

Testlər/3706#01#Q15#01 300 sual/Baxış

1. Sual: Müəssisənin firma adı alması üçün əsas şərt nədir (Çəki: 1)
onun vasitəçilərlə deyil, özünü birbaşa bazara çıxması əsas şərtidir
vasitəçilərin köməyi ilə xarici bazara çıxmaq əsas şərtidir
firmanın özünün firma mağazaları vasitəsilə xarici bazara çıxışıdır
şaquli sistem olaraq firmanın son istehlakçıya təsiri vacib şərtidir
üfüqi sistem kimi aralıq satıcıların olması vacib şərtidir

2. Sual: Firma sözünün mənası nədir (Çəki: 1)

naxış

imza

tərəzi

açar

möhür

3. Sual: İstehsalın təşkili tipinə görə necə qruplaşdırılır (Çəki: 1)

kütləvi, seriyalı, fərdi

kütləvi, tam, ixtisaslaşmış

seriyalı, ixtisaslaşmış, fərdi

fərdi, ixtisaslaşmış, şəxsi

heç biri doğru deyil

4. Sual: Mülkiyyət mənsubiyyətinə görə necə bölünür (Çəki: 1)

dövlət, xüsusi, kollektiv, qarışıq

dövlət, xüsusi, fərdi, qarışıq

dövlət, qarışıq, kollektiv, şəxsi

şəxsi, fərdi, müştərək, dövlət

heç biri doğru deyil

5. Sual: Firmanın müəssisədən fərqi nədir (Çəki: 1)

firma özündə eyni və müxtəlif profilli bir neçə müəssisəni birləşdirməklə fəaliyyəti ilə məşğul olan iqtisadi subyektdir

firma özündə eyni və müxtəlif profilli bir neçə müəssisəni birləşdirməklə yalnız istehsalla məşğul olan subyektlərdir

firma özündə eyni və müxtəlif profilli bir neçə müəssisəni birləşdirməklə istehsal və kommersiya fəaliyyəti göstərən iqtisadi subyektdir

heç biri doğru deyil

firma müəssisədən fərqli olaraq bir obyektədən təşkil olunur ki, onun bir ərazi vahidində yerləşməsi əsas şərtədir

6. Sual: İstehsal müəssisələrinin birləşmə formalarına görə firmaların növlərinə aid deyil (Çəki: 1)

məhsulunun iqtisadi təyinatı eyni olan müəssisələrin birləşməsi
təkrar istehsalın müxtəlif mərhələlərinə aid müəssisələrin birliyi
müxtəlif sahələrin müəssisələrini birləşdirən firmalar
eyni məhsul istehsalı ilə məşğul olan vasitəçi firmalar
heç biri düzgün cavab deyil

7. Sual: Fərdi müəssisə nədir (Çəki: 1)

bir şəxsin mülkiyyəti altında təşkil olunan ailə müəssisədi
sahibkarlıq fəaliyyətinin sadə forması olaraq bir neçə şəxsin fərdi mülkiyyəti
əsasında yaradılır

sahibkarlıq fəaliyyətinin ən klassik formalarından biri olub, bir şəxsin mülkiyyəti əsasında təşkil olunur

heç biri doğru deyil

fərdi müəssisələr əsas infrastruktur elementi olub ailə şirkətləridir

8. Sual: Şərikli (tam ortaqlı) müəssisə hansıdır (Çəki: 1)

ən azı iki fiziki və hüquqi şəxs tərəfindən müqavilə əsasında təsis edilir ki, onlar müəssisənin öhdəlikləri üçün bütün əmlakları ilə məsuliyyət daşıyırlar
vətəndaşın mülkiyyətində və ya onun ailə üzvlərinin ümumi pay mülkiyyətində olan müəssisədir

müəssisə azı bir şərikli və bir payçı tərəfindən təsis edilir

dövlət əmlakını idarə etməyə vəkil edilən dövlət orqanları tərəfindən yaradılır
bir və ya bir neçə fiziki və hüquqi şəxs tərəfindən yaradılan, nizamnamə fondu
təsis müqaviləsi ilə müəyyən edilən həcmdə paylara bölünən müəssisədir

9. Sual: Şərikli (tam ortaqlı) müəssisənin çatışmayan cəhətləri onun hansı formasında aradan qaldırılır (Çəki: 1)

payçı və şərikli (komaudit ortaqlıqları) müəssisə

payçı və tam ortaqlı müəssisələrdə

səhmdar cəmiyyətlərdə

maliyyə sənaye qruplarında

fərdi müəssisələrdə

10.Sual: Səhmdar cəmiyyətin nizamnamə kapitalı necə formalaşır (Çəki: 1)

sadə və imtiyazlı səhmlərin yerləşdirilməsi nəticəsində

veksellərin üçüncü şəxsə notarial formada ötürülməsi nəticəsində
xarici investorlardan sadə səhmlərin köçürülməsi nəticəsində
yalnız yerli sərmayədarların sadə və köçürmə səhmlərinin yerləşdirilməsi
nəticəsində
heç biri doğru deyil

11.Sual: Buraxılan məhsulun iqtisadi təyinatına görə bütün sənaye müəssisələri
necə qruplaşdırılır (Çəki: 1)

istehsal vasitələri və istehlak malları istehsal edən sənaye müəssisələri
sənaye və qeyri-ərzaq məhsulları istehsal edən müəssisələr
bütün yarımfabrikatlar istehsal edən müəssisələr
köməkçi məhsullar, hərbi və kənd təsərrüfatı məhsulları istehsal edən müəssisələr
heç biri doğru deyil

12.Sual: İstehsal vasitələri istehsal edən sənaye müəssisələrinə aid deyil (Çəki: 1)

metallurgiya
energetika
maşınqayırma
kimya
nəqliyyat

13.Sual: İstehsal etdikləri xammal və materialların xarakterinə görə müəssisələr
necə qruplaşdırılır (Çəki: 1)

hasilədici və emalədici
emalədici və vasitəçi
istehsal və kommersiya
birjalar
heç biri doğru deyil

14.Sual: Fəaliyyət miqyasına görə müəssisələr necə bölünür (Çəki: 1)

kiçik, orta, iri
konqlomeratlar, trestlər, sindiqatlar
şəxsi, fərdi, kollektiv
orta, iri, çox iri
heç biri doğru deyil

15.Sual: İxtisaslaşma dərəcəsinə görə müəssisələr necə bölünür (Çəki: 1)

ixtisaslaşmış, universal, qarışıq
ixtisaslaşmış, özünəxidmət, qarışıq
xüsusi, dövlət, bələdiyyə

xüsusi, özəl, dövlət
heç biri doğru deyil

16.Sual: İstehsalın təşkili üsuluna görə necə qruplaşdırılır (Çəki: 1)
fərdi, dəstəli, axınlı
fərdi, şəxsi, seriyalı
kütləvi, seriyalı, şəxsi
dəstəli, axınlı, ixtisaslaşmış
heç biri doğru deyil

17.Sual: Mexanikləşdirilməsi və avtomatlaşdırılması dərəcəsinə görə sənaye müəssisələri necə bölünür (Çəki: 1)
qismən mexanikləşmiş, kompleks mexanikləşmiş, avtomatlaşmış
qismən avtomatlaşmış, maksimum avtomatlaşmış, mexanikləşmiş
az mexanikləşmiş, tam kompleks mexanikləşmiş
sənaye müəssisələri səviyyəsində mexanikləşdirilmiş, avtomatlaşdırılmış
heç biri doğru deyil

18.Sual: Təmərküzləşmənin mahiyyəti nədir (Çəki: 1)
məhsul istehsalı üzrə iri istehsal müəssisələrinin xüsusi çəkilərinin mütəmadi artmasıdır
toplaşma, cəmləşmə
məhsul istehsalı üzrə kiçik istehsal müəssisələrinin toplaşaraq iri müəssisələr yaratması
məhsul istehsalı üzrə orta və kiçik müəssisələrin xüsusi çəkisinin mütəmadi artırılmasıdır.
heç biri doğru deyil

19.Sual: Təmərküzləşmənin hansı formaları var (Çəki: 1)
aqreqat, istehsal-texniki, texnoloji
dəyişən, formalaşmış, texnoloji
dəyişkən, texniki, texnoloji
iqtisadi, istehsal, texniki
heç biri doğru deyil

20.Sual: Müəssisənin optimal ölçüsünü müəyyən edən amillər hansılardır (Çəki: 1)
istehsal daxili və xarici amillər
mikro və makro istehsal amilləri
zəif tərəflər, güclü tərəflər
ümumi və xüsusi amillər

heç biri doğru deyil.

21.Sual: İstehsal daxili amillərə hansı aid deyil (Çəki: 1)

texnikanın inkişaf səviyyəsi

texnoloji istehsal üsulunun özünəxaslığı

istehsalın təşkili vəziyyəti

fəhlələrin mədəni texniki səviyyəsi

qloballaşma amilləri

22.Sual: İstehsal xarici amillərə hansı aid deyil (Çəki: 1)

xammal, nəqliyyat amilləri

demoqrafik vəziyyət

iqtisadi coğrafi amillər

ekoloji vəziyyət, vaxt amili

təbii, texnoloji, mədəni, elmi-texniki amillər

23.Sual: Müəssisənin tərkibinə daxil olan struktur bölmələrinin vəhdətlik

formasına aid deyil (Çəki: 1)

istehsal-texniki vəhdətlilik

təşkilati vəhdətlilik

iqtisadi vəhdətlilik

mədəni vəhdətlilik

bütün variantlar doğrudur

24.Sual: Məhdud məsuliyyətli müəssisə hansıdır (Çəki: 1)

nizamnamə fondu təsis müqavilələri ilə müəyyən edilən həcmdə paylara bölünən müəssisələrdir

nizamnamə fondu təsis müqaviləsi ilə müəyyən edilən həcmdə paylara bölünməyən müəssisələrdir

sadə və köçürmə veksellerin tətbiqi ilə yaradılan müəssisələrdir

sahibkarlığın əsas formalarından olub müştərək müəssisələrdir

səhmdarların fəaliyyətinin sadə formasıdır

25.Sual: Sadə səhmlər səhmdar cəmiyyətin nizamnamə kapitalının neçə faizini

təşkil edir (Çəki: 1)

70 faizdən çox ola bilməz

75 faizdən az ola bilməz

65 faizdən az ola bilməz

60 faizdən çox ola bilməz

75 faizdən az ola bilər

26.Sual: İmtiyazlı səhmlər səhmdar cəmiyyətin nizamnamə kapitalının neçə faizini təşkil edir (Çəki: 1)

25 %-dən çox ola bilməz

20 %-dən az ola bilər

10 %-dən çox ola bilməz

20 %-dən çox ola bilər

23 %-dən çox ola bilməz

27.Sual: Minimal səmərəli ölçü nədir (Çəki: 1)

müəssisənin uzunmüddətli orta istehsal xərclərini minimuma endirə biləcək ən aşağı istehsal xərci başa düşülür

müəssisənin uzunmüddətli, orta istehsal xərclərini minimuma endirə biləcək ən yüksək istehsal texnologiyaları başa düşülür

müəssisənin uzunmüddətli orta istehsal xərclərini maksimum səviyyəsini təmin edən xərc səviyyəsi

müəssisənin daimi orta istehsal səviyyəsini təmin edən dəyişən xərclərin səviyyəsi heç biri doğru deyil

28.Sual: Kommersiya fəaliyyəti nədir (Çəki: 1)

istehlakçıların tələbini öyrənmək, mal istehsal edib bazara çıxarmaq

əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin rentabelləşdirilməsini təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər və iş növləri sistemi

mal alqı-satqısı ilə məşğul olmaq və mənfəət qazanmaq

istehlakçının tələbini nəzərə almadan daha çox satmaq tədbirləri

əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin maliyyəsini təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər sistemi

29.Sual: Kommersiya müvəffəqiyyəti nədir (Çəki: 1)

prosesin inkişaf yollarına, bazarın vəziyyətinə dair dəqiq məlumatlar

müəssisənin, firmanın gəlirlərinin alınmasını təmin edən məqsədyönlü

hərəkətinin, təsərrüfat fəaliyyətinin gözlənilən nəticələrin qazanılması

baş verə biləcək mənfi nəticələrin aradan qaldırılması məqsədilə kommersiya fondu yaratmaq

müəssisələrin kommersiya baxımı ilə inkişafını məqsədlərini müəyyən etmək razılaşdırılmış və əlaqələndirilmiş kommersiya işlərinin yerinə yetirilməsi

30.Sual: «Kommersiya» sözünün mənası nədir (Çəki: 1)

rus sözü olub «ticarət» deməkdir

latın sözü olub «ticarət» deməkdir

latın sözü olub «dəllal» deməkdir

türk sözü olub «tacir» deməkdir

Azərbaycan sözü olub «baqqal» deməkdir

31.Sual: Nou-xau kommersiya sirridirmi (Çəki: 1)

bəli

xeyr

qətiyyə

bəli, amma bəzi şərtlərlə

o qədər də yox

32.Sual: İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil (Çəki: 1)

maliyyə məlumatları

malın qiyməti haqqında məlumat

marketing haqqında məlumat

heyətin siyahısı

ENMnin proqram təminatı.

33.Sual: Texniki məlumata nə daxil deyil (Çəki: 1)

elmi-tədqiqat layihəsi

patent ərizəsi

informasiya prosesi

EHM proqram təminatı

razılaşma

34.Sual: Sahibkarlıq nədir (Çəki: 1)

istehsal, emal alqı-satqı ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir

alqı-satqı prosesinin həyata keçirilməsi və mənfəətin əldə olunmasıdır

sahibkara gəlir gətirən iqtisadi, istehsal və digər fəaliyyətin təşkilidir

sahibkara gəlir gətirməyən iqtisadi, siyasi və digər fəaliyyətin təşkilidir

sahibkarın kapitalı əsasında yerinə yetirilən hər hansı fəaliyyətdir

35.Sual: Kontragentlər kimdir (Çəki: 1)

Malgöndərlərdir

Müqavilə münasibətlərində olan tərəflərdir

Hər hansı bir ölkədən mal alan xarici firmalardır

Əmtəə istehsal edənlər və xidmət göstərənlərdir

Dövlət müəssisələridir

36.Sual: Kommersiya sirri nədir (Çəki: 1)

kommersiya nöqteyi 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

37.Sual: Kommersiya sirrinin daşıyıcısı kimdir (Çəki: 1)

müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs

müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirrləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir

kommersiyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir

kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları

kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır

38.Sual: Kommersiya sirrini qorumaqdan ötrü nədən istifadə etmək lazımdır (Çəki: 1)

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan lokal qərarlar

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalar (əmrlər, sərəncamlar, təlimatlar)

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan işgüzar müqavilələr

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan birbaşa sazişlər

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan qarşılıqlı anlaşmalar

39.Sual: İşgüzar adamın etiketinə nələr daxildir (Çəki: 1)

