyaya səbəb olan vasitələrdən ilk olaraq istifadə etməmək
- 

Sual: Opponentlə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün nədən istifadə etmək olmaz? (Çəki: 1)

- Uzaqlaşma
- Opponentə diqqətlə qulaq asmaq, onun sözünü kəsməmək
- Partnyoru onun mövqeyinin yalnış olmasına inandırmaq
- Konfrantasiyaya səbəb olan vasitələrdən ilk olaraq istifadə etməmək
- Partnyorun güzəştə getməyə razılaşmasını onun zəifliyi kimi qiymətləndirməmək
- 

Sual: Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışıqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Bir tərəf ilə uzunmüddətli "tarixi münasibətlər"ə mürəjət etmək
- Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə mürəjət etmək
- Opponentlə gələjəkdə ola biləjək münasibətlərə mürəjət etmək
- Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) mürəjət etmək
-

Sual: Danışıqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- "Uzadılma" üsulu
- "Gözləmə" üsulu
- "Salyami" üsulu
- "Uzaqlaşma" üsulu

Sual: Danışıqlar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- "Son anda tələblərin irəli sürülməsi"
- Müzakirə edilən məsələlərin "mürəkkəbliyinin tədrijən artması"
- "Problemin ayrı-ayrı tərkib hissələrinə bölünməsi"
- "Paketləmə"

### **BÖLMƏ: 0902**

Ad	0902
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Şəxsi mövqə həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Düzgün javab yoxdur
- Bütün javablar doğrudur

Sual: Danışıqların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir? (Çəki: 1)

- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrin açıqlanması

- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
  - Bütün cavablar doğrudur
  - Düzgün cavab yoxdur
- 

Sual: Mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Şəxsi mövqeyində yalnəş mövqələrin yer tutması
  - Susma
  - Uydurma-əvvəljdən yalnız informasiyanın verilməsidir
  - Tələblərin artırılması
- 

Sual: Danışıklarda mövqələrin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Qabaqlayıcı arqumentasiya
  - Opponentin pozisiyasının təhrif edilməsi
  - Opponentin güzəştə getməyə məcbur etmək
  - Opponentin mövqeyinin zəif tərəflərinin qeyd edilməsi
- 

Sual: Danışıklar zamanı mövqələrin razılaşdırılması üsullarına nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Güzün nümayiş etdirilməsi
  - Təklifin verilməsi – təklif edilən qərarla razılaşma
  - Opponentin təklifinin rədd edilməsi
  - Hədə yolu ilə pul qoparmaq
  - Daim artan tələblər
- 

Sual: Mövqələrin razılaşdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - İşin sonra çatdırılmasına geri dönmə
  - Müzakirələrə geri dönmə üsulu
  - İkili şərh, danışıklar nətişəsində tərəflər razılıq əldə edirlər
  - Güzəştə getməməyə bəraət qazandırılması obyektiv səbəblərə əsaslanır
-

## **BÖLMƏ: 0903**

Ad	0903
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: .....- danışıqlar zamanı iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilən fəaliyyətlər və onların realizasiya prinsipləridir. (Çəki: 1)

- Danışıqların texnologiyası
- Əməkdaşlığın qorunması
- Psixoloji köklənmə metodu
- Praktiki empatiya metodu
- Razılıq metodu

Sual: .....- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açılınması hansı üsuldur? (Çəki: 1)

- "Salyami" üsulu
- "Gözləmə" üsulu
- "Uzadılma" üsulu
- "Uzaqlaşma" üsulu
- "Narazılığın birləşdirilməsi" üsulu

Sual: Danışıqlar zamanı mövqelərin müzakirə mərhələsində oponentin zəif tərəfinin qeyd edilməsi hansı variantlarla həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Əsəbi, oynaq vəziyyətin qeyd edilməsi
- Alternativ variantların olmamasının qeyd edilməsi
- Fəaliyyətlərin mənfi şəkildə qiymətləndirilməsi, mülahizələrin və daxili ziddiyyətin qeyd edilməsi
- Səlahiyyətlərin kifayət qədər olmamasının qeyd edilməsi

Sual: Oponentin güzəştə getməyə məjur edilməsi hansı formalarda həyata keçirilə bilər? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur

- Danışıqların kəsilməsi ehtimallarının qeyd edilməsi
- Gütün nümayiş etdirilməsi ekstremal tələblərin irəli sürülməsi
- Ultimatum verilməsi, ümumi həll yollarının tapılması üçün opponen-tin fikirlərini dinləyərək onu özününkü ilə müqayisə edərək ümumi maraqların tapılması
- Opponent üçün xoşagəlməz olan nəticələr haqqında onu xəbərdar etmək

### **BÖLMƏ: 1001**

Ad	1001
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İstehsalat münaqişələrinin foramaları hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İstehsalın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmək
- Tətillər
- Absenteizm (sadəjə olaraq işə çıxmmamaq)
- Sabotaj

Sual: Səlahiyyətlərə və təsir güjünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövjud olması fikri kimə məxsusdur? (Çəki: 1)

- R.Darendof
- Q.Spenser
- P.Sarokin
- Platon
- Heraklit

Sual: Kütləvilik dərəcəsinə və tələblərin xarakterinə görə tətillər hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Sahələr üzrə baş verən tətillər
- Sahələr üzrə baş verən tətillər
- Ümumi tətillər

Düzgün javab yoxdur

---

Sual: Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İş saatinin müddəti
- Kadr məsələləri
- Əməyin təşkili məsələləri
- Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər
- 

Sual: Klassik tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Təşkilati strukturlara (tətil komitələri və s.) qəbul edilmiş liderlərə, işlənilib hazırlanmış tələblərə malikdir
- Bütün klassik tətillər praktiki olaraq dövlətin hüquqi-konstitusiyaya normaları çərçivəsində həyata keçirilir, daha doğrusu legitim olur
- Həmkarlar təşkilatları tərəfindən təşkil edilir
- Düzgün javab yoxdur
- 

### **BÖLMƏ: 1002**

Ad	1002
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Primitiv tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Sanksiyanın həmkarlar təşkilatları tərəfindən təşkil edilməməsi
- Rədd proqramına və təşkilati strukturlara malik olmur
- Əksər hallarda legitim mübarizə formaları çərçivəsindən kənara çıxır
- "aşağı"nın təsiri ilə meydana gəlir
- 

Sual: Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur

- İşçilər öz iş yerlərində qalır
- Satqınlarla mübarizədə kifayət qədər effektivdir
- Yüksək səviyyədə təşkilatçılıq tələb edir
- İşin saxlanması və tələblərin irəli sürülməsi

### **BÖLMƏ: 1003**

Ad	1003
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövjuddur? (Çəki: 1)

- 5 vasitəsi
- 4 vasitəsi
- 3 vasitəsi
- 2 vasitəsi
- 6 vasitəsi

Sual: K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsinin vasitəsi hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Əməkdaşlıq
- Kompromiss
- Qaçış və uyğunlaşma
- Rəqabət

Sual: .....- mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Hansı doğrudur? (Çəki: 1)

- Münaqişənin dinamikası
- Müzakirə
- Mübarizə
- Oyun

**BÖLMƏ: 1101**

Ad	1101
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- ENM-nın proqram təyinatı
- Malın qiyməti haqqında məlumat
- Maliyyə məlumatları
- Heyətin siyahısı
- Malın adı və çeşidləri

Sual: İşgüzar protokol nədir? (Çəki: 1)

- Görüşün keçirilməsi qaydasıdır
- Görüşün vaxtını müəyyən etməkdir
- Görüşün yerinin müəyyən edilməsidir
- Görüşün nəticələrinin rəsmiləşdirilməsidir
- Görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələlərin tərtib edilməsidir

**BÖLMƏ: 1102**

Ad	1102
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- Məsələlərin müzakirəsində rəsmilik
- Müstəqillik



- Qərarların qəbul olunmasında məhdud sərbəstlik
  - Məntiqi sübutlara yönəlmə
  - Fransız dilindən danışıqların rəsmi dili kimi istifadə edilməsi
- 

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının çin üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- Nümayəndə heyətinin azsaylı olması
  - Danışıqların dəqiqliklə ayrı-ayrı mərhələlərə bölünməsi
  - Danışıqlarda "dostluq ruhunun" yaradılması
  - Daha yüksək statuslu insanlara istinad etmək
  - Mərkəz tərəfindən razılaşmaların bəyənilməsi
- 

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- Təhdidlərdən istifadə olunması
  - Yüksək mütəşəkkillik
  - Bu və ya digər müddəaların əlaqələndirilməsinin və təsdiqinin mürəkkəb proses olması
  - İjtimai rəyə qarşı həssas münasibət
  - Mürəkkəb və mübahisəli məsələlərin həllində vasitəçilərdən istifadə edilməsi
- 