özünü təqdim etmə, işgüzar danışqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar

və telefon danışqları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzüümünə diqqət etmək,

nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışqların aparılması qaydaları,

işgüzar yazışmalar və telefon danışqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara

diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışqların aparılması qaydaları, işgüzar

yazışmalar və telefon danışqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək,

kargüzarlıq qabiliyyəti, saç düzüümü

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışqların aparılması qaydaları, işgüzar

yazışmalar və telefon danışqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki

biliklər

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər

40.Sual: Heçləşmə nədir (Çəki: 1)

riskin azaldılması üsuludur

minimal riskdir

riskin artırılması üsuludur

katastrofik riskdir

mümkün riskdir

41.Sual: Risk nədir (Çəki: 1)

kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmaq və ya itkilərin olmasıdır

mümkün xeyirli xüsusiyyətlərə malik mənfəətə nail olmaq üçün atılan addımdır

mal alınması zamanı yükün korlanması və itirilməsidir

mənfəətin itirilməsi ehtimalıdır

mənfəətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimalıdır

42.Sual: Mümkün risk nədir (Çəki: 1)

mənfəətin itirilməsi ehtimal olunur

mənfəətin artması ehtimal olunur

mənfəətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub

müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir

43.mənfəətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir

44.Sual: Katastrofik risk nədir (Çəki: 1)

gəlirlər itirilir

mənfəət itirilir

müflisləşmə ilə bağlı riskdir

ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir

gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır

45.Sual: Aşağıdakılardan hansı kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amillərə aid deyil? (Çəki: 1)

kommersiya sirlərinin təbiətinə görə

mülkiyyət mənsəbiyyətinə görə

siyasi xüsusiyyətlərinə görə

təyinatına görə

texnoloji, istehsal, təşkilati, marketinq xüsusiyyətlərinə görə

46.Sual: Sənaye şpionacı nədir (Çəki: 1)

səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin kommersiya sirrini təşkil edən məxfi məlumatların toplanmasıdır

səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla insafsız satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır

səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla əliəyri satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır

səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla kommersiya sirrini təşkil edən məlumatları toplayan satıcılardır

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalardır.(əmrələr, sərəncamlar, təlimatlar)

47.Sual: Yüksək səviyyəli kommersant-sahibkar necə olmalıdır (Çəki: 1)

öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvəi 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 mütəxəssis olmalıdır öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı, mənfəət əldə etmək üçün çalışmalıdır

48.Sual: İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir (Çəki: 1)

istehsal sirri yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirrinə isə daha çox sahə daxildir

kommersiya sirri istehsal sirrindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir

kommersiya sirrinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir

kommersiya sirrinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir

49.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

50.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil (Çəki: 1)

kommersiya fəaliyyətinə görə cavabdehliklərin bölüşdürülməsi
informasiyanın ötürülməsi sistemminin yaradılması
ayrı-ayrı həlqələrdə funksiyaların növləri
aydın formalaşdırılmış məqsədin olması
vəzifələr

51.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən iqtisadi amillərə aid deyil (Çəki: 1)

məhsulun təyinatı və mürəkkəbliyi
məhsula tələbatın səviyyəsi
istehsalın həcmi
satınalmalara görə haqq-hesabların formaları
ixrac edilən məhsulun payı

52.Sual: Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir: (Çəki: 1)

iş yerinin ixtisaslaşdırılması
təhsil
sosiallaşma
davranışın formalaşması
hamısı

53.Sual: Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil: (Çəki: 1)

rəqiblərin tədqiqi
əmtəə bazarının öyrənilməsi
reklam
alıcıların servis xidməti
satıcılar

54.Sual: Reklam şöbəsinin funksiyaları hansılardır (Çəki: 1)

tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

firmanın reklam bölgüsünün sürətləndirilməsi, reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması

55.Sual: Biznes-plan əsas hansı vəzifələri həll etməyə imkan verir (Çəki: 1)
illik fəaliyyətin yekun göstəricilərini öyrənmək

istehlak bazarının tutumunu, inkişaf perspektivlərini öyrənmək, müəssisənin xərclərini qiymətləndirmək, gəlirlər hesabına nəzərdə tutulan mənfəəti əldə etməyə imkan verən qiymət əmələgəlmə variantlarını müəyyənləşdirmək, neqativ amilləri aşkar etmək, onların aradan qaldırılması yollarını müəyyən etmək
xarici iqtisadi fəaliyyəti əsaslandırmaq üçün tədiyyə balansını qurmaq
təsərrüfat fəaliyyətini iqtisadi təhlil etmək
müəssisənin xərc və gəlirlərini əlaqələndirmək

56.Sual: Biznes-planın bölmələrinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil (Çəki: 1)
əsas fəaliyyət növlərinin izahı

istehlak bazarının tutumunun müəyyənləşdirilməsi

marketing işləri

marketing-texniki baza, maliyyə planı

bir əmtəyə görə fond tutumunun müəyyənləşdirilməsi

57.Sual: Kommersiya planlaşması müddətə görə necə bölünür (Çəki: 1)
qısa, orta

qısa, orta və uzun müddətli

qısa, orta və mövsümi

uzunmüddətli və orta müddətli

cari, perspektiv

58.Sual: İstehsal müəssisələrində İdarəetmənin məqsədləri hansılardır (Çəki: 1)

Strategi, texniki, operativ məqsədlər

Strategi, texniki, texnologiya məqsədlər

Strategi, marketing, cari məqsədlər

Strategi, texniki, cari məqsədlər

Strategi, texniki, taktiki məqsədlər

59.Sual: İstehsal müəssisələrində İdarəetmənin funksiyaları hansılardır (Çəki: 1)

Planlaşdırma, təşkilatı, rəhbərlik və nəzarət

Planlaşdırma, nəzarət, əməliyyat

Planlaşdırma, reklam, nəzarət, tədqiqat

Tədqiqat, bölgü, rəhbərlik, təşkilat

Təşkilati, rəhbərlik, reklam, təşviqat

60.Sual: İstehsal müəssisələrində plan göstəriciləri hansılardır? (Çəki: 1)

Kəmiyyət və keyfiyyət göstəriciləri və iqtisadi təsərrüfat göstəriciləri

Natural göstəricilər, mal dövriyyəsi göstəriciləri

Əmək planı, mal dövriyyəsi

Kəmiyyət göstəriciləri və iqtisadi göstəricilər

Dəyər göstəriciləri, tədavül xərcləri

61.Sual: İdarəetmə metodları nədir (Çəki: 1)

İdarəetmə fəaliyyətinin həyata keçiriləmsi üsuludur

Bu idarəetmə qanunudur

Bu idarəetmə qanunauyğunluğudur

Bu idarəetməyə yanaşma metodudur

Bu idarəetməyə prinsipidir

62.Sual: Kommersiya xidmətlərinin quruluşu nədən asılıdır? (Çəki: 1)

müəssisənin əsas fəaliyyət növündən

auditorlardan, iqtisadçılardan

iqtisadi, siyasi, mədəni amillərdən

idarəetmə strukturundan

sahibkarın işə yanaşma tərzindən

63.Sual: Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət formasında təşkil olunmuş firmanın ali

rəhbər orqanı nə hesab olunur (Çəki: 1)

direktorluq

mərkəzi aparat

səhmdarların ümumi iclası

departament rəisi

64.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

(Çəki: 1)

kommersiya fəaliyyətinə görə cavabdehliklərin bölüşdürülməsi

informasiyanın ötürülməsi sistemminin yaradılması

ayrı-ayrı həlqələrdə funksiyaların növləri

aydın formalaşdırmış məqsədin olması

vəzifələr

65.Sual: Kommersiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas

prinsiplərindən deyil: (Çəki: 1)

qarşılıqlı razılaşma prinsipi

azhəlqəlilik

aydın məəqsədi olması

fəaliyyətin əlaqələndirilməsi

vahid təbəçilik prinsipi

66.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən amillər hansılardır (Çəki: 1)

təşkilati,siyasi,texniki

coğrafi,demoqrafik,iqtisadi

texniki ,iqtisadi,istehsalın təşkili

istehsalın təşkili,texniki,sosial

siyasi,iqtisadi,psixografik

67.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən iqtisadi amillərə aid deyil: (Çəki: 1)

məhsulun təyinatı və mürəkkəbliyi

məhsula tələbatın səviyyəsi

istehsalın həcmi

satınalmalara görə haqq-hesabların formaları

ixrac edilən məhsulun payı

68.Sual: Operativ kommersiya qruplarının xüsusiyyətlərinə nələr daxildir (Çəki: 1)
tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir.

hər bir qrup 2-4 nəfərdən ibarət olur, rəsmi rəhbər təyin olunmur, qrup

kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla

daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır

malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin

seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması

reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə

müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması

69.Sual: Alış və satış koordinasiya şöbəsi hansı funksiyaları həyata keçirir (Çəki: 1)

müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla

daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır

bu şöbə tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir və operativ kommersiya

qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir

rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması

70.Sual: Nəqliyyat və gömrük əlavələri şöbəsi nədir? (Çəki: 1)

malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması

71.rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir

bir qayda olaraq operativ kommersiya qruplarının və başqa şöbələrin müraciətinə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatlaşdırılmasının ən qənaətlı şərtlərini işləyib hazırlayır

72.Sual: Marketing və qiymət şöbəsinin vəzifələrinə nə daxildir (Çəki: 1)

rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətlı şərtlərini işləyib hazırlayır

reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması

**bazarın inkişaf proqnozu, malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin təhlili, dəyişdirilməsi, əmtəələrin təkmilləşdirilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir**

73.Sual: Kommersiya müəssisəsinin əsas maliyyə sənədlərinə nələr daxildir?

(Çəki: 1)

balans, mənfəət və itkilərin hesabatı

maliyyə aktivləri

balans, akkreditivlər

tədiyyə balansı, ticarət balansı

mənfəət balansı, debitor və kreditorlarla hesablaşmalar

74.Sual: Əmtəələrin dövriyyə sürəti nədir (Çəki: 1)

əmtəələrin dövretmə sürətinin nomenklaturaya nisbətidir

əmtəələrin dövretmə sürətinin əmək haqqı fonduna nisbətidir

əmtəələrin dövretmə sürətinin mənfəətin məbləğinə nisbətidir.

əmtəələrin dövretmə sürətini və ya əmtəə ehtiyatlarının satıldığı müddəti göstərir

əmtəələrin dövretmə sürətinin mal dövriyyəsinə nisbətidir

75.Sual: Dövriyyəyə görə gün hesabı ilə mal dövriyyəsi sürəti necə hesablanır

(Çəki: 1)

mal qalığı əmtəə ehtiyatlarına bölünməklə

mal dövriyyəsinin tədavül xərclərinə nisbətilə

orta əmtəə ehtiyatlarını hər hansı bir dövr üçün orta günlük dövriyyəyə bölməklə

orta əmtəə ehtiyatlarını bir günlük dövriyyəyə bölməklə

orta əmtəə ehtiyatlarını illik dövriyyəyə bölməklə

76.Sual: İstehsal müəssisələrində planlaşdırmanın metodları hansılardır (Çəki: 1)

Strategi, texniki-iqtisadi, iqtisadi-hesablamalar, taktiki

Texniki, riyazi, statistik, faktik

Balans, texniki-riyazi, iqtisadi-statistik, iqtisadi-riyazi, iqtisadi təhlil

tədqiqat, balans. təbliğat, riyazi-iqtisadi

İdarəetmə, texniki-riyazi, statistik-təhlil, iqtisadi-texniki

77.Sual: İstehsal müəssisələrində müddətinə və səviyyəsinə görə planlaşdırmanın

növləri hansılardır (Çəki: 1)

Strategi, taktiki və operativ

Strategi qısa müddətli, uzunmüddətli

Operativ planlar, kiçik mağazalar üzrə planlaşma

Orta müddətli və taktiki planlar

Strategi və uzunmüddətli planla

78.Sual: İstehsal müəssisələrində idarəetmənin prinsipləri nədir (Çəki: 1)

İqtisadi metodlar

Təşkilati metodlar

Obyektiv iqtisadi qanunların və inkişaf qanunauyğunluqlarının fəaliyyətin-dən irəli gələn idarəetmə qaydası

Psixoloji metodlar

Bu sosial metoddur

79.Sual: İstehsal müəssisələrində İdarəetmənin mahiyyəti nədir (Çəki: 1)

İdarəetmə effektivliyinin yüksəlməsi

İdarəedən sistemin idarə olunan sistemə şüurlu təsir

İdarəetmə normasının müəyyənləşməsi

İdarəetmə metodları sisteminin işlənməsi

Menejmentin loqik sxeminin işlənməsi

80.Sual: İstehsal müəssisələrində İdarəetmə məqsədi nəyin vasitəsilə həyata keçirilir (Çəki: 1)

İdarəetmənin texniki vasitələri ilə

İdarəetmə funksiyaları

Göstəriçilər bazasının yığılması

İdarəetmə aparatının səmərələşdirilməsi

Bazar mexanizmindən keçməklə

81.Sual: Mənfəət və hansı mövqelər əks olunur? (Çəki: 1)

alqı və satqı

istehsal və satış

mal dövriyyəsi və məsrəflər

mal alış və ehtiyatların sərfi

istehsal xərcləri və mənfəət

82.Sual: Əməliyyat mənfəəti nədir? (Çəki: 1)

istehsal xərclərindən əlavə dəyər vergisini çıxdıqdan sonra qalan hissədi

tiçarət əlaqələri ilə tədavül xərcləri arasında fərqdən ibarətdir

xalis mənfəətlə tədavül xərclərinin çəmindən ibarətdir

mənfəətdən əlavə dəyər vergisini çıxdıqdan sonra qalan hissədi

rentabelliğin mal dövriyyəsinə nisbətidir

83.Sual: Balans mənfəəti necə hesablanır? (Çəki: 1)

planlaşdırılmaya itkilərin çıxılması ilə

nəzərdə tutulan və tutulmayan itkiləri çıxmaqla

sair planlaşdırılan və planlaşdırılmayan gəlirləri və xərcləri nəzərə almaqla hesablanır

əməliyyat mənfəətinin üzərinə gəlməklə tədavül xərclərinin

əməliyyat mənfəətindən tədavül xərclərini çıxmaqla

84.Sual: Kommersiya işinin səmərəsini qiymətləndirərkən nələr əhəmiyyətlidir (Çəki: 1)

mənfəətlə çəkilən xərclərin müqayisəsi

rentabellilik

rentabeliliyin 1 manatda düşən hissəsi

mənfəətin əmək haqqı fonduna nisbəti

bir icarəyə düşən mənfəətin məbləği

85.Sual: Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir (Çəki: 1)

iş yerinin ixtisaslaşdırılması

təhsil

sosiallaşma

davranışın formalaşması

hamısı

86.Sual: Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən

amillər hansılardır: (Çəki: 1)

təşkilati, siyasi, texniki

coğrafi, demoqrafik, iqtisadi

texniki, iqtisadi, istehsalın təşkili

istehsalın təşkili, texniki, sosial

siyasi, iqtisadi, psixografik

87.Sual: Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil: (Çəki: 1)

rəqiblərin tədqiqi

əmtəə bazarının öyrənilməsi

reklam

alıcıların servis xidməti

satıcılar

88.Sual: Balansın aktivinə hansı maddələr daxildir? (Çəki: 1)

nəğd pul, qiymətli kağızlar, uzunmüddətli investisiyalar, əsas kapital, qeyri-material aktivləri

nəğd pul, qeyri-material aktivləri

nəğd pul, əsas fondlar, qeyri-material aktivləri

nəğd pul, qiymətli kağızlar, debitor borclar, maliyyə planı

nəğd pul, uzunmüddətli investisiyalar, marketing büdcəsi

89.Sual: Balans nədir? (Çəki: 1)

balans iki hissədən ibarətdir

tərtib olunan günə müəssisənin vəziyyətini əks etdirən bütün aktiv və passiv hesabların yekun cədvəlidir

balans biznes planı tərkib hissəsidir

balans rüblük hesabların 2-ci elementi

balans aktiv və passiv hesabların birillik dəyərlərinin üst-üstə düşməsidir

90.Sual: İstehsal müəssisələrində idarəetmənin məqsədləri hansılardır (Çəki: 1)

Strateci, taktiki, operativ

Strateci, texniki, texnoloci

Strateci, taktiki, texnoloci

91.Texniki, çari, operativ

92.Operativ, texniki, texnoloci

93.Sual: İstehsal müəssisələrində əməyin idarə olunmasının predmeti nədir (Çəki: 1)

Xammal

Materiallar

Məlumat

Texnika

Əmtəə

94.Sual: Təsir istiqamətindən asılı olaraq qərarlar neçə ola bilər (Çəki: 1)

Fərdi

Xariçi

Şəxsi və xidməti

Daxili

Daxili və xariçi

95.Sual: Təsirin dərinliyinə görə qərarlar neçə ola bilər? (Çəki: 1)

Səviyyəli

Sadə və birsəviyyəli

Mürəkkəb

Birsəviyyəli və çoxsəviyyəli

Çoxsəviyyəli

96.Sual: İnformasiya nədir? (Çəki: 1)

Mənbələrarası əlaqə forması kimi çıxış edən, məlumatı ötürən və onu qəbul edən mənbələr arasında əlaqə forması

Qərar qəbulu texnologiyasıdır

Qərar qəbulu prosesidir

Qərar qəbulu mərhələsidir

Bu məlumat texnikasıdır

97.Sual: Təşkilati əlaqələrin xarakterindən asılı olaraq münasibətlər necə ola bilər
(Çəki: 1)

Xətti

Xətti, funksional və funksiyalararası

Funksional

Funksiyalararası

Paralel

98.Sual: Xammal və material bazarının tədqiqi zamanı müəssisə hər şeydən əvvəl
nəyi öyrənməlidir (Çəki: 1)

ona lazım olan materialların təklif qiymətini

ona lazım olan materialların qiymət eskalasiyasını

ona lazım olan materialların topdan və pərakəndə satış şəbəkəsini

ona lazım olan materialların daşınma xərclərini

heç biri doğru deyil.

99.Sual: Material ehtiyatlarının təklifinin həcmnin bazar tutumu göstəricisi ilə
verildiyi düstur hansıdır? T – tutum J – istehsal İ, E – idxal, ixrac Z – mal
ehtiyatı (Çəki: 1)

$$T = J + \dot{I} - E + Z$$

$$J = T - \dot{I} - E + Z$$

$$T = J + \dot{I} + E + Z$$

$$T = J - \dot{I} - E + Z$$

heç biri doğru deyil.

100. Sual: Material ehtiyatlarına olan tələbatın öyrənilməsinin normativ metodu
nələrin olmasını tələb edir (Çəki: 1)

**məmulatın istehsal proqramını, məhsul vahidinə material ehtiyatlarının xərc
norması**

məmulatın istehlak və alış proqramını və məhsul vahidinə xərc normasını

yerli və xarici istehsalatların məhsul vahidinə çəkdiqləri xərcin müqayisəli qiyməti

idxal və ixrac qiyməti üzrə mal ehtiyatı normativlərini

heç biri doğru deyil

101. Sual: Tədarükün həcmi necə müəyyənləşir? Th – tədarükün həcmi t – tələbat
Qə - ilin əvvəlinə material qalığı Es – ilin sonuna anbardakı qalığı Ms – sifariş
olunmuş amma hələ alınmamış mal (Çəki: 1)

$$Th = t - Qə + Es - Ms$$

$$Th = t + Qə + Es + Ms$$

$$t = Th + Qə - Es - Ms$$

$Th = Q_{\theta} + E_s + M_s - t$
heç biri doğru deyil.

102. Sual: Bazar şəraitində istehsal müəssisələrinin uzumüddətli planlaşması prosesinin mərhələsinə aid deyil (Çəki: 1)

Müəssisənin məqsədləri formalaşır

Məlumatlar toplanır, göstəricilər proqnozlaşdırılır

Bazarda müəssisənin payı müəyyənləşdirilməsi

Müəssisənin iddia etdiyi göstəricilərin proqnoz qiymətlərin arasında fərqləri aradan qaldırmaq məqsədilə strategiyasının hazırlanması

Uzunmüddətli planlaşmanın tərkibində firmanın yüksəliş strategiyası öz əksini tapması

103. Sual: Müəssisənin material təminatının cari planlaşması üçün nələri bilmək lazımdır? (Çəki: 1)

xammal bazarının öyrənilməsi, tələbatın müəyyənləşməsi, tədarük planının tutulması

cari planlaşmanın, strateji planlaşmanın düzgün təşkili, bazarın segmentləşməsi, məqsədli segmentin seçilməsini

maddi-texniki təchizat planını, ortaya çıxacaq riskləri, bazar mühitinin təhlilini cari planlaşmanın əsas mərhələ olduğunu, mal nomenklaturasına olan tələbatı heç biri doğru deyil.

104. Sual: Material ehtiyatlarının təsnifatına əsasən məhsulları necə fərqləndirirlər (Çəki: 1)

xammal, əsas materiallar, köməkçi materiallar, dəstləşdirici materiallar

yarımfabrikatlar, nüfuzlu mallar, xüsusi tələbat malları, dəstləşdirici materiallar

xammal və materiallar, sürtgü yağları, neft məhsulları, dəstləşdirici materiallar

xammal, materiallar, yarımfabrikatlar, xüsusi tələbat malları

heç biri doğru deyil.

105. Sual: Müəssisənin sərbəst bazar qiymətləri hansıdır? (Çəki: 1)

dövlət orqanlarının təsirinə məruz qalmayan qiymətlər

bazarın qismən və ya tam inhisarı şəraitində qiymətlər

müqavilənin qüvvədə olduğu bütün müddət ərzində dəyişilməz qalan qiymətlər

müəyyən vaxt dövründə fəaliyyət göstərən qiymətlər

tərəflər arasında bağlanmış müqavilə əsasında müəyyən edilən qiymətlər

106. Sual: Dəyişən xərclər hansılardır? (Çəki: 1)

mal dövriyyəsinin artması ilə dəyişən xərclərdir.

mal dövriyyəsinin artması ilə dəyişməyən xərclər
mütənasib olaraq ayrı – ayrı məhsul qrupları üzrə bölüşdürülən xərclərdir.
bir aydan az olaraq həyata keçirilən birdəfəlik xərclər
istehsal prosesinə xidmətlə əlaqədar xərclər

107. Sual: [Tədarükün növünə aid deyil. (Çəki: 1)

tədarükçüdən satınalma

vasitəçilərdən satınalmalar

anbarlardan satınalmalar

birjalardan satınalmalar

beynəlxalq sərgilərdən satınalmalar

108. Sual: Material təminatının cari planlaşdırılması üçün aşağıdakılardan hansının bilinməsi lazım deyil? (Çəki: 1)

təchizatın dəqiq strategiyasını hazırlamaq

Material ehtiyatlarının tədarük planının tutulması

Xammal və material bazarının öyrənilməsi

İstehsal edilən material ehtiyatlarının bütün nomenklaturası üzrə müəssisənin tələbatının müəyyənləşdirilməsi

İstehsal sferasında dəyərin təhlili

109. Sual: Material ehtiyatlarının mövcud təsnifatına uyğun olaraq məhsulların təsnifatı hansıdır? (Çəki: 1)

xammal, yarımfabrikatlar, hazır məhsul

köməkçi materiallar, dəstləşdirici detallar və yarımfabrikatlar, prokatlar

taralar, qablaşdırıcı materiallar, xammal

köməkçi materiallar, əsas materiallar, xammal, proktlar

xammal, köməkçi materiallar, əsas materiallar, dəstləşdirici detallar və yarımfabrikatlar.

110. Sual: Müəyyən zaman kəsiyində məhsulalra olan təklifin həcmi aşağıdakılardan hansından asılı deyil? (Çəki: 1)

malın qiyməti

digər malların qiymətləri

iqlim şəraiti

rəqabətin səviyyəsi

vergi və dotasiyalar

111. Sual: İqtisadiyyatın sahələrindən asılı olaraq material ehtiyatlarının qiymətlərinin təsnifatına id deyil: (Çəki: 1)

dünya qiymətləri
pərakəndəsatış qiymətləri
topdansatış qiymətləri
müqavilə qiymətləri
lokal qiymətlər

112. Sual: Xammal və material bazarının öyrənilməsində nəqliyyat şərtlərinin məzmununa aid deyil: (Çəki: 1)
nəqliyyat şərtlərinin təhlili üçün göstəricilər
material ehtiyatlarının daşınması qiymətləri
tədarükün əsas şərtləri
anbarlaşdırma və taralaşdırmaya çəkilən xərclər
yükləmə və boşaltma xərcləri

113. Sual: Dəyişən xərclərə aid deyil (Çəki: 1)
avdanlıq və binanın icarəsi
reklam xərcləri
dəftərxana və poçt xidməti xərcləri
əsas və köməkçi materiallar
məhsulun hazırlanması üçün yanacaq və neft məhsulları

114. Sual: Material ehtiyatlarına tələbatın müəyyən edilməsi üçün hansı metodlardan istifadə edilir: (Çəki: 1)
riyazi, statistik
normativ, empirik
deduksiya, induksiya
sintetik, analitik
normativ ,statistik

115. Sual: Ehtiyatların yaradılmasına yönəldilən təchizatın müsbət cəhətlərinə aiddir: (Çəki: 1)
dövriyyə kapitalı əsas kapitala çevrilməsi
kreditə görə faizlərin artması
qiymət güzəştləri və konyukturadan müdafiə
ehtiyatların saxlanmasına xərclərin artması
ehtiyatda olan materialların mənəvi və fiziki köhnəlməsi

116. Sual: Tədarükün növlərinə aid deyil: (Çəki: 1)
vasitəçilərdən və birjalardan topdansatınalma
Pərakəndə ticarət mağazalarından xırda satınalmalar

torqlar vasitəsilə

transmilli koorperasiyalardan

tədrükçülərdən

117. Sual: Ay ərzində bir neçə dəfə istifadə edilən materiallar hansı sənədlə buraxılır: (Çəki: 1)

plan kartlar

limit kartlar

limit cədvəlləri

zabor kartları

tələbnamə

118. Sual: Materialların əvəzlənməsinə icazə verən şöbələrə aid deyil: (Çəki: 1)

baş mühasib

idarə

baş mühəndis

texniki nəzarət

texnoloji şöbə

119. Sual: Çatdırılmanın mərkəzləşməmiş üsulunun mənfi cəhətləri hansılardır? (Çəki: 1)

rəhbər funksiyaları yerinə yetirməkdən yayınır, nəqliyyatdan səmərəsiz istifadə baş verir.

uçot sisteminin inkişafı, nəqliyyat xərclərinin artması

taralaşdırma və anbarlaşdırma xərcləri artır

materialları əvvəlcədən hazırlamaq lazım olur, nəqliyyat kanallarının seçilməsi

çətinləşir

nəqliyyat xərclərinin artması, təchizat şğbəsinin işinin çətinləşməsi

120. Sual: Xammal hansı sahənin məhsuludur? (Çəki: 1)

hasilat sənayesinin

emal sənayesinin

emal-hasilat sənayesinin

hasilat-emal sənayesinin

heç biri doğru deyil.

121. Sual: Əsas materiallar nədir (Çəki: 1)

hazır məhsulun substansiyasını təşkil edən əmək alətləridir.

istehsal prosesində köməkçi rol oynayan əmək alətləridir.

heç biri doğru deyil.

hazır məhsula daxil olan, həmin müəssisədə əlavə emalı tələb olunan əmək alətləri və yığmaq üçün əmək şərtidir.
məhsulun tərkibinə daxil olan və olmayan bütün xammal və köməkçi materiallar.

122. Sual: Köməkçi materiallar nədir (Çəki: 1)

istehsal prosesində köməkçi rol oynayan əmək alətləridir.

heç biri doğru deyil.

hazır məhsula daxil olan, həmin müəssisədə əlavə emalı tələb olunan əmək alətləri və yığmaq üçün əmək şərtidir.

hazır məhsulun substansiyasını təşkil edən əmək alətləridir.

məhsulun tərkibinə daxil olan və olmayan bütün xammal və köməkçi materiallar

123. Sual: Dəstləşdirici detallar nədir (Çəki: 1)

hazır məhsula daxil olan, həmin müəssisədə əlavə emalı tələb olunan əmək alətləri və yığmaq üçün əmək şərtidir.

hazır məhsulun substansiyasını təşkil edən əmək alətləridir

istehsal prosesində köməkçi rol oynayan əmək alətləridir.

heç biri doğru deyil.

məhsulun tərkibinə daxil olan və olmayan bütün xammal və köməkçi materiallar.

124. Sual: Sabit xərclər hansı xərclərdir? (Çəki: 1)

mal dövriyyəsinin artması ilə dəyişməyən xərclərdir

məhsulu formalaşdırır, onun fiziki əsasını təşkil edir

istehsal prosesinə xidmətlə əlaqədardır.

hər bir məmulat növü vahidinin maya dəyərinə bilavasitə daxil etmək mümkündür.

heç biri doğru deyil.

Sual: Reklam xərcləri hansı xərclərə aiddir? (Çəki: 1)

dəyişən

sabit

sürüşkən

daimi

selektik

125. Sual: İstehsal müəssisəsinin uzunmüddətli planlaşdırılması neçə mərhələni əhatə edir? (Çəki: 1)

4

5

3

2

126. Sual: Daimi xərclərə aid deyil: (Çəki: 1)

torpağa vergi

sığorta haqqları

əsas və köməkçi materiallar

avadanlıq və binanın icarəsi

məcburi sosial ödəmələr

127. Sual: Əmtəə alıcıları və təchizatçıları arasındakı təsərrüfat əlaqələrinə aid olmayan münasibətlər hansıdır (Çəki: 1)

iqtisadi

təşkilati

siyasi

maliyyə

inzibati-hüquqi

128. Sual: Akkreditiv nədir? (Çəki: 1)

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin

ödənilməsinə alıcının razılığı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

vekselləri yazan və ödəniş müddəti başa çatan vekselləri ödəmələri öz öhdəsinə götürən şəxsdir

səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməyi ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlar

hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdı

129. Sual: Ödəniş tapşırığı nədir? (Çəki: 1)

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pulalanın hesabına pul

vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamlar

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin

ödənilməsinə alıcının razılığı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməyi ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlar

130. Sual: Komplektlilik nədir? (Çəki: 1)

malın ümumi bir tələbatı ödəməsini təmin edəcək müəyyən toplusu başa düşülür

əmtəələrin ekspertiza üçün ayrılmış dəsti başa düşülür

əmtəələri alıcı tələbini tam ödəməsi üçün tamamlayıcı

mallara xüsusi bir tələbatı ödəməsi üçün dəst halında hazırlanması

malların alıcı tələbini tam dolğun ödənilməsi məqsədi ilə daha dərin çeşidin təklif olunmasıdır

131. Sual: Cərimə nədir? (Çəki: 1)

mal alışı 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

132. Sual: Peniya nədir? (Çəki: 1)

kreditörün tətbiq etdiyi cərimədir

borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə verir

malın alış qiymətinə əlavədir

borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir

qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur

133. 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 komissyonçulardır

134. 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 birja

tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komissyonçulardır

135. Sual: Nəğdsiz hesablaşmaların əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir (Çəki: 1)

ödənişləri tezliklə ödəyən alıcılara qiymətdə edilən güzəştdir

xammalın, materialların, hazır məhsulların və s alqı-satqısı

borclunun hesabından alıcının hesabına nəğd olmayan köçürmədir

ikitərəfin razılığı ilə hesablaşmalarda iştirak etmədən ödəniş əməliyyat

alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmalar

136. Sual: Satıcı əşyanı müqaviləyə uyğun gəlməyən çeşiddə verdikdə, alıcı hansı seçimi edə bilməz? (Çəki: 1)

çeşid uyğun gələn əşyanı qəbul etsin, qalanlardan imtina edə bilər

verilmiş əşyanın hamısını qəbul edə bilər

verilmiş əşyanın hamısından imtina edə bilər

çeşidə uyğun gəlməyənə uyğun gələnlə əvəz etməyi tələb edə bilər

əşyanın hamısının haqqını ödəməkdən imtina edə bilər

137. Sual: Nəğdsiz hesablaşmaların qeyri əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir? (Çəki: 1)

veksel təminatı üçün krediti öz öhdəsinə götürən maliyyə təşkilatıdır

Kommunal idarələri, elmi tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələri ilə və s. malları aid edilir

hərbi komitələrlə, vergi idarələri ilə hesablaşmalar

alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmalar

ailə büdcəsindən sosial təyinatlı xərclərlə ayırmalar

138. Sual: Hesablaşma çeki nədir? (Çəki: 1)

hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pulalanın hesabına pul vəsaitinin

köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamlar

hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinin onun hesabından vəsaiti

elanının hesabına köçürülməsi barədə ona xidmət göstərən banka verdiyi

yazılı tapşırıqdır

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin

ödənilməsinə alıcının razılığı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə

tapşırığıdır

139. Sual: Mal göndərənə alıcı arasında planlı ödənişlər qaydasında hesablaşmalar nə vaxt baş verir? (Çəki: 1)
məhsul vahidi istehsalına sərf olunan iş vaxtının nizama salındığı vaxt
sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu, mal göndərişinin isə daimi xarakter daşdığı hallarda həyata keçirilir
sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu vaxt
hesablaşmalar mal alanın anbarında təhvilalma vaxtı
xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənə bank şöbəsinə tapşırığıdır