Sual: Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil. (Çəki: 1)

- Səriştəliliyin aşağı səviyyədə olması
  - Çalışqanlıq
  - Üzdə səmimiliyin nümayiş etdirilməsi
  - Peşəkarlıq
  - Eqosentrizm (ifrat xudbinlik)
- 

Sual: Kommersant hansı peşəkar davranış vərdişlərinə malik olmalıdır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İşgüzar söhbətlərin aparılması qaydası
- İşgüzar yazışma və telefon danışıqları aparmaq qaydası
- Nitqə, danışığa olan tələblər, işgüzar protokolları bilmək

Təqdim olunma və tanışlıq qaydası

---

Sual: İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması

Dəvətnamələrin paylanması, otağın hazırlanması

Qonaqların stol arxasında yerləşdirilməsi planının tərtib olunması

Qəbulun növünün seçilməsi

---

Sual: İşgüzar danışıqlara hazırlıq neçə aparılmalıdır? (Çəki: 1)

Məzmunja və təşkilati hazırlıq

Məzmunja hazırlıq

Təşkilati hazırlıq

Danışıqların yerini müəyyən etməklə

Müzakrəyə çıxarılaacaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə

---

Sual: Danışıqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəljədən razılaşıdırılmalıdır? (Çəki: 1)

2-3 gün əvvəljədən

1-2 gün əvvəljədən

3-4 gün əvvəljədən

4-5 gün əvvəljədən

5-10 gün əvvəljədən

---

Sual: İşgüzar danışıqlara neçə dəqiqədən çox gejkmək nəzakət qaydalarını ciddi pozmaq hesab olunur? (Çəki: 1)

15 dəqiqədən çox

20 dəqiqədən çox

25 dəqiqədən çox

10 dəqiqədən çox

5 dəqiqədən çox

---

Sual: İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrini aid etmək olar? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

- Danışıqların gedişatı barədə təkliflər
  - Öhdəliklərin tam təfsilatı ilə izahı
  - Fikir ayrılığı yaranarsa, onun həlli yollarının tapılması və danışıqların başa çatması
  - Salamlaşmaq, təqdim etmək və sövdələşmənin xarakterinə giriş vermək
- 

Sual: Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
  - Əmtəələrin almaq hüququnun olması
  - Lisenziyanın olması
  - Əmtəələrin dəyərinin ödənilməsi imkanlarının olması
  - Partnyorunuzun sizin əmtəələrə tələbatının olub-olmadığı
- 

Sual: Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır? (Çəki: 1)

- Partnyorunuza əməkdaşlığa hazır olduğunuzu nümayiş etdirin
  - Nə söyləməli olduğunuzu dəqiqləşdirin
  - Özünüzü təqdim edin
  - Sövdələşmənin xarakterini açıqlayın
  - Dialoqa girin
- 

Sual: Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır? (Çəki: 1)

- Xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
  - Danışıqların pis hazırlanması
  - Danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi
  - Nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövjudluğu
  - Başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması
- 

Sual: Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil. (Çəki: 1)

- Çıxıb getmə
- Tələblərin şişirdilməsi
- Şəxsi mövqeyində yanlış aksentlərin qoyulması
- Blef

Susmaq

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün ona edilən təhdidlər və təzyiqlər aşağıdakı formalarda reallaşdırıla bilər. (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- Danışıqların kəsilmə biləcəyinə işarə vurmaq
- Güj nümayiş etdirmək
- Ultimatum vermək

### **BÖLMƏ: 1103**

Ad	1103
Suallardan	3
Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kommersiya danışıqlarında mövqenin təqdim edilməsi mərhələlərinin düzgün ardılığını müəyyən edin. (Çəki: 1)

- Qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi-konsepsiyaların müzakirəsi-maraqların əlaqələndirilməsi-razılaşmaların hazırlanması
- Konsepsiyaların müzakirəsi- qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi- razılaşmaların hazırlanması- maraqların əlaqələndirilməsi
- Razılaşmaların hazırlanması- qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi- maraqların əlaqələndirilməsi
- Qarşılıqlı maraqların müəyyən edilməsi- razılaşmaların hazırlanması- maraqların əlaqələndirilməsi- konsepsiyaların müzakirəsi
- Maraqların əlaqələndirilməsi- konsepsiyaların müzakirəsi-qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi razılaşmaların hazırlanması

Sual: Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın. (Çəki: 1)

- Səmərəlilik, anlaşılma, ünsiyyət, ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək, opponentin baxışlarını qəbul etmək, doğruluq
- Tamahkarlıq, səmərəlilik, yalançılıq, anlaşılma, ünsiyyət, doğruluq
- Yalan məlumatların təqdim edilməsi, səmərəlilik, tamahkarlıq, ünsiyyət, anlaşılma, doğruluq

- Ədavət, səmərəlilik, yalançılıq, doğruluq, opponentin baxışlarını qəbul etmək, ünsiyyət
- İrrasionallıq, doğruluq, ünsiyyət, anlaşılma, yalançılıq, ədavət

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil. (Çəki: 1)

- Vaxtı uzatma
- Tələblərin son dəqiqədə irəli sürülməsi
- Problemin mürəkkəbliyinin tədrijən artırılması
- Problemin ayrı-ayrı tərkib hissələrinə bölünməsi
- Paketləşdirmə

### **BÖLMƏ: 1201**

Ad	1201
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar? (Çəki: 1)

- Müqavilənin müddətinin uzadılması
- Müqavilənin işlənilib hazırlanması
- Müqavilənin göndərilməsi
- Müqavilənin qeydiyyatata alınması
- Müqavilənin ləğvi

Sual: Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər? (Çəki: 1)

- Mövsümi, birdəfəlik, ikiillik, birillik, beşillik, üçillik və qısa müddətli
- İkiillik, birillik
- Mövsümi, birdəfəlik
- Beşillik, üçillik
- Qısa müddətli, mövsümi

### **BÖLMƏ: 1202**

Ad	1202
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır? (Çəki: 1)

- Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?
- Danışıqları sürətləndirmək
- Görüşləri təşkil etmək
- Ofertaya cavab vermək
- Reklamasiyaya cavab vermək

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nə vaxt bağlanmış sayılır? (Çəki: 1)

- Satıcının alıcıya kassa və ya əmtəə çekini malın dəyərinin ödənilməsini təsdiq edən sənədi təqdim etdiyi andan
- Alıcının malın çeşidini müəyyən etdiyi andan
- Alıcının malı piştaxtadan götürdüyü andan
- Mallar haqqında məlumatlar alıcıya təqdim edildikdə
- Mallar haqqında informasiya şifahi şəkildə verildiyi andan

Sual: Pərakəndə satış zamanı alıcıya təqdim olunan əmtəə çekində nələr göstərilir? (Çəki: 1)

- Satıcının adı, voinin nömrəsi, malın adı, ştrix kodu, qiyməti, ödəmə məbləği, tarix və saat
- Satıcının adı və ünvanı
- Malın miqdarı və qiyməti
- Malı istehsal edənin ünvanı
- Malın istehsal olunma tarixi

Sual: Pərakəndə satış alqı-satqı müqaviləsi bağlanarkən nəyi etmək qadağandır? (Çəki: 1)

- Bir şəxsə nisbətən digərinə üstünlük vermək
- Alıcını məlumatlandırmaq
- Malın keyfiyyət göstəriciləri haqqında informasiya təqdim etmək

- Malın istehsalçısı haqqında məlumat vermək
  - Son istifadə müddəti haqqında məlumat vermək
- 

Sual: Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neyə olmalıdır? (Çəki: 1)

- Öz işinə onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməlidir
  - Öz işinə inamlı, bəjarıqlı olmalıdır
  - Texnikanı, təhsili qiymətləndirən kommertiya vərdişləri olmalıdır
  - Rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən bəjarıqlı mütəxəssis olmalıdır
  - Öz işinin son nətişisini tam mənəsi ilə anlamalı
- 

Sual: Texniki məlumata nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- Razılaşıma
  - Elmi-tədqiqat layihəsi
  - İnformasiya prosesi
  - Sorğu
  - Patent ərizəsi
- 

Sual: Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır? (Çəki: 1)

- Yarmarka direktoruğu
  - Yarmarka ümumi ijlasi
  - Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
  - Yarmarka komitəsi
  - Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- 

Sual: Kommertiya sənədi olan alqı-satqı müqavilələrinin həyata keçirilməsi-nin normativ hüquqi bazası nədir? (Çəki: 1)

- Azərbaycan Respublikasının Mülki Məjəlləsi
  - Azərbaycan Respublikasının Əmək Məjəlləsi
  - Azərbaycan Respublikasının Vergi Məjəllə
  - Müəssisələr Haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu
  - Sahibkarlıq Fəaliyyəti Haqqında AR Qanunu
-