140. Sual: Satılan məhsulların veksəl ödənişi zamanı hansı veksellərdən istifadə olunur? (Çəki: 1)
açıq və qapalı
sadə və köçürmə
sadə və açıq
müddətli və köçürmə
faizli və sadə

141. Sual: Sadə veksəl nədir? (Çəki: 1)
müəyyən müddət göstərilməklə mütləq təəhhüdlü pul ödəməsi sənədi
bir tərəfin ödəniş vaxtı çatdığı müddətdə digər tərəfə müəyyən pul məbləği ödənilməsi barədə yazılı borc pul öhdəliyidir
qiymətli kağızların bir növü
bazar iqtisadiyyatına keçən ölkələrdə özəlləşdirmə çeki
müəyyən məbləğ göstərilməklə mütləq təəhhüdlü pul ödəməsi sənədi

142. Sual: Əmlak sanksiyaları nə vaxt baş verir? (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

143. Sual: Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir? (Çəki: 1)
tələbin təşkilatın əmtəələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir
tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgönərənlərdən əhalinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtəələrin 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

144. 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

145. Sual: Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir? (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

146. Sual: Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir? (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 keçirir

əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

147. Sual: Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir? (Çəki: 1)

əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, illik müddətə

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

148. 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

149. Sual: Alıcı ofertanın bütün şərtləri ilə razılaşıqda 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

150. Sual: Malgöndərənin son seçim meyarlarından deyil: (Çəki: 1)

komunikasiya şərtləri

malgöndərənin etibarlılığı

malgöndərmə dövriliyi

malgöndərmə vaxtı

maliyyə şərtləri

151. Sual: Malgöndərənin şərtlərinə aid deyil: (Çəki: 1)

məhsulun keyfiyyəti

məhsulun sığortası

qablaşdırma

malın qiyməti

daşıyıcıya qədər çatdırma

152. Sual: Müqavilədə hansı qiymətlər ola bilər? (Çəki: 1)

möhkəm və sabit

dövlət və lokal

sabit və dəyişkən

möhkəm və şürişkən

dəyişkən və şürişkən

153. Sual: Penya nədir? (Çəki: 1)

məvcud qanunları, müqavilələri və ya məlum qaydaları pozan fiziki və hüquqi şəxslərə tətbiq edilir

borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yernə yetirmədikdə tətbiq edilən dövlət pul formasıdır

təqsirli tərəf öhdəliklərin tam və vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir.

müqavilə ilə müəyyənləşdirilmiş öhdəliyin cəzə edilmədiyi halda mal göndərən alıcıya ödəməli olduğu məbləğdir
müqavilə uyğun gəlməyən ,qaydaları pozan hərəkətlərə qarşı tətbiq olunan sanksiya formasıdır

154. 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

155. Sual: Kreditlə ödəmə nədir? (Çəki: 1)

əmtəənin dəyərinin eyni dəyərdə 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

156. 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

157. 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

158. Sual: Təşkilatın valyuta hesabına xarici valyuta ilə 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 mədləğlər

hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərəracında əldə olunmuş mədləğlər

müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar

159. Sual: Xaricdən mal alınması üzrə agent firması hansı firmalardır? (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 prinsipialın 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 prinsipialı üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır

160. Sual: Gömrük tarifinin (rüşumu) fiskal nəzarət funksiyası 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

161. Sual: Miqdar barədə alıcının iradəsi 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 ilə
çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud ödənilmiş pulun geri
qaytarılması vasitəsi ilə

162. Sual: Miqdar barədə alıcının iradə 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 ilə
çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud ödənilmiş pulun geri
qaytarılması vasitəsi ilə

163. 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

164. Sual: Keyfiyyət barədə alıcının iradə 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

165. Sual: Nəqliyyat sənədləri hansı sənədlərdir? (Çəki: 1)
satıcıyı 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

166. Sual: Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır (Çəki: 1)

hesablaşmalarda iştirak etməklə

nəqd və nəqdsiz

hesablaşmalarda iştirak etməməklə

çeklə, veksellərlə

akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə

167. Sual: Standartlaşma strategiyasını kim, nə vaxt formalaşdırmışdır? (Çəki: 1)

T.Levitt – 1983-cü il

C.Lennon – 1985-ci il

K.Ansoff – 1992-ci il

L.Karqof – 1993-cü il

M.Amplen – 1984-cü il.

168. Sual: Əmtəənin uyğunlaşmasının iki növü hansıdır? (Çəki: 1)

Məcburi, köməkçi.

Məcburi, lazımi.

Lazımi, mümkün.

Aşkar və epizodik.

Lazımi və müntəzəm

169. Sual: Əmtəə yeniliklərinə 2 cür yanaşma. (Çəki: 1)

Birbaşa, zəncirvari.

Əsas, köməkçi.

Lazımi, məcburi

Əsas, zəncirvari.

Lazımi, köməkçi.

170. Sual: Aşkar saxtakarlıq nədir? (Çəki: 1)

Əmtəə markasının mənimsənilmədən, formanın, görünüşün və tərtibatının saxtalaşdırılması.

Məhsulun əsas hissələrə ayrılması və onun bütöv kopyalanması.

Məhsulun məşhur marka adı altında satılması.

Əmtəənin cüzi dəyişdirilməsi ilə üzünün köçürülməsi.

Əmtəə markasının mənimsənilməsi, formanın, görünüşün və

171. Sual: Marka saxtalaşdırılmasında kor-koranə köçürmə nədir? (Çəki: 1)

Məhsulun əsas hissələrə ayrılması və bütöv kopyalanması.

Əmtəənin məşhur marka adı altında satışı.

Əmtəə markasının mənimsənilməsi, formanın, görünüşün və tərtibatının saxtalaşdırılması.

Məhsulun məşhur marka adı altında satılması.

Əmtənin cüzi dəyişdirilməsi ilə üzünün köçürülməsi

172. Sual: Marka saxtalaşdırılmasında imitasiya nədir? (Çəki: 1)

Məhsulun məşhur marka adı altında satışı.

Məhsulun əsas hissələrə ayrılması və bütöv kopyalanması.

Əmtənin məşhur marka adı altında satışı.

Əmtə markasının mənimsənilməsi, formanın, görünüşün və tərtibatının saxtalaşdırılması.

Əmtənin cüzi dəyişdirilməsi ilə üzünün köçürülməsi.

173. Sual: Aşağıdakı şirkətlərdən hansılar fərdi marka adlarına əməl edir? (Çəki: 1)

“Nestle”, “Procter & Gamble”.

“Procter & Gamble”, “Unilever”.

“Ceneral Elektrek”, “Sears”.

“Koka-Kola”, “Elen Kerts”, “Ceneral Elektrik”.

174. Sual: Reqressiv ixtira nədir? (Çəki: 1)

Əmtənin ölkənin ehtiyaclarının ödənilməsi üçün əvvəlki formada buraxılışıdır

Əmtənin qismən dəyişdirilməsilə yeni bazara tətbiqidir.

Yerli bazara xaricdə istehsal olunmuş əmtənin tətbiqidir.

Başqa ölkədə mövcud ehtiyacları ödəmək üçün tamamilə yeni əmtənin yaradılmasıdır.

Oxşarı olmayan əmtənin ixtirasıdır.

175. Sual: Mütərəqqi ixtira nədir? (Çəki: 1)

Başqa ölkədə mövcud ehtiyacları ödəmək üçün tamamilə yeni əmtənin yaradılmasıdır.

Yerli bazara xaricdə istehsal olunmuş əmtənin tətbiqidir.

Enmə mərhələsində olan əmtənin zəif inkişaf etmiş xarici bazara tətbiqidir.

Artım mərhələsində olan əmtənin inkişaf etmiş bazara tətbiqidir.

Oxşarı olmayan əmtənin ixtirasıdır.

176. Sual: Əmtə nişanı nədir? (Çəki: 1)

Sahibkarın öz əmtəələrini və ya xidmətlərini fərqləndirən qrafik təsvir edilən hüquqi cəhətdən əsaslandırılmış nişandır.

Assosiasianın hər hansı bir birliyin adına qeydə alınan nişan və nişanların kombinasiyasıdır.

Əmtənin markasıdır.

Əmtənin marka adıdır.

Əmtənin istehsalçısının firma proqramıdır.

177. Sual: Kollektiv nişan nədir? (Çəki: 1)

Assosiasianın hər hansı bir birliyin adına qeydə alınan nişan və nişanların kombinasiyasıdır.

Sahibkarın öz əmtəələrini və ya xidmətləri fərqləndirən qrafik təsvir edilən hüquqi cəhətdən əsaslandırılmış nişandır.

Əmtənin markasıdır.

Əmtənin marka adıdır

Əmtənin istehsalçısının firma proqramıdır.

178. Sual: Kiçik əmtə strategiyasına nə daxildir? (Çəki: 1)

179. **Əmtənin uyğunlaşmasının 3 strategiyası, stimullaşmanın 2 strategiyası.**

180. Əmtənin uyğunlaşmasının 5 strategiyası.

İkiqat uyğunlaşma strategiyaları.

Əmtənin uyğunlaşmasının 2 strategiyası, stimullaşmanın 3 strategiyası.

Dəyişdirilmiş şəkildə yayılma və əlaqələrin uyğunlaşması strategiyası.

181. Sual: Fərdi marka adı ilə yanaşı ticarət markasının da verilməsinə hansı firma əməl edir? (Çəki: 1)

“Kelloq”, “Ford Motors”.

“Nestle”, “Elen Kerts”.

“Carrefour”, “Tutti Frutti”.

“Ceneral Elektrik”, “Koka-Kola”.

“Nestle”, “Carrefour”.

182. Sual: Elektron kommersionun üç sektoru hansılardır? (Çəki: 1)

Biznes sektoru, biznes-alıcı sektoru, alıcı-alıcı sektoru.

Maliyyə sektoru, ticarət sektoru, elektron ticarət sektoru.

Biznes-biznes, biznes-alıcı, biznes-maliyyə.

Alıcı-biznes, alıcı-alıcı, sənaye sektoru.

Elektron ticarət sektoru, trade point.

Sual: Məcburi uyğunlaşma tələbləri hansılardır? (Çəki: 1)

Təhlükəsizlik, gigiyena, texniki normalara verilən tələblər.

Qiymətə, əmtənin keyfiyyətinə, ətraf mühitə verilən tələblər.

Bazarın əlverişliliyinə, qiymətə və stimullaşmaya verilən tələblər.

Daşınma, standartlaşma və sertifikatlaşmaya verilən tələblər

Funksional xüsusiyyətlərə, bazarın həcminə və alıcılıq qabiliyyətinə verilən tələblər.

183. Sual: Əmtəə yeniliklərində birbaşa yanaşmanın mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

Oxşarı olmayan, tamamilə yeni əmtəənin yaranması.

Oxşarı olmayan mümkün əmtəə variantının yaradılması.

Yeni əmtəənin təkmilləşmə yolu ilə hazırlanması.

İstehsal sınağı mərhələsində əmtəənin yenidən hazırlanması.

Əmtəənin yeni bazara təkmil variantda tətbiqidir.

184. Sual: ISO-9000 beynəlxalq standartlarını hansı ölkələrin qanunvericiliyi qoymuşdur? (Çəki: 1)

Avstriya, İsveçrə, Almaniya.

İtaliya, Fransa, İspaniya.

Avstriya, Almaniya, Fransa.

İsveçrə, Norveç, Danimarka.

Almaniya, İspaniya, Avstriya.

185. Sual: Əmtəə nişanları və coğrafi göstəricilər haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunu nə vaxt qəbul edilmişdir? (Çəki: 1)

12 iyun 1998-ci il 504-ŞQ sayılı əmr.

18 iyun 1999-cu il 504ŞQ sayılı əmr.

22 aprel 2001-ci il 504ŞQ sayılı əmr.

01 iyun 2001-ci il 504 ŞQ sayılı əmr.

01 iyun 2002-ci il 501 sayılı əmr.

186. Sual: Transliterasiya nədir? (Çəki: 1)

Bir yazı sistemindəki hərflərin başqa yazı sisteminin hərfləri ilə verilməsidir.

Sahibkarın öz əmtəələrini və ya xidmətləri fərqləndirən qrafik təsvir edilən hüquqi cəhətdən əsaslandırılmış nişandır.

Assosiasiyanın hər hansı bir birliyin adına qeydə alınan nişan və nişanların kombinasiyasıdır.

Qaçan sətrlərdə rənglərin dəyişməsidir.

Seçilmiş şriftlərin mətnə uyğun dəyişdirilməsidir.

187. Sual: Əmtəənin beynəlxalq həyat dövrünün modelləri hansılardır? (Çəki: 1)

Ardıcıl, sinxron, avanqard, kumulyativ həyat dövrü.

Daimi, dövrü, kumulyativ, sinxron.

İntensiv, mütərəqqi, daimi, dövrü.

Kumulyativ, intensiv, mütərəqqi, ekstensiv

Enmə, kamillik, artım, bazara daxilolma.

188. Sual: Aşağıdakı hansı kompaniyalar yeni marka adlarının hazırlanması ilə məşğul olan professional kompaniyalardır? (Çəki: 1)

“Nestle”, “Elenkuts”, “Namestormers”.

“İnterbrond”, “Namestormers”.

“Coca-Cola”, “Namestormers”.

“Procter end Gembel”, “Nestle”.

“İnterbrond end Stormers”, Sirs, Kobak.

189. Sual: Qrup marka adları strategiyasından hansı firmalar istifadə edir? (Çəki: 1)

“Vulvort”, “Littlewood”, “Sears”, “SEB qrup.

“Elen Kerts”, “Nestle”.

“Honda”, “Hundai”, “Fiat”.

“Malbro”, “Coca-Cola”.

Sual: Outsorsinq nədir? (Çəki: 1)

Outsorsinq istehsalın funksiyasının ayrı-ayrı hissələrinin xarici icraçıya verilməsidir.

Xarici ölkədə istehsal gücləri işə salınır.

Xarici və yerli sərmayəçilərin birgə mülkiyyətində olan və birgə idarə edilən yerli kommersiya müəssisəsini yaratmaq məqsədilə qüvvələrin birləşdirilməsidir.

Firma öz xarici tərəfmüqabillərinə nou-hau verir, o isə, zəruri olan kapitalı təmin edir.

Başqa ölkədə öz istehsalının bir hissəsini müqavilə yolu ilə istehsalıdır.

190. Sual: İstehsal müəssisələrinin “itələ” (push) strategiyasının mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

Beynəlxalq şirkət malın son taleyini izləmir.

Əsas satış, servis, reklam səyləri bilavasitə xarici ölkədəki son istehlakçıya yönəlir.