Sual: Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Müqavilə bağlayan tərəflərin tam adı, ijra müddəti və malın göndərilməsi qaydaları
- Göndərilən malın kəmiyyət, çeşidi, keyfiyyəti və qablaşdırılması
- Malın qiymətləri, hesablaşma qaydaları və əmlak məsuliyyəti
- Müqavilənin imzalandığı tarix

### **BÖLMƏ: 1203**

Ad	1203
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir? (Çəki: 1)

- Alqı-satqı müqaviləsi ümumi müqavilədir
- Birdəfəlik müqavilədir
- Uzunmüddətli müqavilədir
- Mövsümi bağlanan müqavilədir
- Birillik müqavilədir

Sual: Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nəyin əsasında bağlanıla bilər? (Çəki: 1)

- Satıcı tərəfindən təklif edilmiş mal nümunəsi ilə tanış olması əsasında
- Malın göndərilməsi ilə
- Malın qablaşdırılması ilə
- Malın quraşdırılması ilə
- Texniki göstəriciləri təqdim etməsi ilə

Sual: Alıcı alqı-satqı müqaviləsinin hansı şərtlərinin pozulmasına görə bildiriş verməlidir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Çeşid
- Keyfiyyət



Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə

Miqdar

---

Sual: Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir? (Çəki: 1)

Əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtlı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir

Əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir

Əmlak sanksiyası malgöndərəne tətbiq olunur

Alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir

Əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tətbiq edilir

---

Sual: Ödəniş tapşırığı nədir? (Çəki: 1)

Hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamdır

Xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır

Pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır

Xüsusi hesab açılması barədə bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır

Səhmdar cəmiyyətə kapital kimi müəyyən

---

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

Tərəf müqabilini sıxışdırmaq daha çox mənfəət əldə etmək məqsədilə təkbaşına fəaliyyətə jan atmaq

Aydın və qısa danışmış, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək

Tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq

Anjaq faktlara əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək

Mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək

---

Sual: Reklamasiyaya javab hansı formada göndəlirir? (Çəki: 1)

Yazılı

Şifahi

Telefonla

Teleqramla

Bütün javablar doğrudur

### **BÖLMƏ: 1301**

Ad	1301
Suallardan	7
Maksimal faiz	7
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir. (Çəki: 1)

- Öz məqsədinə istənilən yolla nail olmaq
- Məqsədlərin və maraqların əlaqələndirilməsi
- Tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
- Hakimiyyət balansının təmin olunması
- Qarşılıqlı nəzarətin təmin olunması

Sual: İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Məntiqlilik
- Nitqə emosional rəng vermək
- Sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət etmək
- Bilgilik

Sual: İşgüzar danışıqların aparılması qaydalarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Mübahisələrə deyil, yalnız faktlara istinad etmək
- Xırda detallara meyilli olmamaq
- Aqressiv tərəf-müqabilləri ilə görüşdə münaqişələrdən qaçmaq
- Fikrinizi qısa və mahiyyət etibarilə bildirmək

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var? (Çəki: 1)

- 4

- 2
- 3
- 1
- 5

---

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İnteqrasiya metodu
- Bərabərləşdirmə metodu
- Kompromis metod
- Dəyişkən metod

---

Sual: Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər: (Çəki: 1)

- Çərşənbə axşamı, çərşənbə, jümə axşamı
- Bazar ertəsi, çərşənbə, jümə
- Çərşənbə axşamı, jümə axşamı, jümə
- Bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə
- Çərşənbə, jümə axşamı, jümə

---

Sual: Danışıqlarda istifadə olunan üsullar: (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Qəsdən aldatma
- Məqsədlərin şübhəliliyi
- Səlahiyyətlərin qeyri-müəyyənliyi
- Danışıqların aparılması üçün qəsdən əlverişsiz yerin seçilməsi

---

### **BÖLMƏ: 1302**

Ad	1302
Suallardan	21
Maksimal faiz	21
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məjmusu adlanır. (Çəki: 1)

- Danışıqların texnologiyası
  - Danışıqların taktikası
  - Danışıqlar prosesi
  - Danışıqların mərhələsi
  - Danışıqların aparılması üçün
- 

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində opponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyyə olunmur. (Çəki: 1)

- Ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
  - Tərəfdaşı mövqeyinin düzgün olmadığına inandırmağa jəhd etməmək
  - Tərəfdaşın güzəştini onun zəifliyinin göstəriji kimi qəbul etməmək
  - Opponentə diqqətlə qulaq asmamaq
  - Opponentin sözünü kəsməmək
- 

Sual: Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir. (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - İnformasiya (məlumat) funksiyası
  - Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
  - Requlyativ (tənzimləyiji) funksiya
  - Nəzarət funksiyası
- 

Sual: Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır. (Çəki: 1)

- Sublimasiya
  - Proyeksiya
  - Komplektasiya
  - Assimilyasiya
  - Kompensasiya
- 

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aiddir. (Çəki: 1)

- Təjribədə yoxlanılmış nəticələr

- Şəxsi xarakterli dəlillər
  - Təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
  - Tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi
  - Analogiyalar və qeyri-səjiyyəvi nümunələr
- 

Sual: Kommersiya danışıqları iştirakçılarının danışıqların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir. (Çəki: 1)

- Qətiyyətsizlik
  - Yüksək mənəvi keyfiyyətlər
  - Əsəb-psixi sabitlik
  - Peşəkarlıq
  - Korporativlik hissi
- 

Sual: Kommersiya danışıqları prosesində tərəfdaşın tətbiq etdiyi neqativ üsullara aid deyil. (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - Qərəzli yalan
  - Mərəmlərin şübhəliliyi
  - Danışıqlar üçün qəsdən yararsız yer seçilməsi
  - Qeyri-müəyyən səlahiyyətlər
- 

Sual: Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur? (Çəki: 1)

- İşgüzar danışıq
  - Təbrik nitqi
  - Danışıqlar
  - Mübahisə
  - Düzgün javab yoxdur
- 

Sual: Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər? (Çəki: 1)

- Danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
- Fikirlərinizi qısa və aydın arqumentləşdirmək
- Partnyora qarşı istiqamətlənmə

"mən" sözündən ehtiyatla istifadə etmək

Faktlara istinad etmək

---

Sual: İşgüzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək

Əsassız vədlərdən çəkinmək

Boş sözlərdən çəkinmək

Fikirləriniz qısaja arqumentləşdirmək

---

Sual: İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər? (Çəki: 1)

Bütün javablar doğrudur

Düzgünlük

Aşkarlıq

Qarşı tərəfə hörmət

Tam səmimilik

---

Sual: İşgüzar danışıqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir? (Çəki: 1)

Öz məqsədlərinə əks tərəfin hesabına və ya aldatmaq yolu ilə nail olmaq

Aşkarlıq

Qarşı tərəfə hörmət

Düzgünlük

Tam səmimilik

---

Sual: Kommersiya işində təklif (oferta) alijiyə nə vaxt göndərilə bilər? (Çəki: 1)

Alijinin və satijinin təşəbbüsü ilə

Alijinin təşəbbüsü ilə

Satijinin təşəbbüsü ilə

İdxalçının təşəbbüsü ilə

İxratçının təşəbbüsü ilə

---

Sual: Reklamasiyaya javab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İddia tam və ya qismən qəbul olunduğu halda əgər pul ödənişi tələb olunmursa, onda onun təmin olunması müddəti və üsulu göstərilir
- Pul ödənişi zamanı qəbul olunmuş məbləğ və ödəniş tapşırığının nömrəsi və tarixi göstərilir
- Əgər iddia tam və ya qismən rədd edilərsə, onda imtinanı əsaslandıran normativ aktlara və digər sənədlərə istinad edərək imtinanın səbəbləri göstərilir
- Əgər qəbul olunmazsa, iddianın baxılmaq üçün qəbul olunduğu barədə informasiya verilir
- 

Sual: İşgüzar münasibətlərin qurulması, müqavilələrin bağlanması, mübahisəli məsələlərin həll edilməsi və ya onların həllinə konstruktiv yanaşılması məqsədi ilə öz təşkilatlarından zəruri səlahiyyətlər alan həmsöhbətlər arasında işgüzar ünsiyyət forması adlanır? (Çəki: 1)

- İşgüzar danışıqlar
- İşgüzar müqavilə
- İşgüzar söhbət
- İjlas
- Açıq çıxış
- 

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Danışıqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
- Danışıqlar daha konkret xarakter daşıyır
- Danışıqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur
- Danışıqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
- 

Sual: İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir: (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- Həmsöhbətin diqqətini jəlb etmək
- Həmsöhbəti maraqlandırmaq
- Həmsöhbəti inandırmaq
- Həmsöhbətin şübhələrini dağıtmaq və qəti qərar qəbul etmək
- 