Beynəlxalq şirkət istehsalçıya təsir edir.

Beynəlxalq şirkət rəqiblərə istiqamətlənmiş fəaliyyət göstərir.

Bu zaman beynəlxalq şirkət vasitəçilərlə fəal işləməyi üstün tutur.

191. Sual: İstehsal müəssisələrinin “dart” (pull) strategiyası nədir? (Çəki: 1)

Beynəlxalq şirkət istehsalçıya təsir edir.

Bu zaman beynəlxalq şirkət vasitəçilərlə fəal işləməyi üstün tutur.

Əsas satış, servis, reklam səyləri bilavasitə xarici ölkədəki son istehlakçıya yönəlir.

Beynəlxalq şirkət rəqiblərə istiqamətlənmiş fəaliyyət göstərir.

Beynəlxalq şirkət malın son taleyini izləmir.

192. Sual: Aşağıdakılardan hansı Dc. Kaikatinin saxta mal istehsalçılarına qarşıdurmanın əsas strategiyalarına aid deyil? (Çəki: 1)

Saxta mal istehsalçıları tərəfindən müxalifçiliyi dəf etməyə cəhd etmək, rəqabət aparmaq.

Konfliktdən uzaqlaşmaq və mübarizəyə girməmək.

Müxalifətlə barışmaq, piratlarla əməkdaşlıq.

Kompromis

Diskussiya.

193. Sual: Müştərək sahibkarlıq fəaliyyətinə hansı daxildir? (Çəki: 1)

Lisenziyalaşma.

Tollinq.

İxrac.

Birbaşa marketinq.

Direkt meyl.

194. Sual: Vasitəçilərin əsas funksiyalarına aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

Kommersiya işi.

Xarici ticarət əməliyyatına inflyasiya edilmiş məntiqi dəstək.

Sığorta.

Satışa marketinq dəstəyi.

Yeni məhsulun istehsalı.

195. Sual: Birbaşa ixrac nədir? (Çəki: 1)

Firma ixrac funksiyasını özü idarə edir, onu müstəqil vasitəçiyə tapşurmır.

Bağlanan kontrakt üzrə xaricdə konkret məhsul növünün istehsal edilməsi.

Beynəlxalq ticarət agentliklərin işə həyata keçirilən fəaliyyətidir.

Vasitəçi firmaların dəstəyi ilə aşkar ixracdır.

Birbaşa firmanın özü tərəfindən həyata keçirilən epizodik ixracdır.

196. Sual: İstehsala dair beynəlxalq kontraktlar (contract manufacture) nədir? (Çəki: 1)

Bağlanan kontrakt üzrə xaricdə konkret məhsul növünün istehsal edilməsi.

Beynəlxalq ticarət agentliklərin işə həyata keçirilən fəaliyyətidir.

Firma ixrac funksiyasını özü idarə edir, onu müstəqil vasitəçiyə tapşurmır.

Françayzinq, birbaşa investisiyalar.

Bölgü kanallarında əməkdaşlıq münasibəti.

197. Sual: Ənənəvi beynəlxalq satış formaları hansılardır? (Çəki: 1)

Dolayı ixrac, birbaşa ixrac.

Sənaye kooperasiyası, kontrakt üzrə istehsal, tollinq.
Konqlomeratlar, konsernlər, yeni müəssisələrin tikilməsi.
Strateji anlayışlar, konsersumlar.
Müqavilə üzrə idarəetmə, autsorsinq.

198. Sual: Strateji ittifaqlara hansılar daxildir? (Çəki: 1)

Strateji anlayışlar, konsorsumlar.

Autsorsinq, birgə müəssisələr.
Tollinq, podrat ittifaqlar.
Şaquli beynəlxalq sistemlər.
Konqlomeratlar, assosiasiyalar.

199. Sual: Dolayı ixrac nədir? (Çəki: 1)

Dolayı ixrac beynəlxalq ticarət şirkətləri, distribütor və ticarət agentləri vasitəsilə həyata keçirilən fəaliyyətdir.

Bağlanan kontrakt üzrə xaricdə konkret məhsul növünün istehsal edilməsi.
Beynəlxalq ticarət agentliklərin işə həyata keçirilən fəaliyyətidir.
Firma ixrac funksiyasını özü idarə edir, onu müstəqil vasitəçiyə tapşurmır.
Dolayı olaraq məhsul artıqlığı meydana gəldikdə yerli birbaşa agent vasitəsilə satışdır.

200. Sual: İstehsal müəssisələrinin satış kanallarının uzunluğu nə ilə müəyyən edilir? (Çəki: 1)

Vasitəçilərin sayı ilə.

Alıcıların sayı ilə.
İstehsalçıların sayı ilə.
Malgöndərənlərin sayı ilə.
Ünsiyyət auditoriyaları ilə.

201. Sual: İstehsal müəssisələrində girovalma nədir? (Çəki: 1)

Beynəlxalq satışın təşkilinin formasıdır.

Logistik xüsusiyyətdir.
Xidmətin lazımı səviyyəsidir.
Mala olan istehlakçı tələbinin ödənilməsi vasitəsidir.
Gömrük xidmətidir.

202. Sual: Müştərək sahibkarlıq fəaliyyəti ixracdan nə ilə fərqlənir? (Çəki: 1)

Xarici ölkədə istehsal gücləri işə salınır.

Xarici ölkədə satış həyata keçirilir.
İki xarici ölkə sahibkarının üçüncü ölkədə müştərək fəaliyyəti olması ilə fərqlənir.

Xarici ölkə vasitəçiləri ilə paralel ixrac həyata keçirilir.
İxracdan fərqli olaraq, vasitəçilərlə müştərək satış müqaviləsi bağlanır.

203. Sual: Müştərək mülkiyyətdə olan müəssisələr nədir? (Çəki: 1)

Xarici və yerli sərmayəçilərin birgə mülkiyyətində olan və birgə idarə edilən yerli kommersiya müəssisəsini yaratmaq məqsədi ilə qüvvələrin birləşdirilməsidir.
Birbaşa xarici ölkədə investisiya qoyuluşudur.

İki xarici ölkə sahibkarının üçüncü ölkədə müştərək fəaliyyətidir.

Başqa ölkədə öz istehsalının bir hissəsini müqavilə yolu ilə istehsalıdır.

İnkişaf etmiş ölkədə qarşılıqlı ticarətdir.

Sual: Müqavilə üzrə idarəetmə nədir? (Çəki: 1)

Firma öz xarici tərəfmüqabillərinə nou-hau verir, o isə zəruri olan kapitalı təmin edir.

Xarici və yerli sərmayəçilərin birgə mülkiyyətində olan və birgə idarə edilən yerli kommersiya müəssisəsini yaratmaq məqsədi ilə qüvvələrin birləşdirilməsidir.

Birbaşa xarici ölkədə investisiya qoyuluşudur.

İki xarici ölkə sahibkarının üçüncü ölkədə müştərək fəaliyyətidir.

Başqa ölkədə öz istehsalının bir hissəsini müqavilə yolu ilə istehsalıdır.

204. Sual: Birbaşa investisiyalar hansı istiqamətdə aparılır? (Çəki: 1)

Konqlomeratlar, konsernlər, yeni müəssisələrin tikilməsi.

Dolayı ixrac, birbaşa ixrac.

Sənaye kooperasiyası, kontrakt üzrə istehsal, tollinq.

Strateji anlayışlar, konsorsiumlar.

Dolayı ixrac beynəlxalq ticarət fəaliyyətinin distribütor və ticarət agentləri vasitəsilə həyata keçirilən fəaliyyətidir.

205. Sual: İstehsal müəssisələrinin satışın mürəkkəb şaquli marketinq sistemi nədir? (Çəki: 1)

Öz aralarında müəyyən şərtlərlə bağlı olur və bütöv, vahid qarşılıqlı əlaqəli mexanizm kimi fəaliyyət göstərən beynəlxalq ticarət iştirakçılarının sistemi.

Müstəqil istehsalçıdan bir və bir neçə vasitəçi ticarət təşkilatından ibarətdir.

Beynəlxalq korporativ sistemlər, beynəlxalq müqaviləli sistemlər və beynəlxalq dolayı təsir edən sistemlər.

Bir şirkətə mülkiyyət hüququ əsasında məxsus olan satış bölmələri ilə ifadə edilir.

Müqavilə ilə öz aralarında əməkdaşlıq edən şirkətlərdir.

206. Sual: Konsorsiumlar nədir? (Çəki: 1)

İdarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturuna, ayrı-ayrı şirkətlərin strukturları üzərində xüsusi birləşmiş xidmətə malikdir.

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 institutu tərəfindən nağq hesablaşma ilə satınalmasıdır.

Ondan ibarətdir ki, rəqibin güclü tərəflərini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin.

Qarşıya qoyulmuş məqsədlərə uyğun etimada və əməkdaşlığa əsaslanmış sazişlərdir, onların iştirakçıları biznes imkanlarında bir-birini tamamlayırlar.

207. Sual: Forfeyting nədir? (Çəki: 1)

Malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutu tərəfindən nağq hesablaşma ilə satınalmasıdır.

Əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur.

Ondan ibarətdir ki, rəqibin güclü tərəflərini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin.

Qarşıya qoyulmuş məqsədlərə uyğun etimada və əməkdaşlığa əsaslanmış sazişlərdir, onların iştirakçıları biznes imkanlarında bir-birini tamamlayırlar.

İdarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturuna, ayrı-ayrı şirkətlərin strukturları üzərində xüsusi birləşmiş xidmətə malikdir.

208. Sual: Cari lizing 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 institutu tərəfindən nağq hesablaşma ilə satınalmasıdır.

Ondan ibarətdir ki, rəqibin güclü tərəflərini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin.

Qarşıya qoyulmuş məqsədlərə uyğun etimada və əməkdaşlığa əsaslanmış sazişlərdir, onların iştirakçıları biznes imkanlarında bir-birini tamamlayırlar.

İdarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturuna, ayrı-ayrı şirkətlərin strukturları üzərində xüsusi birləşmiş xidmətə malikdir.

Sual: İstehsal müəssisələrinin şaquli sisteminin növləri hansıdır? (Çəki: 1)

Beynəlxalq korporativ sistemlər, beynəlxalq müqaviləli sistemlər və beynəlxalq dolaylı təsir edən sistemlər.

Müstəqil istehsalçıdan bir və bir neçə vasitəçi ticarət təşkilatından ibarətdir.

Öz aralarında müəyyən şərtlərlə bağlı olur və bütöv, vahid qarşılıqlı əlaqəli mexanizm kimi fəaliyyət göstərən beynəlxalq ticarət iştirakçılarının sistemi.

Bir şirkətə mülkiyyət hüququ əsasında məxsus olan satış bölmələri ilə ifadə edilir. Müqavilə ilə öz aralarında əməkdaşlıq edən şirkətlərdir.

209. Sual: İstehsal müəssisələrinin korporativ şaquli sistemi nədir? (Çəki: 1)
Bir şirkətə mülkiyyət hüququ əsasında məxsus olan satış bölmələri ilə ifadə edilir.

Müstəqil istehsalçıdan bir və bir neçə vasitəçi ticarət təşkilatından ibarətdir. Öz aralarında müəyyən şərtlərlə bağlı olur və bütöv, vahid qarşılıqlı əlaqəli mexanizm kimi fəaliyyət göstərən beynəlxalq ticarət iştirakçılarının sistemi. Beynəlxalq korporativ sistemlər, beynəlxalq müqaviləli sistemlər və beynəlxalq dolayı təsir edən sistemlər. Müqavilə ilə öz aralarında əməkdaşlıq edən şirkətlərdir.

210. Sual: İstehsal müəssisələrinin müqaviləli şaquli sistemləri hansıdır? (Çəki: 1)

İkitərəfli əsasda müxtəlif ölkələrin kontragentlərinin uzunmüddətli sazişlər əsasında birləşməsidir.

Müstəqil istehsalçıdan bir və bir neçə vasitəçi ticarət təşkilatından ibarətdir. Öz aralarında müəyyən şərtlərlə bağlı olur və bütöv, vahid qarşılıqlı əlaqəli mexanizm kimi fəaliyyət göstərən beynəlxalq ticarət iştirakçılarının sistemi. Beynəlxalq korporativ sistemlər, beynəlxalq müqaviləli sistemlər və beynəlxalq dolayı təsir edən sistemlər. Müqavilə ilə öz aralarında əməkdaşlıq edən şirkətlərdir.

211. Sual: İstehsal müəssisələrinin üfiqi satış sistemləri nədir? (Çəki: 1)
Satış sahəsində əməkdaşlıq haqqında beynəlxalq saziş əsasında könüllü birləşmədir.

Müstəqil istehsalçıdan bir və bir neçə vasitəçi ticarət təşkilatından ibarətdir. Öz aralarında müəyyən şərtlərlə bağlı olur və bütöv, vahid qarşılıqlı əlaqəli mexanizm kimi fəaliyyət göstərən beynəlxalq ticarət iştirakçılarının sistemi. Beynəlxalq korporativ sistemlər, beynəlxalq müqaviləli sistemlər və beynəlxalq dolayı təsir edən sistemlər. Bir şirkətə mülkiyyət hüququ əsasında məxsus olan satış bölmələri ilə ifadə edilir

212. Sual: İstehsalın beynəlxalq ixtisaslaşması haqqında saziş nədir? (Çəki: 1)
Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

Öz şirkətlərinin öz gücləri ilə sərbəst çıxarmanın təşkil edilməsi üçün kifayət qədər təcrübəsi, maliyyə vəsaitləri və texnologiyaları olmayan, iqtisadi cəhətdən zəif

ölkələrin ərazisində inkişaf etmiş ölkənin böyük şirkətləri tərəfindən təbii sərvətlərin çıxarılmasına dair lisenziya.

Razılaşdırılmış ərazidə nisbətən uzun vaxt ərzində faydalı qazıntıların kəşfiyyatı və çıxardılması üçün xarici şirkətə dövlət orqanları tərəfindən xüsusi icazə verilməsidir.

Satıcı alıcıya malı qabaqcadan müəyyən edilmiş qiymətə satmağı öhtəsinə götürür; zəruri şərt ondan ibarətdir ki, satıcı alıcıya qarşılıqlı güzəştə getmək üçün razılıq verməlidir.

İri xarici valyuta ehtiyatı olmayan ölkə üçün xarici ölkədən əmtəəni almaq və təchiz etməni hissə-hissə pul və ya əmtəə ilə ödəmək üsuludur.

213. Sual: Faydalı qazıntılar çıxarılması zamanı məhsulun bölünməsi haqqında sazişlər (MBS) nədir? (Çəki: 1)

Öz şirkətlərinin öz gücləri ilə sərbəst çıxarmanın təşkil edilməsi üçün kifayət qədər təcrübəsi, maliyyə vəsaitləri və texnologiyaları olmayan, iqtisadi cəhətdən zəif ölkələrin ərazisində inkişaf etmiş ölkənin böyük şirkətləri tərəfindən təbii sərvətlərin çıxarılmasına dair lisenziya.

Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

Razılaşdırılmış ərazidə nisbətən uzun vaxt ərzində faydalı qazıntıların kəşfiyyatı və çıxardılması üçün xarici şirkətə dövlət orqanları tərəfindən xüsusi icazə verilməsidir.

Satıcı alıcıya malı qabaqcadan müəyyən edilmiş qiymətə satmağı öhtəsinə götürür; zəruri şərt ondan ibarətdir ki, satıcı alıcıya qarşılıqlı güzəştə getmək üçün razılıq verməlidir.

İri xarici valyuta ehtiyatı olmayan ölkə üçün xarici ölkədən əmtəəni almaq və təchiz etməni hissə-hissə pul və ya əmtəə ilə ödəmək üsuludur.

214. Sual: İstehsal müəssisələrinin konsessiya sazişi nədir? (Çəki: 1)

Razılaşdırılmış ərazidə nisbətən uzun vaxt ərzində faydalı qazıntıların kəşfiyyatı və çıxardılması üçün xarici şirkətə dövlət orqanları tərəfindən xüsusi icazə verilməsidir.

Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

Öz şirkətlərinin öz gücləri ilə sərbəst çıxarmanın təşkil edilməsi üçün kifayət qədər təcrübəsi, maliyyə vəsaitləri və texnologiyaları olmayan, iqtisadi cəhətdən zəif ölkələrin ərazisində inkişaf etmiş ölkənin böyük şirkətləri tərəfindən təbii sərvətlərin çıxarılmasına dair lisenziya.

Satıcı alıcıya malı qabaqcadan müəyyən edilmiş qiymətə satmağı öhtəsinə götürür; zəruri şərt ondan ibarətdir ki, satıcı alıcıya qarşılıqlı güzəştə getmək üçün razılıq verməlidir.

İri xarici valyuta ehtiyatı olmayan ölkə üçün xarici ölkədən əmtəəni almaq və təchiz etməni hissə-hissə pul və ya əmtəə ilə ödəmək üsuludur.

215. Sual: İstehsal müəssisələrinin qarşı ticarəti nədir? (Çəki: 1)

İri xarici valyuta ehtiyatı olmayan ölkə üçün xarici ölkədən əmtəəni almaq və təchiz etməni hissə-hissə pul və ya əmtəə ilə ödəmək üsuludur.

Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

Satış sahəsində əməkdaşlıq haqqında beynəlxalq saziş əsasında könüllü birləşmədir.

Satıcı alıcıya malı qabaqcadan müəyyən edilmiş qiymətə satmağı öhtəsinə götürür; zəruri şərt ondan ibarətdir ki, satıcı alıcıya qarşılıqlı güzəştə getmək üçün razılıq verməlidir

Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

216. Sual: İstehsal müəssisələrinin qarşılıqlı hesablanmaları nədir? (Çəki: 1)

Satıcı alıcıya malı qabaqcadan müəyyən edilmiş qiymətə satmağı öhtəsinə götürür; zəruri şərt ondan ibarətdir ki, satıcı alıcıya qarşılıqlı güzəştə getmək üçün razılıq verməlidir.

Öz şirkətlərinin öz gücləri ilə sərbəst çıxarmanın təşkil edilməsi üçün kifayət qədər təcrübəsi, maliyyə vəsaitləri və texnologiyaları olmayan, iqtisadi cəhətdən zəif ölkələrin ərazisində inkişaf etmiş ölkənin böyük şirkətləri tərəfindən təbii sərvətlərin çıxarılmasına dair lisenziya.

Razılaşdırılmış ərazidə nisbətən uzun vaxt ərzində faydalı qazıntıların kəşfiyyatı və çıxardılması üçün xarici şirkətə dövlət orqanları tərəfindən xüsusi icazə verilməsidir.

İri xarici valyuta ehtiyatı olmayan ölkə üçün xarici ölkədən əmtəəni almaq və təchiz etməni hissə-hissə pul və ya əmtəə ilə ödəmək üsuludur.

Buraxılan məhsulların əmtəə nomenklaturasının, bir qayda olaraq, bir sahənin firmaları arasında bölüşdürülməsini, əmtəə bazarlarının bölüşdürülməsini nəzərdə tutur.

217. Sual: İstehsal müəssisələrində biznes françayzingi nədir? (Çəki: 1)

Franşiz paketinə şirkətin məhsulundan, adından əlavə idarəetmənin təşkili və keyfiyyətə nəzarət metodlarının əlavə edilməsi.

Alıcılar arasında nüfuzu olan böyük elmi-texniki potensiala və iri maliyyə ehtiyatlarına malik olan müəssisələrin fəaliyyətidir.

Təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrinə görə tam məsuliyyət daşıyan, hüquqi şəxs statusuna malik olan istehsal müəssisələridir.

Franşayzerin əmtəəsindən ödəmə normativlərinin müəyyən olunması və ödəmə formalarının dəqiqləşdirilməsidir.

İstehsal sahəsindən asılı olaraq miqdarı müəyyən olunan ilkin ödəmələrinin həcmi tanınmış ticarət markası adı altında iştirak etmək formasıdır.

218. Sual: İstehsal müəssisələrinin bölgü kanallarının ümumi quruluşu hansıdır? (Çəki: 1)

Satıcı-satıcı qərargahında → Dövlətlərarası kanallar xidməti → Dövlətdaxili kanallar → Son istehlakçı.

Satıcı qərargahında → Satıcı → Dövlətlərarası kanallar → Dövlətdaxili kanallar.

Dövlətlərarası kanallar → Satıcı → Dövlətdaxili kanallar → Alıcı.

Dövlətdaxili kanallar → Alıcı → Satıcı → Dövlətdaxili kanallar

Satıcı → Alıcı → Dövlətdaxili kanallar → Dövlətdaxili kanallar.

219. Sual: Alyanslar nədir? (Çəki: 1)

Qarşıya qoyulmuş məqsədlərə uyğun etimada və əməkdaşlığa əsaslanmış sazişlərdir, onların iştirakçıları biznes imkanlarında bir-birini tamamlayırlar.

İdarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturuna, ayrı-ayrı şirkətlərin strukturları üzərində xüsusi birləşmiş xidmətə malikdir.

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 institutu tərəfindən nağq hesablaşma ilə satın alınmasıdır.

Ondan ibarətdir ki, rəqibin güclü tərəflərini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin.

220. Sual: İstehsal müəssisələrinin “Aykido” strategiyasının mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

Ondan ibarətdir ki, rəqibin güclü tərəflərini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin.

Malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutu tərəfindən nağq hesablaşma ilə satın alınmasıdır.

Əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur.

Qarşıya qoyulmuş məqsədlərə uyğun etimada və əməkdaşlığa əsaslanmış sazişlərdir, onların iştirakçıları biznes imkanlarında bir-birini tamamlayırlar. İdarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturuna, ayrı-ayrı şirkətlərin strukturları üzərində xüsusi birləşmiş xidmətə malikdir.

221. Sual: İstehsal müəssisələrinin kompensasiya sazişləri nədir? (Çəki: 1)

Bu sazişlər adi əmtəə mübadiləsindən elmi-texniki və sənaye əməkdaşlığına qədər geniş əməkdaşlıq dairəsinə toxunan hüquqi sənədləri əhatə edir.

Elə saziş bağlanması nəzərdə tutulur ki, ona əsasən xarici şirkətin idarədilməsi göstərilən dövr ərzində yerli şirkətə verilir.

Patentlər, nou-hau, əmtəə nişanları, sənaye nümunələri şəklində elmi-texniki bilikləri 20 ilə qədər olan dövr ərzində mübadiləsini nəzərdə tutur.

Gömrük rüsumlarının qeyri-tarif tənzimlənməsi sazişləridir.

Malın ixracı zamanı ödəmələrin gecikdiyi halda reklamasiya haqqında sazişdir.

222. Sual: İstehsal müəssisələrinin beynəlxalq lisenziya sazişi nədir? (Çəki: 1)

Patentlər, nou-hau, əmtəə nişanları, sənaye nümunələri şəklində elmi-texniki bilikləri 20 ilə qədər olan dövr ərzində mübadiləsini nəzərdə tutur.

Elə saziş bağlanması nəzərdə tutulur ki, ona əsasən xarici şirkətin idarədilməsi göstərilən dövr ərzində yerli şirkətə verilir.

Bu sazişlər adi əmtəə mübadiləsindən elmi-texniki və sənaye əməkdaşlığına qədər geniş əməkdaşlıq dairəsinə toxunan hüquqi sənədləri əhatə edir.

Gömrük rüsumlarının qeyri-tarif tənzimlənməsi sazişləridir.

Malın ixracı zamanı ödəmələrin gecikdiyi halda reklamasiya haqqında sazişdir.

223. Sual: İstehsal müəssisələrində əməliyyatın obyektinə üzrə françayzinin növü hansıdır? (Çəki: 1)

Şirkətin malının və ticarət markasının françayzinqi, biznes françayzinqi.

İstehsal françayzinqi, sənaye françayzinqi.

Strateji françayzinq, əməliyyat françayzinqi.

Daxili françayzinq, ticarət françayzinqi.

satış françayzinqi, istehsal françayzinqi.

224. Sual: İstehsal müəssisələrinin paralel ixracı nədir? (Çəki: 1)

Paralel ixrac vasitəçilərin daxili bazarda əmtəə satışından daha sərfəli olan əmtəə satışı üzrə qeyri-rəsmi fəaliyyətdir.

Xarici bazara yeni əmtəə ilə çıxan firmaların “qaymaq yığma” strategiyasıdır.

Xarici bazara yeni əmtəə ilə çıxan firmaların “yarıb keçmə” strategiyasıdır.

Patentlər, nou-hau, əmtəə nişanları, sənaye nümunələri şəklində elmi-texniki bilikləri 20 ilə qədər olan dövr ərzində mübadiləsini nəzərdə tutur.

Bu sazişlər adi əmtəə mübadiləsindən elmi-texniki və sənaye əməkdaşlığına qədər geniş əməkdaşlıq dairəsinə toxunan hüquqi sənədləri əhatə edir.

225. Sual: Müəssisənin Pablik Rileysnzi nədir? (Çəki: 1)

Firmanın müsbət imicinin yaradılmasına və qorunub saxlanmasına yönələn fəaliyyətdir.

Əmtəə və xidmətlərin xarici bazara irəlilədilməsi prosesidir.

Xarici tərəfdaşlığın möhkəmləndirilməsi vasitəsidir.

Press-revizlərin paylanması üçün ixtisaslaşmış nəşriyyatdır.

Xarici bazarın ictimaiyyət ilə əlaqə üsuludur.

226. Sual: Dövlət səviyyəsində ilk Pablik Rileysnz kompaniyası nə vaxt, harada keçirilib? (Çəki: 1)

1911-ci ildə ABŞ-da.

1901-ci ildə İngiltərədə.

1912-ci ildə ABŞ-da.

1918-ci ildə Almaniyada.

1988-ci ildə ABŞ-da.

227. Sual: Satışın stimullaşması nədir? (Çəki: 1)

Alıcıların mal alışına cəlb etmək üçün tətbiq olunan sövqedici amillərdir.

Stimullaşma proqramının hazırlanmasıdır.

Xarici tərəfdaşlığın möhkəmləndirilməsi vasitəsidir.

Press-revizlərin paylanması üçün ixtisaslaşmış nəşriyyatdır.

Satışın, xüsusilə istehlakçı bazarlarındakı satışın stimullaşmasıdır.

228. Sual: Satışın stimullaşması kimlərə tətbiq olunur? (Çəki: 1)

Alıcıya, vasitəçiyə və satıcılara.

Xarici tərəfdaşa, vasitəçiyə, beynəlxalq müşahidəçiyə.

Mühəndis-texniki heyətə, ticarət agentlərinə.

Satışın stimullaşması proqramını hazırlayan heyətə.

Ali icraedici orqanlara və reklam agentlərinə

229. Sual: Şəxsi satış nədir? (Çəki: 1)

Ticarət agentləri vasitəsi ilə satışdır.

Birbaşa satışdır.

Poçtla, telefonla satışdır.

Ticarət avtomatları ilə satışdır.

Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

230. Sual: Missioner satış nədir? (Çəki: 1)

Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.

Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.

Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.

Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

Kommivoyaier tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.

231. Sual: Texniki satış nədir? (Çəki: 1)

Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.

Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.

Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.

Kommivoyaier tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.

Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

232. Sual: Sonuncu istehlakçıya satış nədir? (Çəki: 1)

Kommivoyaier tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.

Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.

Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.

Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.

Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

233. Sual: Şəxsi satış texnikasının əlamətdar keyfiyyətləri hansılardır? (Çəki: 1)

Şəxsi xarakter, münasibətlərin yaranması, cavab reaksiyasına sövqetmə.

Cazibədarlıq, məlumatlılıq, bazarlığa dəvət.

Həqiqilik, geniş kütlə, nəzəri cəlbətmə.

Öyüdvermə, təsirlilik, simasızlaşma

Şəxsi xarakter, cazibədarlıq, həqiqilik.

234. Sual: İstehsal müəssisələrinin agentlərinin iki növü hansıdır? (Çəki: 1)

Dolayı və birbaşa agentlər.

Muzdlu agentlər, dolayı agentlər.

Birbaşa agentlər, yerli agentlər.

Yerli və xarici agentlər.

Dolayı və eksteritorial agentlər.

235. Sual: Birbaşa agentlər hansılardır? (Çəki: 1)

Yerli, eksteritorial, kosmopolitlər

Dolayı, birbaşa, yerli agentlər.

Eksteritorial, dolayı və yerli agentlər.

Birbaşa, dolayı və yerli agentlər.

Missioner agentlər, dolayı agentlər, yerli agentlər

236. Sual: Qəzet reklamının qiyməti hansı üsullarla hesablanır? (Çəki: 1)

Millayn, trulayn.

Ödəmə və akkreditiv.

Tiraj və abunəçilərin sayının müəyyənləşdirilməsi.

Konkret reklamdaşıyıcıya görə.

Əhatə genişliyinə görə.

237. Sual: Millayn nədir? (Çəki: 1)

Reklam növü.

Reklamın yayılma kanalı.

Ticarət markası.

Qəzet tariflərinin müqayisəli kriteriyaları.

Trulayn metodu.

238. Sual: Nəqliyyatda reklam hansı ölkələr üçün aktualdır? (Çəki: 1)

Şəxsi avtomobillər az olan ölkələrdə.

Piyadaların az olduğu ölkələrdə.

Piyadaların və avtomobillərin çox olduğu ölkələrdə.

Turizmin inkişaf etdiyi ölkələrdə.

Bütün bunların hamısında.

239. Sual: Elektron reklam və telemarketing yayılma imkanı nə ilə məhdudlaşır?
(Çəki: 1)

Ölkənin iqtisadi və texniki inkişaf səviyyəsi ilə.

Piyadaların, avtomobillərin sayı ilə.

Televizora baxanların sayı ilə.

Nəqliyyatdan istifadə edənlərin sayı ilə.

Səyahət edənlərin sayı ilə.

240. Sual: İstehsal müəssisələrinin beynəlxalq reklamın aktual problemi nədir?
(Çəki: 1)

Reklamın standartlaşması və uyğunlaşması arasındakı seçimidir.

Reklamın istehsalına xərclərin azaldılması.

Müxtəlif ölkə bazarlarına sinxron çıxışı tezləşdirmək.

İstehlakçının bir ölkədən digərinə hərəkəti və KİV-də məlumatın qarışdırılmasından kənar qaçmaq.
Əmtənin beynəlxalq imicinin yaradılması.

241. Sual: Reklamın standartlaşmasının məqsədlərinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

Əmtənin beynəlxalq imicinin yaradılması.

Reklamın istehsalına xərclərin azaldılması.

Müxtəlif ölkə bazarlarına sinxron çıxışı tezləşdirmək.

İstehlakçının bir ölkədən digərinə hərəkəti və KİV-də məlumatın qarışdırılmasından kənar qaçmaq.

Reklamın standartlaşması və uyğunlaşması arasındakı seçimi.

242. Sual: Standartlaşmış reklam nə vaxt effektivdir? (Çəki: 1)

Universal tələbat malları üçün effektivdir.

Milli xüsusiyyətlərə çox bağlı əmtələr üçün.

İşsizlik xüsusiyyətli əmtələr üçün.

İstifadəsi adət halını almamış əmtələri reklam etmək üçün.

Əmtənin üstünlüyü istənilən ölkədə eyni ilə qarşılanmadığı halda

243. Sual: İstehsal müəssisələrinin beynəlxalq reklamı hansı formada həyata keçirilir? (Çəki: 1)

Reklamı tamamilə standartlaşdırılır, hissə-hissə standartlaşdırılır, milli şəraitə uyğunlaşmış formada.