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir? (Çəki: 1)

- Mۇnasibەtlەrin inkişafı namınə güzəştə gedirlər
- Qarşılarna nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- Qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- Danışıklarda iştirak edən qarşı tərəfə inanmırlar
- Özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıkların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil? (Çəki: 1)

- Tərəfdaşları təhdid etmək
- Mۇnasibەtlەrin inkişafı namınə güzəştə getmək
- Razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək
- Mehribanlıq
- Tərəfdaşlara inanmaq

Sual: İşgüzar danışıkların təşkili nəzərdə tutur: (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
- İşgüzar danışiq üçün vaxtın müəyyən edilməsi
- Danışıkların aparılması üçün yerin seçilməsi
- İştirakçılarnın sayının müəyyən edilməsi
- Məlumatın toplanması və işlənməsi

Sual: Danışıklar aparılmasının “pozitiv tijarət” adlanan metodunu nə xarakterizə edir? (Çəki: 1)

- Cüzi vaxt itkisi
- Tərəflər sonradan müəyyən ardijillıqla güzəştə getdikləri mövqeləri tuturlar
- Nəticələrin əvvəljədən müəyyən edilməsinin qeyri-mümkünlüyü
- Çoxlu vaxt itkisi
- Tərəfdaşlarla mۇnasibەtlərin korlanması imkanı

### **BÖLMƏ: 1303**

Ad	1303
Suallardan	15
Maksimal faiz	15
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>



Sual: İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir? (Çəki: 1)

- Prinsipial metod
- Sərt metod
- Mövqe metodu
- Yumşaq metod
- Düzgün javab yoxdur

Sual: İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil? (Çəki: 1)

- Tərəflər mübahisə və münaqişələrdən uzaq olmağa çalışırlar
- Tərəflər əvvəldən həddən artıq sərt mövqe tuturlar
- Sərt yanaşma metodu nadir hallarda səmərəli olur
- Bu metod müxtəlif hiylələr üçün əlverişli zəmin yaradır
- Gərginliyə səbəb olur

Sual: Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin: (Çəki: 1)

- Söhbətin başlanması – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması
- Dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması – informasiya mübadiləsi – danışıqların başa çatması
- Söhbətin başlanması - danışıqların başa çatması – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi
- Qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – söhbətin başlanması – danışıqların başa çatması – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – informasiya mübadiləsi
- İnformasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – söhbətin başlanması – danışıqların başa çatması

Sual: Danışıqlar aparmaq nə vaxt asan olur? (Çəki: 1)

- Başınızda və kağız üzərində müxtəlif variantlar olduqda
- Sövdələşmənin xarakterinə giriş verdikdə
- Faktlara istinad etmək
- Öz təkliflərinizi və öhdəliklərinizi tam təfəsilatı ilə izah etdikdə
- Sizin əmtəələrə tələbatın olub-olmadığını bildikdə

---

Sual: Danışıqlar zamanı yeri görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır? (Çəki: 1)

- Yeni görüşün dəqiq yerini və vaxtını təklif etmək
  - Görüşün təşkil ediləcəyi yeri əlverişli seçmək
  - Görüşə heç kimin mane olmamasını təmin etmək
  - Görüşdə iştirak edənlərin tərkibini müəyyən etmək
  - Görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələləri razılaşdırmaq
- 

Sual: Danışıqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nəticə əldə etmək olmaz? (Çəki: 1)

- Ekspromtluq şəkildə danışıqlar aparıldıqda
  - Söyləməli olduğunu dəqiq qərarlaşdırıldıqda
  - Danışıqların bşlanğıjına dah çox reaksiya variantları olduqda
  - Müsbət javaba hazır olduqda
  - Qabaqjadan telefon danışıqları olduqda
- 

Sual: Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir. (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur
  - "mübarizədən çəkilmək və ya kənara çıxmaq" üsulu
  - Yubatma üsulu
  - Tələblərin şişirdilməsi üsulu
  - Tələblərin son dəqiqədə irəli sürülməsi üsulu
- 

Sual: İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz? (Çəki: 1)

- Oturajaq yerlərinin sayının az olması
  - Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
  - Qəbul növünün seçilməsinə
  - Qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı
  - Stolun servisləşdirilməsi, qonaqlara xidmət, sağlıq və nitqlərin hazırlanması
- 

Sual: İşgüzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosfərə təsir göstərən amillər hansılardır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur

- Görüşün təşkil ediləjəyi yerin rahat olması
  - Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması
  - Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması
  - Görüşün təşkil ediləjəyi yerin əlverişli olması
- 

Sual: Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandımağa kömək edən güclü arqumentə aid deyil. (Çəki: 1)

- Əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar
  - Dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və onlardan irəli gələn mülahizələr
  - Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
  - Təjribədə yoxlanılmış nəticələr
  - Hadisələrin şahidlərinin ifadələri
- 

Sual: Kommersiya danışıqları iştirakçıların maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər. (Çəki: 1)

- Tərəflər problemin həllinə istiqamətlənmişlər
  - Tərəflər arasında münasibətlər pisdır
  - Tərəflər arasında gizli münasibətlər mövjudur
  - Tərəflər öz məqsədlərini korreksiya (təshih) etməyə hazır deyillər
  - Tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq, öz mənafeələrini güdürlər
- 

Sual: Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil. (Çəki: 1)

- Mövqenin neytrallaşdırılması
  - Mövqenin açılması
  - Mövqenin bağlanması
  - Mövqelərdə ümumiliyin qeyd edilməsi
  - Mövqələrin müxtəlifliyinin qeyd edilməsi
- 

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarında qarşılıqlı fəaliyyətin dörd əsas qaydasına aid deyil. (danışıqlarda razılaşmaya nail olmanın dörd pilləli metodu) (Çəki: 1)

- Yalnız öz mənafeyinin güdülməsi
- İnsanın problemdən ayrılması

- Diqqətin mövqelər üzərində deyil, maraqlar üzərində jəmləşdirilməsi
- Hər iki tərəfi razı salan variantların öyrənilməsi
- Obyektiv meyarların tapılması

Sual: Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir. (Çəki: 1)

- Təhrif edilmiş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- Qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- Təjribədə yoxlanılmış nəticələr
- Ekspertlərin rəyi
- Hadisələrin şahidlərinin ifadələri

Sual: Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil. (Çəki: 1)

- Dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və mülahizələr
- Əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar
- Təhrif olunmuş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- Qüvvəsini itirmiş qərarlar
- Saxta bəyanatlar və ifadələr

### **BÖLMƏ: 1401**

Ad	1401
Suallardan	8
Maksimal faiz	8
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: İşgüzar məktublara javabı neçə gündən ge j olmayaraq göndərmək tələb olunur? (Çəki: 1)

- Beş gündən ge j olmayaraq
- İki gündən ge j olmayaraq
- On gündən ge j olmayaraq
- Bir gündən ge j olmayaraq
- Bir aydan ge j olmayaraq

Sual: İşgüzar telefon danışmaları zamanı telefon əlaqəsi kəsilsə, kim zəng etməlidir? (Çəki: 1)

- Zəng edən tərəf
  - cavab verən tərəf
  - Zəng edən tərəf gözləməlidir
  - cavab verən tərəf gözləməlidir
  - Heç biri zəng etməməlidir
- 

Sual: Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir? (Çəki: 1)

- Satıcı tərəfindən alıcıya
  - Alıcı tərəfindən satıcıya
  - İstehlakçı tərəfindən istehsalçılara
  - Hüquqi şəxs tərəfindən fiziki şəxsə
  - Fiziki şəxs tərəfindən hüquqi şəxsə
- 

Sual: Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır? (Çəki: 1)

- Dəvətnamədə
  - Məktubda
  - Sorğuda
  - Təklifdə
  - Tapşırıqda
- 

Sual: Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur: (Çəki: 1)

- Eyni ilə aqressiv cavabı
  - Müştərinin fikirlərini diqqətlə dinləməyi
  - Təxribata uymamağı
  - Həmin müştəriyə rəğbət və anlayışlıq ifadə etməyi
  - Müştəriyə hörmətli münasibət
- 

Sual: Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapır? (Çəki: 1)

- Dəvətnamədə
- Teleqamda
- Sorğuda

Məktubda

Təklifdə

---

Sual: Reklamasiya – kommersiya sənədi olub, müqavilənin hansı şərtləri pozulduqda təqdim olunur? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Əmtəələrin keyfiyyətinə görə
- Göndərilmə müddətinə görə
- Qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə
- Əmtəələrin sayına görə
- 

Sual: Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Normativ aktlara və sənədlərə istinad edərək sübut, dəlillər
- İddia təqdim edən tərəfin konkret tələbləri
- Əmtəənin dəyişdirilməsi və qiymətinin ujuşlaşdırılması, müqavilənin pozulması, itkilərin ödənilməsi
- İddianın təqdim olunmasına əsasən
- 

### **BÖLMƏ: 1402**

Ad	1402
Suallardan	17
Maksimal faiz	17
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

---

Sual: Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnən məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır: (Çəki: 1)

- Danışıqlar
- Müsahibə
- Məruzə
- Təbrik nitqi
- Məlumat xarakterli nitq
-

Sual: Oferta-kommersiya sazişi bağlamaq haqqında təklif olub özündə nəyi əks etdirir? (Çəki: 1)

- Çeşid, kəmiyyət, qiymət, göndərmə müddətləri və tərəflərin məsuliyyəti, təhvil və təslim qaydaları
  - Malların göndərmə formaları, ödəniş qaydaları
  - Çeşidi və qiyməti
  - Malların qablaşdırılması və ödəniş formaları
  - Tərəflərin məsuliyyəti
- 

Sual: Cərimə nədir? (Çəki: 1)

- Mövjud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
  - Mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
  - Bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
  - Satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur
  - Malın miqdarı az olduqda
- 

Sual: Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

- Danışıqların tez başa çatması məqsədi ilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
  - Salamlaşma
  - Öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
  - Dialoq, söhbətin başa çatması
  - Təqdim etmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- 

Sual: Sorğu nədir? (Çəki: 1)

- Kommersiya sənədi olub, əmtəələr haqqında məlumatın və göndəriş barədə alijının satıya, idxalçının ixrajaçıya mürəjətdir
  - Özündə satıjının alijiyə mürəjətini əks etdirən kommersiya sənədidir
  - Özündə istehsalçının alijiyə mürəjətini əks etdirən işgüzar protokoldur
  - Özündə istehsalçının alijiyə mürəjətini əks etdirən müqavilədir
  - İstehsalçının alijiyə göndərdiyi tələbnamədir
- 

Sual: Ciddi ofertalar nədir? (Çəki: 1)

- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alijiyə göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alijiyə göndərilir

- Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir
  - Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alijılara göndərilir
  - Bütün alijılara göndərilir
- 

Sual: Ciddi ofertin müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi? (Çəki: 1)

- Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilməz
  - Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini dəyişə bilər
  - Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini dəyişə bilər
  - Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini geri götürə bilməz
  - Ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini həm geri götürə bilər, həm də dəyişə bilər
- 

Sual: Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər? (Çəki: 1)

- Ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlığa göndərilir
  - Bütün alijılara göndərilir
  - Məhdud sayda alijılara göndərilir
  - Qeyri-məhdud sayda alijılara göndərilir
  - Bir alijiyaya göndərilir
- 

Sual: Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərqlər var? (Çəki: 1)

- Sərbəst ofertlər qeyri-məhdud sayda potensial alijılara göndərilir və özündə digər göstərijilərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
  - Sərbəst ofertlər bütün alijılara göndərilir
  - Sərbəst ofertlər məhdud sayda alijılara göndərilir
  - Sərbəst ofertlər bir alijiyaya göndərilir
  - Alıcı tərəfindən satıcıya göndərilir
- 

Sual: "Varrant" şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satıcıya nə vaxt verilir? (Çəki: 1)

- Varrant şəhadətnaməsi satıcı əmtəənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtəənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
- Satıcı əmtəəni birca anbarına təhvil verdikdə
- Satıcı əmtəənin sığorta haqqını ödədikdə
- Satıcı əmtəənin anbar xərjlərini ödədikdə



Satılı əmtəənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə

---

Sual: "Əmtəə bircaları və birca ticarəti haqqında" qanun nə vaxt qəbul edilib? (Çəki: 1)

- 2000-ci ildə
- 2001-ci ildə
- 2002-ci ildə
- 2003-cü ildə
- 2005-ci ildə
- 

Sual: İşgüzar məktub neçə səhifədən çox olmamaq şərti ilə tərtib olunur? (Çəki: 1)

- İki səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- Beş səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- Altı səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- Yeddi səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- On səhifədən çox olmamaq şərti ilə
- 

Sual: İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur? (Çəki: 1)

- İşgüzar məktubun mətni iki hissədən ibarət tərtib olunur
- İşgüzar məktubun mətni bir hissədən ibarət tərtib olunur
- İşgüzar məktubun mətni üç hissədən ibarət tərtib olunur
- İşgüzar məktubun mətni bir neçə hissədən ibarət tərtib olunur
- İşgüzar məktubun mətni dörd hissədən ibarət tərtib olunur
- 

Sual: İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır? (Çəki: 1)

- İşgüzar məktub iki nüsxədə yazılır və sədr tərəfindən imzalanır
- İşgüzar məktub bir nüsxədə yazılır və hazırlayan tərəfindən imzalanır
- İşgüzar məktub üç nüsxədə yazılır və firma nümayəndəsi tərəfindən imzalanır
- İşgüzar məktub firmanın əməkdaşı tərəfindən imzalanır
- İşgüzar məktub katiblik tərəfindən imzalanır
- 

Sual: İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır? (Çəki: 1)

- Bütün javablar doğrudur

- İndeks
- Sorğu sənədinin tarixi
- Sorğu sənədinin nömrəsi
- Tarix

Sual: İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər? (Çəki: 1)

- Bütün cavablar doğrudur
- Firma və şirkətlərə
- Müəssisə və şirkətlərin struktur bölmələrinə
- Konkret vəzifəli şəxslərə
- Müəssisə və təşkilatlara

Sual: Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərəkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı neçə göstərməlidir? (Çəki: 1)

- Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda
- Müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönük halda
- Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda
- Müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda
- Müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda

### **BÖLMƏ: 1403**

Ad	1403
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur? (Çəki: 1)

- Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur
- Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur
- Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur

---

Sual: Satiji müqavilədə göstərilən miqdardan az mal göndərildikdə iddia neyə təmin olunur? (Çəki: 1)

- Satiji qalan malları göndərməklə yanaşı malın qiymətini aşağı salmaqla
  - Malın qalan hissəsini alijıya göndərməklə
  - Malın qiymətini azaltmaqla
  - Müqavilənin şərtlərini dəyişdirməklə
  - Müqaviləni ləğv etməklə
- 

Sual: İşgüzar məktubun həjmi nə qədər olduqda başlıq yazılması tələb olunmur? (Çəki: 1)

- İşgüzar məktubun həjmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
  - İşgüzar məktubun həjmi 6-8 sətirdən çox olmadıqda
  - İşgüzar məktubun həjmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
  - İşgüzar məktubun həjmi 10-12 sətirdən çox olmadıqda
  - İşgüzar məktubun həjmi 12-14 sətirdən çox olmadıqda
- 

Sual: İşgüzar məktubu göndərənənin soyadı və telefon nömrəsi rekvizit blankının hansı hissəsində qeyd olunur? (Çəki: 1)

- Blankın sol aşağı künjündə
  - Blankın sol aşağı künjündə
  - Blankın sol yuxarı künjündə
  - Blankın sağ yuxarı künjündə
  - Blankın ortasında
- 

Sual: İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur? (Çəki: 1)

- Məktubda həm xahiş, həm də bildiriş kimi bir neçə məsələyə toxunduqda
  - Xahişlə bağlı məsələyə toxunduqda
  - Bildirişlə bağlı məsələyə toxunduqda
  - Bir məsələ ilə bağlı olduqda
  - İmtina ilə bağlı olduqda
- 

Sual: Real əmtəənin alqı-satqısı birca sövdələşməsi olub nəyi nəzərdə tutur? (Çəki: 1)

- Sövdələşmələrdən dərhal sonra əmtəənin mütləq satışını həyata keçirməklə mülkiyyət hüququ verən sənədləri təqdim etməklə

- Fiziki mövjud olmayan əmtənin alqı-satqısı üçün sövdələşmələr aparmaq
- Əmtənin qiymətini razılaşdırmaq
- Əmtənin göndərilmə şərtini razılaşdırmaq
- Əmtənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq

Sual: Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışdır? (Çəki: 1)

- İstehsal olunmayan və ya sövdələşmə anında fiziki baxımdan mövjud olmayan əmtəələrin satışdır
- Sövdələşmə vaxtında mövjud olan əmtəələrin satışdır
- Birca anbarında mövjud olan əmtənin satışdır
- Əmtəələrin topdan satışı üçün sövdələşmədir
- Əmtəələrin göndərilmə sənədidir

Sual: Məktubun mətn başlığı neçə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin. (Çəki: 1)

- Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...
- Dəyişiklik haqqında..., yaranma haqqında
- Dəyişiklik haqqında
- Dəyişiklik haqqında..., tətbiqetmə haqqında
- Yaranma haqqında..., tətbiqetmə haqqında...