Tam standartlaşmış, yerli uyğunlaşmış, ikiqat uyğunlaşmış.

Tamamilə uyğunlaşmış, hüquqi uyğunlaşmış

Qismən uyğunlaşmış, ikiqat uyğunlaşmış

İkiqat uyğunlaşdırılmış, hüquqi uyğunlaşmış.

244. Sual: İstehsal müəssisələrinin beynəlxalq reklamın hüquqi uyğunlaşması nədir? (Çəki: 1)

Həm milli, həm də xarici reklamverənlərə aid olan reklam təcrübəsinə münasibətdə qanunverici tələblərə əməl olunmasıdır.

Cəmiyyətin iqtisadi inkişafının xüsusiyyətləri və səviyyəsidir.

TV çarxlarının davamiyyətinə, nümayiş vaxtına hüquqi yanaşmadır.

Standartlaşmış reklamın mənfi qəbul edilməsinə görə tətbiq olunan hüquqi uyğunlaşmadır.

245. Sual: Şirkətlər hansı reklam agentlikləri ilə əlaqədə olurlar? (Çəki: 1)

Mərkəzləşdirilmiş idarəetmə ilə multimilli reklam agentliyi

Zəif mərkəzləşmiş idarəetmə sistemli beynəlxalq reklam agentlikləri birliyi.

Yerli bazar ərazisində yerləşən agentliklər.

Milli reklam agentlikləri.

Vasitəçilərlə əlaqəli yerli reklam agentlikləri.

246. Sual: Reklamverənlər reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər?

(Çəki: 1)

Əhatə genişliyi, təsir gücü və görünmə tezliyinə görə.

Bazarı əhatə etməsinə, xidmətin çeşidinə, beynəlxalq marketinqin məqşabına görə, əlaqə səviyyəsinə və agentliyin imicinə görə.

Cəlbətmə dərəcəsi, əhatə genişliyi, görünmə tezliyi.

Təsir gücü, imici, agentliklərarası koordinasiya.

Xatırlatma, nəsihətvermə, əmtəənin həyat dövrü mərhələlərinə yanaşmaya görə.

247. Sual: Aşağıdakılardan hansı birgə fəaliyyətdə sahibkarın məqsədlərinə aiddir? (Çəki: 1)

xalq təsərrüfatlarına xarici texnologiyanın və qabaqcıl idarəçilik təcrübəsinin cəlb edilməsi;

stabil valyuta gəlirinin alınması;

daxili bazarın keyfiyyətli məhsulda daha dolğun təchiz edilməsi;

partnyorun satış kanallarından istifadə edərək dünya bazarına çıxış imkanının açılması;

variantların hamısı aiddir.

248. Sual: Bİrgə müəssisənin təsis sənədlərinə aiddir: (Çəki: 1)

Sifariş ərizəsi, təsisçilərin iclasının protokolu, cəmiyyətin nizamnaməsi

təsisçilərin iclasının protokolu, vergi ödəyicisi olmasını təsdiq edən sənəd, ərizə firmanın bank kartı,rüblük limit kartı, ərizə

cəmiyyətin nizamnaməsi, sifariş ərizəsi, vergi ödəyicisi olmasını təsdiq edən sənəd , təsisçilərin iclasının protokolu

vergi ödəyicisi olmasını təsdiq edən sənəd , təsisçilərin iclasının protokolu ,ərizə

249. Sual: Lisenziya ödəmələrinin düzgün verildiyi variant hansıdır? (Çəki: 1)

pauşal,kombinasiya edilmiş və dövrü ödəmələr;

vaxtaşırı,daimi qarışıq tipli ödəmələr

pauşal,vaxtaşırı,daimi ödəmələr;

dövrü,daimi,kombinasiya edilmiş ödəmələr;

pauşal,royalti,daimi ödəmələr.

250. Sual: Malların xaricə satılmasında birgə müəssisələrin risklərinə aid deyil:

(Çəki: 1)

tələbatın düşməsi; alıcıların ödəmə qabiliyyətinin olmaması;

[yeni cavab]

[yeni cavab]

elmi-teniki risklər;

malların daşınması zamanı yarana biləcək risklər;

istehsal riskləri.

251. Sual: Xarici sazişlərin həyata keçirilməsi üçün lazım olan ticarət sənədlərindən deyil: (Çəki: 1)

ixrac malının təmin edən sənədlər;

risklərin bölüşdürülməsi üzrə sənədlər;

kommersiya sənədləri;

malın boşaldılmasına hazırlıq üzrə sənədlər;

tədiyyə-bank əməliyyatları üzrə sənədlər.

252. Sual: Françayzinqin əsas növlərinə aid deyil. (Çəki: 1)

ixrac françayzinqi;

şirkətin malının və ticarət markasının françayzinqi;

biznes françayzinqi;

françayzinq.

idxal françayzinqi;

253. Sual: Beynəlxalq birgə müəssisələrin tiplərinə aid deyil: (Çəki: 1)

müqaviləli;

quraşdırma zavodları;

istehsal müəssisələri;

səhmdar;

payçı müəssisələr.

254. Sual: Birgə müəssisələrin yaradılması mərhələlərinin düzgün ardıcılıqla verildiği variantı seçin: (Çəki: 1)

məqsədin müəyyən olunması xarici kontragentin seçilməsi, texniki-iqtisadi əsaslandırma, tərəfdaşlar arasında danışıqların aparılması, təsis sənədinin hazırlanması;

xarici kontragentin seçilməsi, tərəfdaşlar arasında danışıqların aparılması, məqsədin müəyyən olunması, texniki-iqtisadi əsaslandırma, təsis sənədinin hazırlanması;

məqsədin müəyyən olunması, xarici kontragentin seçilməsi, tərəfdaşlar arasında danışıqların aparılması, texniki-iqtisadi əsaslandırma, təsis sənədinin hazırlanması;

xarici kontragentin seçilməsi, məqsədin müəyyən olunması, tərəfdaşlar arasında danışıqların aparılması, texniki-iqtisadi əsaslandırma, təsis sənədinin hazırlanması;

məqsədin müəyyən olunması, xarici kontagentin seçilməsi, təsis sənədinin hazırlanması, texniki-iqtisadi əsaslandırma, tərəfdaşlar arasında danışıqların aparılması.

255. Sual: Birgə müəssisələrin fəaliyyət növünə görə təsnifatının düzgün verildiyi variant hansıdır? (Çəki: 1)

istehsal, tədarük, kompleks, istehlak, xidmət
satış, kompleks, xidmət, tədarük, elmi-tədqiqat xarakterli
elmi-tədqiqat, istehsal, vasitəçi, tədarük, satış
istehsal, elmi-tədqiqat xarakterli, tədarük, satış, kompleks
tədarük, kompleks, vasitəçi, satış, istehsal.

256. Sual: Birgə sahibkarlığın tiplərinə aid deyil: (Çəki: 1)

lisensiyalı istehsal;
müqavilə üzrə idarəetmə;
səlahiyyətlərin bölüşdürülməsi üzrə idarəetmə;
kapitala birgə sahib olma;
podrat istehsal.

257. Sual: Azərbaycanın birgə müəssisələrində istehsal edilmiş məhsulların satışı nece həyata keçirilir? (Çəki: 1)

birgə müəssisənin məhsulu Azərbaycanda satılır və xarici təsisçi gəliri manatla alır;
birgə müəssisənin özü istifadə edilən məhsulun bir hissəsini beynəlxalq bazara çıxarılır və orada valyutaya realizə edilir;
xarici təsisçi Azərbaycanda gəliri mal formasında alır, sonra onu xaricə daşıyır və orada satır;
kombinasiya metodu, yəni xarici inventarlar əldə etdikləri gəliri özləri bildikləri kimi istifadə edə bilirlər;
yuxarıda göstərilmiş variantların hər birindən istifadə edilə bilər.

258. Sual: Aşağıdakılardan hansı integrasiyalı əməkdaşlıq formalarının fəallaşma səbəblərindən deyil: (Çəki: 1)

bazarın dolması;
böhran halları;
xammal və materialların bahalaşması;
inkışaf və tədqiqat layihələrinin bahalaşması;
satışın çətinlikləri.

259. Sual: Beynəlxalq əməkdaşlığın əsas məqsədlərinə aiddir: (Çəki: 1)

əlavə maliyə və digər vəsaitlər cəlb edilməsi;
müxtəlif ölkələrdə satışın və istehlakçılarla işin koordinasiyası
firmanın və onun mallarının rəqabət mövqeyinin yüksəldilməsi;
toplanmış biznes biliklərindən və sahibkarlıq təcrübəsindən istifadə edilməsi;
yuxarıdakı variantların hamısı aiddir.

260. Sual: İnjiniringin növlərinin düzgün verildiyi variant hansıdır? (Çəki: 1)
məsləhətçi, layihə tikinti injiniringi;
məsləhətçi, texnoloji, tikinti injiniringi;
tikinti, layihə, texniki injiniringi;
bərpa, məsləhətçi, texnoloji injiniringi;
məsləhətçi, bərpa, texnoloji injiniringi.

261. Sual: Aşağıdakılardan hansı strateji alyansların uğursuzluğunun
səbəblərindən deyil: (Çəki: 1)
məqsədlərin dəqiq olmaması;
psixoloji uyğunsuzluq;
qarşılıqlı etimadın kifayət qədər olmaması ;
seçilmiş tərəfdaşların qarşılıqlı uyğunsuzluğu;
tərəfdaşların servis öhdəliklərinin səviyyəsi.

262. Sual: Alyansların təsnifat tipinə aid olmayan variantı seçin: (Çəki: 1)
sahələr üzrə təsnifat;
məqsədinə görə təsnifat;
funksiyalar üzrə təsnifat;
fəaliyyət vaxtı və müddətinə görə təsnifat;
iştirak edən tərəflərin sayı üzrə təsnifat.

263. Sual: Kommersiya sövdələşməsinin həyata keçirilməsi mərhələlərinin
düzgün verildiyi variantı seçin; (Çəki: 1)
**partnyorlarla işgüzar kontraktın qurulması, alıcının sifarişini tərtib etməsi, satıcı
tərəfindən sifarişin icrası, hesablamaların həyata keçirilməsi;**
partnyorlarla işgüzar kontraktın qurulması, satıcı tərəfindən sifarişlə
icrası, hesabların həyata keçirilməsi;
alıcının sifarişini tərtib etməsi, satıcı tərəfindən sifariş icrası, hesabların həyata
keçirilməsi;
partnyorlarla işgüzar kontraktın qurulması, alıcının sifarişlərinin tərtib
etməsi, sifarişlərin icrası, hesablaşmaların həyata keçirilməsi, fəaliyyətə nəzarət;

alıcının sifariş tərtib etməsi, tədarükə nəzarət,hesabların həyata keçirilməsi,sifarişlərin icrası,hesabların həyata keçirilməsi,fəaliyyətə nəzarət.

264. Sual: Qarşılıqlı ticarət haqqında verilənlərdən hansı düzgün deyil? (Çəki: 1)
qarşılıqlı ticarət nəzərdə tutur ki,satıcı alıcıya malları və xidmətləri mallar və xidmətlər almaq öhdəliyi əvəzində verir;

qarşılıqlı ticarətin yeddi müxtəlif mövü var;

dünya əmtəə mübadiləsinin yarından çoxu qarşılıqlı ticarətin payına düşür;
qarşılıqlı ticarət adətən kifayət qədər vəsaiti olmayan,öz məhsullarını dünya bazarında sata bilməyən şirkətlər üçün daha cəlbəedici olur;
qarşılıqlı ticarət zəmanət verir ki,satıcı kontrakt bağladıqdan sonra vicdansız hərəkətlər etməyəcək.

265. Sual: Forfeytorun əldə etdiyi borc öhdəliyinin rəsmiləşdirilmə formalarına aiddir: 1. məhsulun alıcısı tərəfindən buraxılmış və aksept verilmiş sadə və ya köçürmə bank zəmanəti olan veksel şəklində 2. bank və ya dövlət zəmanətilə təmin edilmiş digər maliyyə vəsaiti şəklində 3. ödəməyə möhlət verilməklə geri çağırılmayan akkreditiv şəklində rəsmiləşdirilməsi. (Çəki: 1)

verilənlərdən hər biri doğrudur

yalız 1 və 2 doğrudur

heç biri doğru deyil

yalnız 1 və 3 doğrudur

yalnız 2 və 3 doğrudur.

266. Sual: Beynəlxalq marketinqdə strateji alyansların müvəffəqiyyətinin amillərinə aid deyil: (Çəki: 1)

nəticələrin qiymətləndirilməsi sisteminin adekvatlığı;

informasiya mübadiləsinin intensivliyi;

iştirakçıların rolunun dəqiq bölüşdürülməsi;

sazişin ləğv edilməsi şərtləri;

sazişin logistik kanalının.

Sual: Bazar mexanizminin əsas ünsürlərindən biri (Çəki: 1)

Təklifdir

Xidmətdir

Kapitaldır

Müəssisələrdir

İnformasiyadır

267. Sual: Bazar tutumu nədir? (Çəki: 1)

Mövçud qiymətlər səviyyəsi şəraitində əhalinin tədiyyə qabiliyyətli tələbinin miqdarı ilə müəyyən edilən mal satışının ümumi həcmi başa düşülür

Mövçud qiymətlər səviyyəsində əhalinin hüquqi tələbinin miqdarı ilə müəyyən edilən mal satışdır

Mövçud qiymətlər səviyyəsində əhalinin təxirəsalınmış tələbatlarının ödənilməsi üçün mal satışının həcmi başa düşülür

Əhalinin il ərzində tələbatının tam ödənilməsi üçün istehsal edilən bütün mallar başa düşülür

Malların keyfiyyətinin, struktur tərkibinin yaxşılaşması, qiymət amilləri, qeyri qiymət amillər

268. Sual: Tələbin ümumi həcmi nədir (Çəki: 1)

Bütün alıcıların əmtəələrə yaxud xidmətlərə tələb ayrısı

Tələbin pula ifadəsi

Məcmu təklifin tələbə nisbəti

Məcmu tələbatın pula ifadəsi

Mal dövriyyəsinin alıcılıq qabiliyyətinə hasili

269. Sual: Dünya bazarı qiyməti nədir? (Çəki: 1)

Dünya ticarətinə yönəldilən malın beynəlxalq dəyərinin pul ilə ifadəsidir

İstehsal mövsümi xarakter daşıyan malların dünya ticarətidir

Dünya ticarətinə yönəldilən əmtəənin ixrac qiymətidir

Dünya ticarətinə yönəldilən əmtəənin idxal qiymətidir

Dünya ticarətinə yönəldilən əmtəələrin satış qiymətidir

Sual: Təklifin səviyyəsi hansı iqtisadi qanunun təsiri altında formalaşır (Çəki: 1)

Təklif qanununun

Tələbatın artma qanununun

İstehlakın inkişaf qanunauyğunluqlarının

Dəyər qanununun

Tələbin inkişaf qanunauyğunluqlarının

270. Sual: Təklifin qiymət elastikliyi əmsalı neçə müəyyənləşdirilir (Çəki: 1)

Təklif kəmiyyətinin dəyişmə faizinin qiymətin dəyişilmə faizinə olan nisəti ilə

Tələb kəmiyyətinin təklif kəmiyyətinə nisbəti ilə

Təkli kəmiyyətinin qiymət kəmiyyətinin dəyişmə faizi ilə hasili kimi

Qiymət kəmiyyətinin təklif kəmiyyətinə nisbəti kimi

Təklif kəmiyyətinin dəyişmə faizinin tələb kəmiyyətinin dəyişmə faizi ilə çəmi kimi

271. Sual: Tədiyyə tələbi nədir (Çəki: 1)

Əmtəə göndərəninin əmtəə göndərilməsi müqabilində tədiyyəçinin onun hesabına keçirilməsi barədə tələbi