Sual: Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər? (Çəki: 1)

- Həcmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
- Həcmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
- Həcmi 2-3 sətirdən çox olmadıqda
- Həcmi 7-8 sətirdən çox olmadıqda
- Həcmi 5-6 sətirdən çox olmadıqda

### **BÖLMƏ: 1501**

Ad	1501
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	2 %

Sual: Daxili lizinq nədir? (Çəki: 1)

- müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir
  - bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
  - müəyyən sayda əmtəənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
  - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
  - malların AR-nən gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
- 

Sual: Beynəlxalq lizinq nədir? (Çəki: 1)

- bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
  - bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
  - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
  - malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
  - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- 

Sual: Lizinq nədir? (Çəki: 1)

- bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
  - əmlakın əldə edilməsi və onun lizinq müqaviləsi əsasında müəyyən ödəniş haqqı ilə müəyyən müddətə və müqavilədə nəzərdə tutulmuş müəyyən şərtlərlə, lizinq alanın əmlakı almaq hüququ əsasında fiziki və hüquqi şəxslərə icarəyə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyətinin bir növüdür
  - bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
  - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
  - qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- 

Sual: Faktoring nədir? (Çəki: 1)

- maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir
- birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı

## **BÖLMƏ: 1502**

Ad	1502
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Qaytarılan lizinq nədir? (Çəki: 1)

- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- maliyyə lizinqinin bir növüdürki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan neqdsiz hesablaşma sistemidir
- Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir

Sual: Operativ lizinq nədir? (Çəki: 1)

- maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə

Sual: Lizing iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir? (Çəki: 1)

- lisenziyalaşmaya
  - birbaşa investisiyaya
  - tollinq
  - müştərək müqavilələrə
  - podrat istehsalına
- 

Sual: Faktoring firmanın vəzifəsi nədir? (Çəki: 1)

- maliyyə lizinginin bir növüdür. Bu zaman lizing predmetinin satıcısı eyni zamanda lizingalan qismində də iştirak edir
  - faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
  - maliyyə lizinginin ehtiva bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir
  - müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
  - müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- 

Sual: Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır? (Çəki: 1)

- xayriq, kenting, strateji alyanslar, holdinqlər
  - çerter, bankinq, Forfeyting, konqlomerat
  - Çerter, Xayriq, Lizing
  - Konsaltinq, Lizing, Faktoring
  - Forfeyting, çerter, xayriq
- 

Sual: Lizing sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər? (Çəki: 1)

- Azərbaycan respublikasının rezidentləri, qeyri rezidentləri
  - fərdi və fiziki şəxslər
  - Azərbaycan respublikasının rezidentləri və digər şəxslər
  - Azərbaycan respublikasının qeyri rezident və digər şəxslər
  - sahibkarların iri bazar subyektləri
- 

Sual: Orta müddətli lizing hansı lizingdir? (Çəki: 1)

- 1 ildən - 5 ilə qədər
- il yarımından - 3 ilə qədər

- 2 ildən - 3 ilə qədər
- 1 ildən - 3 ilə kimi
- 3 ildən - 5 ilə qədər

Sual: Azərbaycan respublikası "Lizinq xidməti haqqında qanun" nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

- 15 may 2005
- 01 aprel 2003
- 22 yanvar 2002
- 29 noyabr 1994
- 28 noyabr 1995

Sual: İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir? (Çəki: 1)

- xarici tərəfdaşlığa
- birbaşa investisiyalara
- birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə
- bank işinə
- maliyyə sahəsinə

Sual: Cari lizinq nədir? (Çəki: 1)

- əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur
- malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır
- rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin
- əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir
- idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur

### **BÖLMƏ: 1503**

Ad	1503
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %



Sual: Françayzinq nədir? (Çəki: 1)

- faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- Françayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir
- kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır

Sual: İntestisiya franşizasının əsas məqsədi? (Çəki: 1)

- mənfəət əldə etmək nədir
- ilkin kapitalı itirməmək
- riskin səviyyəsini minimuma endirmək
- investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır

### **BÖLMƏ: 1601**

Ad	1601
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Əmtəə françayzinqi nədir? (Çəki: 1)

- bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktdır
- kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən

istifadə hüququnu başqasına verir

---

Sual: İşgüzar françayzinq nədir? (Çəki: 1)

- onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
  - müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
  - müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
  - kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
  - kommersion kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersion fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- 

Sual: İstehsal françayzinqi nədir? (Çəki: 1)

- françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
  - kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
  - bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
  - onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
  - kommersion kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersion fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- 

Sual: Françayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır? (Çəki: 1)

- françiza, françayzer, operator
  - françiza, françiza müəssisə, investisiya françazası
  - investisiya, birbaşa investisiya
  - françiza, françiza müəssisə, podrat françizası
  - françiza, podrat françizası
- 

Sual: ABŞ-da françayzinq ideyası nə vaxt "topdan satıcı-pərakəndə satıcı" münasibətlərinə istiqamətlənmişdir (Çəki: 1)

- 1960-cı illər
- 1990-cı illər

- 2000-ci illər
- 1912-ci illər
- 1920-cı illər

Sual: ABŞ-da françayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkən verdi? (Çəki: 1)

- 1946 "Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- 1988-"Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- 1898-"Şermanın" qanunu
- 1901 "Sahibkarlıq haqqında" qanun
- 2000 "Biznesin inkişafı haqqında qanun

### **BÖLMƏ: 1602**

Ad	1602
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Fraxt üçün sifariş nədir? (Çəki: 1)

- Nəqliyyat növünü, göndərmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərəninin daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- Əmtəənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- Əmtəəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir
- Sifariş olunan əmtəənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir

Sual: Hesab- faktura (invoice, final invoice): (Çəki: 1)

- Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- Əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir
- Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır
- Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

---

Sual: Konosamentin hansı növləri var? (Çəki: 1)

- Adlı; Orderli; Təqdim edənə; İmtiyazlı
  - Adlı; Orderli; Təqdim edənə
  - Daxili; Xarici
  - Avtomobil; Dəmir yolu; Avio
  - Adlı; Orderli
- 

Sual: Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir? (Çəki: 1)

- Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını
  - Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini
  - Əmtənin daşınacağı nəqliyyat növünü
  - Fors-major şərtlərini
  - Sığortalama şərtlərini
- 

Sual: Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt: (Çəki: 1)

- Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəştdir
  - Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəştdir
  - Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəştdir
  - Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəştdir
  - Satıcılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştdən artıq verilən güzəştdir
- 

Sual: Sənaye xam mallarının alqı- satqısı üçün nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən hazırlanır? (Çəki: 1)

- Milli sahibkarlar ittifaqları
  - Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları
  - Birja komitələri
  - Sahə birlikləri
  - BMT- nin AİK- sı
-

### **BÖLMƏ: 1603**

Ad	1603
Suallardan	1
Maksimal faiz	1
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Müqavilə tərəfləri arasında əlaqə hüquqi cəhətdən nə vaxt bitmiş hesab olunur? (Çəki: 1)

- Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra
- Götürdükleri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra
- Əmtəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
- Əmtə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra
- Əmtənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra

### **BÖLMƏ: 1701**

Ad	1701
Suallardan	10
Maksimal faiz	10
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir? (Çəki: 1)

- mal alış zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
- mövcud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
- satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur
- alıcı və satıcının müəyyən vəziyyətlərdə hər birinə tətbiq olunur

Sual: Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur (Çəki: 1)

- kreditorun tətbiq etdiyi cərimədir
- borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur
- malın alış qiymətinə əlavədir
- borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir

qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur

---

Sual: Keyfiyyət barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir (Çəki: 1)

- çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
  - çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
  - əmtəənin qiymətinin artırılması ilə
  - qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə
  - çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- 

Sual: Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir? (Çəki: 1)

- satıcını alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
  - əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
  - yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
  - gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsi təsdiq edən sənəddir
  - gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- 

Sual: Broker kimdir? (Çəki: 1)

- əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
  - əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanmasında ticarət vasitəçisidir
  - vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
  - tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır
  - Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisionçulardır
- 

Sual: Diler kimdir? (Çəki: 1)

- əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanmasında ticarət vasitəçisidir
  - öz hesabına və öz adından birja və ya ticarət vasitəçiliyini həyata keçirən hüquqi və fiziki şəxsdir
  - vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
  - tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır
  - Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisionçulardır
-

Sual: Müqavilə nədir? (Çəki: 1)

- İki müəsisə arasında aparılan işlərin razılığıdır
- Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır
- İki və daha çox şirkətin bir tərəfli razılaşmasıdır
- İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır
- Heç biri doğru deyil

Sual: İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur? (Çəki: 1)

- İki tərəfli , çox tərəfli
- Bir tərəfli , çox tərəfli
- Natamam, dolğun
- Daimi, mövsümü
- Dövrü, qeyri dövrü

Sual: alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir? (Çəki: 1)

- İki tərəfli
- Çox tərəfli
- Tək tərəfli
- Mövsümü
- Daimi

Sual: malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalar, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində müəyyən edilmişdir? (Çəki: 1)

- 627-645
- 578-645
- 578-583
- 628-644
- 678-649

### **BÖLMƏ: 1801**

Ad	1801
Suallardan	12
Maksimal faiz	12
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

Sual: Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir? (Çəki: 1)

- əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- əmlak sanksiyası mal göndərənə tətbiq olunur
- alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir
- əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur

Sual: Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir? (Çəki: 1)

- tələbin təşkilatın əmtəələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir
- tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgönerənlərdən əhalinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtələrin konkret müddətdə hazırlanıb göndərilməsini tələb edən sənəddir
- sifariş malların ödənilməsi üçün tələbnamə sənədidir
- tələbnamə vasitəçi firmanın öhdəlik sənədidir
- mülki məsələlərin tələblərinə uyğun olaraq sifarişlər hazırlanır, tələbnamələrin isə buna aidiyyəti yoxdur

Sual: Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir? (Çəki: 1)

- vasitəçilərlə alıcı və satıcı arasındakı əlaqədir
- vasitəçi olmadan bilavasitə əmtəə alıcıları və istehsalçıları arasındakı qarşılıqlı əlaqədir
- iki tərəf arasındakı birbaşa uzunmüddətə bağlanmış əks əlaqədir
- borc alanla bank arasında vasitəçi olmadan olan əlaqədir
- alıcı və satıcı arasında bağlanan müqavilə əlaqəsidir

Sual: Mal göndərmə müqaviləsi nədir? (Çəki: 1)

- Malgöndərən və alıcılar arasındakı təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır.
- yükdaşıma şərtlərinin pozulmasına görə tərtib edilən və pozuntunun səbəbkarını iddia bildirən sənəd
- keyfiyyətin, onun keyfiyyət üzrə standartlara və texniki şərtlərə uyğun gəldiyini təsdiq edən sənəd
- satıcının alıcıya müəyyən müddətə, möhlətlə əmtəə əvəzinə verdiyi sənəd
- kommersiya məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd



---

Sual: Uzunmüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir? (Çəki: 1)

- əsasən konkret məqsədləri əhatə edir 5 il müddətini əhatə edir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 5 il müddətini əhatə edir
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ərzaq mallarının satışını həyata keçirir, uzun müddətli olur

---

Sual: Ortamüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir? (Çəki: 1)

- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

---

Sual: Qısamüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir? (Çəki: 1)

- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir
- cari operativ planlaşmadır və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir

---

Sual: Kommertiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
  - ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
  - əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
  - əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
  - istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
-

Sual: Nümunəvi müqavilələr üzrə mübahisə və fikir ayrılıqları hansı qaydada həll olunur? (Çəki: 1)

- qarşılıqlı anlaşma qaydasında
- arbitraj qaydasında
- gömrük orqanlarının həll etməsi qaydasında
- nümunəvi kontraktı hazırlanmış təşkilatın müəyyənləşdirdiyi qaydada
- birja komitələrinin müəyyənləşdirdiyi qaydada

Sual: Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır? (Çəki: 1)

- 36 ay müddətinə
- 24 ay müddətinə
- 12 ay müddətinə
- 48 ay müddətinə
- 6 ay müddətinə

Sual: Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir? (Çəki: 1)

- ofertaya qarşı əks oferta göndərir
- poçt və ya teleqraf vasitəsi ilə satıcıya yazılı şəkildə onu təsdiq etmək barədə cavab göndərir
- müqaviləni imzalayıb geri qaytarır
- əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir
- sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir

Sual: Bir tərəfli müqavilə nədir? (Çəki: 1)

- müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda
- bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
- bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
- bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb etməlidir
- heç biri doğru deyil

## **BÖLMƏ: 1802**

Ad

1802

Suallardan

3

Maksimal faiz	3
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır? (Çəki: 1)

- öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır
- alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
- müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanması vasitəçilik edən firmalardır
- öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır
- öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır

Sual: fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir? (Çəki: 1)

- milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- büdcənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsini və digərinin ləngidilməsi vasitəsi ilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına
- daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına

Sual: Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir? (Çəki: 1)

- məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- çevik qiymətlər əsasında
- tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında
- transfer qiymətlər əsasında
- dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında

### **BÖLMƏ: 1803**

Ad	1803
Suallardan	5
Maksimal faiz	5

Sual: Kredit məktubu (akkreditiv) nədir? (Çəki: 1)

- pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- vekselləri yazan və ödəniş müddəti başa çatan vekselləri ödəmələri öz öhdəsinə götürən şəxsdir
- səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır
- hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdır

Sual: Hesablaşmaların hansı formaları var? (Çəki: 1)

- nəğd və nəğdsiz
- nəğd və daimi
- əmtəə və qeyri maddi
- əmtəə və qiymət
- natural və dəyər forması

Sual: Aksept nədir? (Çəki: 1)

- Tədavülçinin razılığı
- Tədavülçinin narazılığı
- borcun ödənilməsi
- borcun yerində ödənilməsi
- Heç bir cavab doğru deyil

Sual: Nəğdsiz hesablaşma nədir? (Çəki: 1)

- pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- tədiyyədir
- dəyərin dəyişməsidir
- pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır

heç biri doğru deyil

Sual: Klirinq ödənişləri nə vaxt , harada ilk dəfə tətbiq olunub? (Çəki: 1)

1775- Böyük Britaniya

1815-Fransa

1920-Bakı

1728- ABŞ

heç biri doğru deyil

### **BÖLMƏ: 1901**

Ad	1901
Suallardan	11
Maksimal faiz	11
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kommersiya hesabı hansı sənəddir? (Çəki: 1)

satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir

yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir

gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır

Sual: Kreditlə ödəmə nədir? (Çəki: 1)

əmtəənin dəyərinin eyni dəyerdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir

əmtəənin dəyərinin hissə-hissə ödənilməsidir

hesablaşmanın ixracçı tərəfindən idxalçıya verdiyi kommersiya krediti əsasında həyata keçirilməsidir

hesablaşmanın dövlət təminatı verilməklə ödənilməsidir

hesablaşmanın digər firmadan aldığı borc hesabına ödənilməsidir

Sual: Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir? (Çəki: 1)

- satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
  - əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
  - yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
  - gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
  - gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- 

Sual: Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır? (Çəki: 1)

- hesablaşmalarda iştirak etməklə
  - nəqd və nəqdsiz
  - hesablaşmalarda iştirak etməməklə
  - çeklə, veksellərlə
  - akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə
- 

Sual: Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

- istehsal müəssisələrin hesablaşmaları daxildir
  - qeyri kommərsiya təşkilatlarının istehsal tədbirləri daxildir
  - kommunal idarələrin, elmi-tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələrinin hesablaşmaları daxildir
  - əmtəənin mənasının işlənməsi, onun yoxlanması və nümunənin hazırlanması
  - əmtəəyə olan tələbin öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması
- 

Sual: Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

- nazirlər kabinetinin xüsusi icazəsi ilə
  - milli məclisin qərarı ilə
  - banklar birliyinin sərəncamı ilə
  - milli bankın xüsusi icazəsi ilə
  - beynəlxalq valyuta fondunun qərarı ilə
- 

Sual: Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz? (Çəki: 1)

- ixrac olunmuş əmtəələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ
- alınmış əmtəələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ

- hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış məbləğlər
  - hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərəracında əldə olunmuş məbləğlər
  - müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
- 

Sual: İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

- 90-95%
  - 70-75%
  - 75-80%
  - 100%
  - 50-60%
- 

Sual: Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

- 20%
  - 15%
  - 30%
  - 40%
  - 90%
- 

Sual: Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil? (Çəki: 1)

- ödəniş tapşırığı
  - ödəniş tələbnaməsi
  - akreditiv
  - çek
  - hamısı aiddir
- 

Sual: Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir (Çəki: 1)

- sənəd dövriyyəsi
  - hesablaşma hesabı
  - kassa sistemi
  - valyuta sistemi
  - banklar
-

## **BÖLMƏ: 1902**

Ad	1902
Suallardan	5
Maksimal faiz	5
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Hansı məlumatlar kommertiya sirridir? (Çəki: 1)

- kommertiya nöqtəyi nəzərindən bilərəkdən gizli saxlanan məlumatlardır.
- yalnız sövdə iştirakçılarına məlum olan, qalanlara isə elan edilməyən məlumatların ifadəsi
- yalnız mal istehsalçılarına məlum olan məlumat
- həm istehsalçıya, həm satıcıya məlum olan məlumat
- yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar

Sual: Kommertiya sirrinin daşıyıcısı kimdir? (Çəki: 1)

- müəssisənin və ya firmanın kommertiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
- müəssisənin və ya firmanın kommertiya sirləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir
- kommertiya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
- kommertiya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları
- kommertiya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır

Sual: İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- maliyyə məlumatları
- malın qiyməti haqqında məlumat
- marketinq haqqında məlumat
- heyətin siyahısı
- ENM-in proqram təminatı.