Satıcının müəyyən müddət ərzində müxtəlif qiymətlərin miqdarını göstərən əyri Qiymət istisna olmaqla əmtəələr təklifi miqdarının parametrlərini müəyyən edən amillər

Müəyyən dövr ərzində əmtəə yaxud xidmətə təklifin həcmi ilə qiymət arasında birbaşa asılılıq

Əmtəə istehsalının qanunu olub iqtisadiyyat sahəsində tələb və təklif arasında əlaqəni ifadə edir

272. Sual: Elastik tələb nədir (Çəki: 1)

Qiymətdən asılı olaraq dəyişən tələb

Qiymətdən asılı olaraq dəyişməyən tələb

Qiymətdən asılı olaraq öz dəyərini dəyişməyən tələb

Qiymətdən asılı olaraq az dəyişən tələb

Hec biri doğru deyil

273. Sual: Təklifin həcm və strukturuna təsir edən amillərə aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

Bütün maddi və mənəvi ehtiyatlar, xüsusi ehtiyatlar, köməkçi materiallar, gündəlik mal ehtiyatları

Çəmiyyətin inkişaf səviyyəsi, ETT-nin inkişafı və onun nailiyyətlərinin tətbiqi

İstehsalın həcmi və strukturu, ixtisaslaşması, təmərküzləşməsi

Malların keyfiyyətinin, struktur tərkibinin yaxşılaşması, qiymət amilləri, qeyri qiymət amillər

274. Sual: Bazarın konyukturasına təsir edən dövrü amillər hansılardır (Çəki: 1)

Dövrü amillər konkret dövr ərzində daim təsir göstərir

Konkret dövr ərzində vaxtaşırı təsir göstərir

Konkret dövr ərzində müntəzəm olaraq təsir göstərir

Konkret dövr ərzində təsadüfi, tez-tez lakin dövrü olaraq təsir göstərir

Dövrü amillər konkret dövr ərzində gündəlik təsir göstərir

275. Sual: Tələbin ödənilmə dərəcəsinə görə hansı təsnifatı doğrudur (Çəki: 1)

Həqiqi və ödənilməmiş tələb

Realizə olunmuş və təxirə salınmış

Həqiqi və tədiyyə qabiliyyətli tələb
Maddi və mənəvi tələb
Həqiqi və epizotik tələb

276. Sual: Tələbin inkişaf qanunauyğunluqları hansıdır (Çəki: 1)

Tələbin həcmi durmadan artır və onun strukturunda kəmiyyət və keyfiyyət dəyişiklikləri baş verir

Tələbin həcmi durmadan genişlənir və onun infrastrukturunda kəmiyyət dəyişiklikləri baş verir

Təklifin həcmi artır və strukturda kəmiyyət və keyfiyyət dəyişiklikləri baş verir

Bu qanunauyğunluq sosial-iqtisadi vəziyyəti və sabit siyasi vəziyyəti əks etdirir

Bu qanunauyğunluq respublikanın pərakəndə satış mal dövriyyəsində özünü göstərir

277. Sual: Tələb və təklif qanunu nədir (Çəki: 1)

əmtəə istehsalının iqtisadi qanunu olub, tədavül sahəsində tələb və təklif arasında olan qarşılıqlı təsiri və əlaqəsini ifadə edir

Bütün alıcılara əmtəələrə və ya xidmətlərə tələb əyrisi

Bazar iqtisadiyyatında əsas iqtisadi infrastruktur

Bazarda alıcının alıcılıq qabiliyyəti

Mübadilə, tədavül və bölgü sferasında əlaqə yaradır

278. Sual: Təklif əyrisi nədir (Çəki: 1)

satıcının müəyyən müddət ərzində müxtəlif qiymətlərinin miqdarını göstərən əyri

əmtəə göndərəninin əmtəə göndərilməsi müqabilində tədiyyəçinin onun hesabına keçirilməsi barədə tələb

qiymət istisna olmaqla əmtəələr təklifi miqdarının parametrlərini müəyyən edən amillər

müəyyən dövr ərzində əmtəə, yaxud xidmətə təklifin həcmi ilə qiymət arasında birbaşa asılılıq

əmtəə istehsalının iqtisadi qanunu olub, tədavül sahəsində tələb və təklif arasında olan qarşılıqlı təsiri və əlaqəsini ifadə edir

279. Sual: Təklifin qeyri-qiymət amili nədir (Çəki: 1)

qiymət istisna olmaqla əmtəələr təklifi miqdarının parametrlərini müəyyən edən amillər

müəyyən dövr ərzində əmtəə, yaxud xidmətə təklifin həcmi ilə qiymət arasında birbaşa asılılıq

əmtəə göndərəninin əmtəə göndərilməsi müqabilində tədiyyəçinin onun hesabına keçirilməsi barədə tələb
müqavilələrin tərtib olunması
aşağı qiymətlə daha çox mal satmaq

280. Sual: Məhsulun tam maya dəyəri nədir (Çəki: 1)

Fabrik-zavod maya dəyəri ilə qeyri-istehsal xərcləri

İstehsal xərcləri

Maya dəyəri və qeyri xərclər

Onun dəyəri və xərcləri

Orta xərclər və mənfəətavab

281. Sual: Fabrik-zavod maya dəyəri nədir (Çəki: 1)

Xammal və əsas Məhsulun bilavasitə istehsalına sərf olunan istehsal məsrəfləri

materiallar

Məhsulun bilavasitə istehsalına sərf olunan içtimai sığorta üçün ayırmalar

Məhsulun bilavasitə istehsalına sərf olunan enerji, yanaacaq daşıyıcıları

Məhsulun bilavasitə istehsalına sərf olunan, ümumzavod xərcləri

282. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymətgoymanın əsas amillərinə nələr daxildir? (Çəki: 1)

Alıcı tələbi, segmentin alıcılıq qabiliyyəti, alıcının psixoloji vəziyyəti, rəqib malların qiyməti.

Dövlət tənzimlənməsi və alıcının psixoloji vəziyyəti.

İnflyasiya ,rəqib malların qiyməti.

Dövlətin maliyyə vəziyyəti.

Siyasi vəziyyət, dövlət tənzimlənməsi və alıcının psixoloji vəziyyəti.

283. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymətgoymanın spesifik amillərinə nələr daxildir? (Çəki: 1)

Dövlət tənzimlənməsi, inflyasiya meylləri, dövlətin maliyyə vəziyyəti, ölkədə siyasi vəziyyət, valyuta kurslarının nisbəti.

Alıcı tələbi, segmentin alıcılıq qabiliyyəti.

Malın xarakteri və xarakteristikaları.

İstehlakçının psixoloji vəziyyəti.

Rəqib malların qiymətləri.

284. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymət siyasətinin məqsədlərinin əsas istiqamətləri hansıdır? (Çəki: 1)

Mənfəətə, satış həcmi artırmağa, bazarda cari vəziyyətə istiqamətlənən.

Bazara dərindən daxil olmağa istiqamətlənən.

Bazar hədudlarının genişlənməsinə istiqamətlənən

Yalnız yeni, avanqard bazara istiqamətlənən.

Son qiymətin maksimallaşmasına istiqamətlənən.

285. Sual: Antidempinq rüsumlarının növləri hansıdır? (Çəki: 1)

Müvəqqəti, daimi.

Daimi, birdəfəlik.

İkiqat, tənzimləyən.

Təsadüfi, daimi.

Daimi, dövrü.

286. Sual: Müvəqqəti antidempinq rüsumları nədir? (Çəki: 1)

Daha sərt tədbirlər görülməsi haqqında xəbərdarlıq tədbirləridir.

Sərt proteksionist tədbiridir, ixracçı üçün itkilərə gətirib çıxarır.

İxracçının müdafiə strategiyası.

İxracçının özünün mənafeyini müdafiə strategiyasıdır.

Antidempinq komissiyası tərəfindən tətbiq olunan səviyyədir.

287. Sual: Daimi antidempinq rüsumları nədir? (Çəki: 1)

Sərt proteksionist tədbiridir, ixracçı üçün itkilərə gətirib çıxarır.

İxracçının müdafiə strategiyası.

İxracçının özünün mənafeyini müdafiə strategiyasıdır.

Antidempinq komissiyası tərəfindən tətbiq olunan səviyyədir.

288. Sual: Qeyri-qiymət dempinqi nədir? (Çəki: 1)

Daha sərt tədbirlər görülməsi haqqında xəbərdarlıq tədbirləridir.

Sərt proteksionist tədbiridir, ixracçı üçün itkilərə gətirib çıxarır.

Daha yaxşı keyfiyyəti, böyük miqdarda əlavə xidmətlər ilə müşayiət olunan malın bazarda qəbul olunmuş orta qiymətə təklif edilməsini nəzərdə tutur.

Antidempinq komissiyası tərəfindən tətbiq olunan səviyyədir.

İxracçının müdafiə strategiyası.

289. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymət strategiyası hansı hallarda çətinləşir? (Çəki: 1)

Milli vergi qanunvericiliyi ilə, əmtənin yaranma mənbəyinə ölkənin imicinin təsiri ilə, gömrük rejimi ilə.

Milli vergi qanunvericiliyi ilə, qəbul edən ölkənin gömrük siyasəti ilə, valyuta kursunun məzənnəsi ilə.

Əmtəənin yaranma mənbəyinə ölkənin imicinin təsiri ilə, gəlirin bölüşdürülməsinə aid olan vəziyyəti ilə

ixrac gecikdirmələri ilə, daxili transfer qiymətləri ilə, milli və gömrük rüsumları ilə.

Xarici bazarın müxtəlif xüsusiyyətlərilə, rəqabətin dəyişən şərtlərilə, ölkələrdən asılı olaraq qiymətin bütün amillərinin müxtəlif şəkildə göstərilməsi ilə, dövlət təsiri ilə.

290. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymət rəqabətindən istifadə nə ilə nəticələnə bilər? (Çəki: 1)

Mənfəətin azalmasına, firma üçün zərərli ticarətə səbəb olar.

Firma üçün yüksəlişə səbəb olar.

Firma üçün mənfəətin yüksəlməsinə, rəqabətin azalmasına səbəb olar.

Rəqiblərin azalmasına, zərərli xüsusiyyətlərə səbəb olar.

Rəqiblərin çoxalmasına, rəqiblərində qiymətlərin aşağı endirməsinə səbəb olar.

291. Sual: İstehsal müəssisələrinin qeyri-qiymət rəqabəti hansı hallarda vacibdir? (Çəki: 1)

Mənfəət azaldıqda, zərərli ticarət mövcud olduqda .

Mal təkrarolunmazdır, malın analoqu yoxdur, malı müqayisə etmək çətindir,

qiymət keyfiyyətlə əlaqələndirildikdə, mal defisit olduqda

Rəqabət yüksəldikdə, keyfiyyət aşağı olduqda.

Rəqabət zəif olduqda, keyfiyyət yüksək olduqda

Rəqiblərin intensiv artdığı şəraitdə, əmtəənin həyat dövrünün enmə mərhələsində

292. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymət siyasəti hansı halda keyfiyyətsiz hesab edilir? (Çəki: 1)

Qiymətlər son dərəcə tez dəyişir, qiymət variantları çox olduqda, satış kanallarının mənfəətinin aşağı olduğu halda.

Mal təkrarolunmazdır, malın analoqu yoxdur, malı müqayisə etmək çətindir,

qiymət keyfiyyətlə əlaqələndirildikdə, mal defisit olduqda.

Mənfəət azaldıqda, zərərli ticarət mövcud olduqda.

Rəqabət yüksəldikdə, keyfiyyət aşağı olduqda.

Rəqiblərin intensiv artdığı şəraitdə, əmtəənin həyat dövrünün enmə mərhələsində

293. Sual: İstehsal müəssisələrinin qiymətlərin təşəbbüslə artırılmasına nələr səbəb olur? (Çəki: 1)

Xarici ticarət qanunvericiliyinin dəyişməsi.

Həddindən artıq ajiotaj tələb

Xarici ölkədəki vasitəçilərin anbarlarındamalların yığılıb qalması, idxal, ixrac rejimindəki dəyişikliklər, bazar payının azalması.

Mənfəətin artırılması üçün

Maliyyə vəziyyətinin yaxşılaşdırılması.

294. Sual: İstehsal müəssisələrinin İxrac qiymətinin eskalasiyası amilləri hansıdır? (Çəki: 1)

İxracçı ölkədə malın maya dəyəri, malın idxalçı ölkəyə daxil olana qədər ixrac maya dəyəri, mal idxalçı ölkəyə daxil olan zaman idxal maya dəyəri.

Kommersiya kreditinin maliyyəsi, satış üzrə xərclər, ticarət heyətinin işinin ödənilməsi xərcləri.

Gömrük rüsumları, saxlama xərcləri, satış üzrə xərclər.

İxrac xidmətinin fəaliyyəti xərcləri, yükləmə və nəqliyyat xərcləri.

Sığorta xərcləri, gəlirlik rüsumları, xidmət xərcləri.

295. Sual: İstehsal müəssisələrinin rəqabətə istiqamətlənən qiymətkoyma metodlarına hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

Dünya bazarının cari qiymətlərinə əmələtmə strategiyası.

Beynəlxalq təcrübədə qəbul olunmuş qiymətkoyma metodları.

Dünya ticarətində liderin mallarının qiymətlərinə riayət etmə strategiyasıdır.

Beynəlxalq qiymətkoymanın mübahisəli metodu.

Rəqibin qiymətləri nəzərə alınmadan əmtənin fərqli xüsusiyyətlərinə görə qiymətkoyma.

296. Sual: İstehsal müəssisələrinin bazarda “qaymağın götürülməsi” (skimminq) strategiyasının mahiyyəti nədir? (Çəki: 1)

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində aşağı qiymətin qoyulmasıdır.

ƏHD-nin kamillik mərhələsində orta qiymət qoyulmasıdır.

ƏHD enmə mərhələsində yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

ƏHD birinci mərhələsində orta və yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

297. Sual: İstehsal müəssisələrinin bazara giriş strategiyası nədir? (Çəki: 1)

Firma yeni malın satışına aşağı qiymətdən başlayır və bununla da kütləvi bazarı əhatə etməyə çalışır.

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində aşağı qiymətin qoyulmasıdır.

ƏHD-nin kamillik mərhələsində orta qiymət qoyulmasıdır.

ƏHD birinci mərhələsində orta və yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

298. Sual: Transfert qiymətləri nədir? (Çəki: 1)

TMS çərçivəsində, şirkət daxili göndərmələrin qiymətləridir.

Fəal himayəçilik olan ölkələrdəki filiallar üçün gömrük rüsumlarının aşağı salınmasıdır.

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində yüksək qiymətin qoyulmasıdır.

Xarici bazara tətbiq edilən yeni məhsullara MHD birinci mərhələsində aşağı qiymətin qoyulmasıdır.

Beynəlxalq qiymətdəyişmənin mübahisəli metodu.

299. Sual: Transfert qiymətdəyişmənin məqsədlərinə hansılar daxildir? (Çəki: 1)

Fəal himayəçilik olan ölkələrdəki filiallar üçün gömrük rüsumlarının aşağı salınmasıdır.

Vergi qoyulması səviyyəsində fərqlərə nail olmaq.

İnflyasiya səviyyəsinin yüksəldilməsinə çalışmaq.

Valyuta kurslarının nisbətini artırmaq.

Borc faizinin, siyasi səviyyənin sabitliyinin yaradılması.

300. Sual: Elastik tələb nədir (Çəki: 1)

Qiymətdən asılı olaraq dəyişən tələb

Qiymətdən asılı olaraq dəyişməyən tələb

Qiymətdən asılı olaraq öz dəyərini dəyişməyən tələb

Qiymətdən asılı olaraq az dəyişən tələb

Hec biri doğru deyil