Sual: Texniki məlumata nə daxil deyil? (Çəki: 1)

- elmi-tədqiqat layihəsi
- patent ərizəsi
- informasiya prosesi



EHM program təminatı

razılaşma

Sual: Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil? (Çəki: 1)

mühasibat hesabatları

operativ uçot hesabatları

maliyyə hesabatları

statistik hesabatlar

kanzal hesabatlar

### **BÖLMƏ: 1903**

Ad	1903
Suallardan	6
Maksimal faiz	6
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur? (Çəki: 1)

yalnız milli xarakterli müqavilələrə

yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə

həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə

lizinq müqavilələrinə

bütün növ müqavilələrə

Sual: Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır? (Çəki: 1)

müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq

Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək

qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq

rüşvət vermək, almaq

rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək

Sual: Əmtəə nişanı nəyi qoruyur? (Çəki: 1)

- ticarət firmasının əmtəə haqqında məlumatlarını qoruyur
  - satıcının marka adından istifadə etməsinin müstəsna hüququnu qoruyur
  - əmtəənin firma stilini, surətini qoruyur
  - markanın müəlliflik hüququna əks olaraq notarial formada hüquqi əsasını qoruyur
  - əmtəənin özünəməxsus göstəricilərini qoruyur
- 

Sual: İstehsal sirrindən kommərsiya sirrinin fərqi nədir? (Çəki: 1)

- istehsal sirri yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommərsiya sirinə isə daha çox sahə daxildir
  - kommərsiya sirri istehsal sirrindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir
  - kommərsiya sirinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
  - kommərsiya sirinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir
  - istehsal sirrinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.
- 

Sual: Çinin Dövlət Şurası «Kommərsiya təhlükəsizlik xidmətləri haqqında əsasnaməni nə vaxt qəbul edib? (Çəki: 1)

- 1990
  - 1988
  - 1999
  - 2000
  - 2008
- 

Sual: Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

- 4 aprel 1992 ci il
  - 2 iyun 1995 ci il
  - 9 mart 1992 ci il
  - 10 mart 1959 cu il
  - 23 fevral 1960 cı il
- 

### **BÖLMƏ: 2001**

Ad	2001
Suallardan	8
Maksimal faiz	8

---

Sual: İşgüzar protokol nədir? (Çəki: 1)

- danışıqların aparılması üçün qonaqların dəvət olunması, protokolun yazılması (vaxt, reqlament, iyerarxiya)
- işgüzar görüşlərin aparılması qaydasıdır (görüşün vaxtı, yeri, şəraiti, qəbulun seçilməsi, qonaqların siyahısı)
- danışıqların yeri, şəraiti, göstərilən sənəd (yerin rahatlığın, səs küysüz şərait
- danışıqların yeri, şəraiti, beynəlxalq saziş qaydaları
- xarici ticarət əlaqələrinin yaradıldığı vaxt, tərəflərin bağladığı saziş

Sual: Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir? (Çəki: 1)

- yazılı
- şifahi
- şifahi və qismən yazılı
- telefonla
- faks və internetlə

Sual: Rekalmasiya nədir? (Çəki: 1)

- itkilərdir
- iradlardır
- etirazdır
- kommersiya sənəddir
- heç biri doğru deyil

Sual: Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır? (Çəki: 1)

- statistik və ekspert
- ekspert və sorğu
- sorğu və razılaşma
- müşahidə və statistik metod
- müşahidə və təhlil

Sual: Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır? (Çəki: 1)

- ehtimal olunan amillər
  - az ehtimal olunan amillər
  - təsadüfi amillər
  - ekspert metodlar
  - sorğu metodlar
- 

Sual: ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir? (Çəki: 1)

- Kommersant
  - Əmtəəşünas
  - Tacir
  - Ticarət ađenti
  - Marketoloqlar
- 

Sual: ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir? (Çəki: 1)

- kommersiya fəaliyyəti
  - ticarət əməliyyatları
  - biznes əməliyyatları
  - ticarət fəaliyyəti
  - biznes fəaliyyəti
- 

Sual: Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır? (Çəki: 1)

- etiket
  - protokol
  - oferta
  - etik kodeks
  - heç biri
- 

## **BÖLMƏ: 2002**

Ad	2002
Suallardan	9
Maksimal faiz	9
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>

---

Sual: Kommersant etiketinə nələr daxildir? (Çəki: 1)

- özünü təqdim etmə, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzümünə diqqət etmək, nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümü
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər

Sual: Nitqə verilən tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

- dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
- subyektiv, müdaxilə az danışmaq
- obyektiv düşüncə, dinləməkdənsə müdaxilə etmək
- hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
- bilgilik, məntiqlik, savadlı, loqik, emosional çalarlar vermək

Sual: Riskin azaldılması üsulu hansıdır?? (Çəki: 1)

- hecləşmə
- sığortaya alma
- riskin artırazaldılması
- katastrofik riskin azaldılması
- Heç biri

Sual: Kommersiya riski nədir? (Çəki: 1)

- kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyana məruz qalmaq və ya itkilərin olmasıdır
- mümkün xeyirli xüsusiyyətlərə malik mənfəətə nail olmaq üçün atılan addımdır
- mal alınması zamanı yükün korlanması və itirilməsidir

- mənfiyyətin itirilməsi ehtimalıdır
  - mənfiyyətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimalıdır
- 

Sual: Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir? (Çəki: 1)

- mənfiyyətin itirilməsi ehtimal olunur
  - mənfiyyətin artması ehtimal olunur
  - mənfiyyətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub
  - müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir
  - mənfiyyətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir
- 

Sual: Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir? (Çəki: 1)

- gəlirlər itirilir
  - mənfiyyət itirilir
  - müflisləşmə ilə bağlı riskdir
  - ikinci dərəcəli mənfiyyətlərin itirilməsidir
  - gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
- 

Sual: İnsanların, hər hansı peşəkar qrupun davranışının əxlaq normaları sistemi necə adlanır? (Çəki: 1)

- etika
  - etiket
  - loqistika
  - mədəniyyət
  - protokol
- 

Sual: İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır? (Çəki: 1)

- işgüzar protokol
  - etiket
  - etik kodeks
  - protokol forması
  - mədəniyyət
- 

Sual: Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır? (Çəki: 1)

- oferta
- ofertaya cavde
- protokol
- sorğu
- reklamasiya

### **BÖLMƏ: 2003**

Ad	2003
Suallardan	4
Maksimal faiz	4
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur? (Çəki: 1)

- öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvət meylli olmalıdır
- öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi, texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
- texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdişləri olan şəxslərdir
- rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır
- öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı, mənfəət əldə etmək üçün çalışmalıdır

Sual: Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil? (Çəki: 1)

- ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
- aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
- tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
- tərəf müqabili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbaşına fəaliyyətə can atmaq

Sual: Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil? (Çəki: 1)

- təqdimetmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq
- öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək

dialoq, söhbətin başa çatması

danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq

Sual: Hansı sənəd kommersiya hesabıdır? (Çəki: 1)

əmtənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu zamanı yazılan sənəddir

hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir

alıcı tərəfindən mal tam qəbul olduqdan sonra yazılan hesabdır

hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin əks etdirən və özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

## **BÖLMƏ: 1702**

Ad	1702
Suallardan	2
Maksimal faiz	2
Sualları qarışdırmaq	<input checked="" type="checkbox"/>
Suallar təqdim etmək	1 %

Sual: hansı formalar distribyutor formalarıdır ? (Çəki: 1)

kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır

iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketing xidmətləri göstərən firmadır

dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir

tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır

yalnız nüfuzlu malların topdan satıcılarıdır

Sual: bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyat alır? (Çəki: 1)

müqavilələrin uçotu üzrə qrup

yarmarka direktorluğu

yarmarka komitəsi

yarmarkanın ümumi iclası

yarmarka komitəsinin işçi qrupu



