

Testlər/3716#01#Q15#01-300 sual/Baxış

1. Sual: Əmtəələrin həyat dövrünün mərhələləri hansılardır? (Çəki: 1)

artım mərhələsi, yetkinlik mərhələsi, satış mərhələsi

bazara daxil olma mərhələsi, artım mərhələsi, kamillik mərhələsi, tənəzzül mərhələsi

pərakəndə satış, topdansatış, şəxsi satış

reklam, şəxsi satış, pərakəndə satış

kamillik mərhələsi, yetkinlik mərhələsi, artım mərhələsi, enmə mərhələsi

2. Sual: Əmtəənin həyat dövrünün hansı mərhələsində firma maksimal gəlir əldə edir? (Çəki: 1)

enmə

bazara daxil olma

kamillik

artım

əmtəənin kütləvi istehsalı

3. Sual: İstehlak təyinatlı mallar bazarı hansıdır? (Çəki: 1)

malı öz şəxsi istehlakı üçün alan firmaların bazarıdır

malları son istehlakçıya satmaq üçün alan kompaniyaların bazarıdır

malı satmaq üçün alan kompaniyalardır

sənaye mallarını əldə edən ayrı-ayrı şəxslərdir

hazır məhsul istehsal edən firmalardır

4. Sual: Əmtəə nədir? (Çəki: 1)

istehlakına əmək sərf olunan hər şeydir

tələbatı yaxud ehtiyacı ödəyə bilən, diqqəti cəlb etməsi, alınması, istifadə və ya istehlak olunması məqsədi ilə bazara təklif olunan hər bir şey əmtəədir

istehsal olunan və bazara çıxarılmayan əşyadır

vahid zamanda vahid şəxs tərəfindən istehsal olunan əşya

həm dəyəri, həm də istehlak dəyəri olan hər bir şey

5. Sual: Əmtəə vahidi nədir? (Çəki: 1)

həcm, qiymət, xarici görünüş və digər əlamət göstəriciləri ilə səciyyələndirilən xüsusiləşmiş tamlıqdır.

istehlakına əmək sərf olunan hər bir vasitədir

vahid zamanda istehsal olunan maldır

firmanın mal dövriyyəsinin ümumi dövriyyəyə mənsubiyyətidir

istehsal olunan hakim bazara çıxarılmayan məhsuldur

6. Sual: Əmtəə nişanı nədir? (Çəki: 1)

hüquqi müdafiəsi təmin olunmuş marka və ya onun hissəsidir

bir firmanın əmtəəni digərindən fərqləndirən rəmsizdir

firmanın hüquqi qaydada brendinin təsdiq olunmamış formasıdır

namenklaturaya daxil olan çeşid namenklaturasıdır

əmtəə vahidi firmanın əmtəəsinin vahid nümayəndəsidir ki, keyfiyyəti və qiyməti var

7. Sual: Pərakəndə ticarətdə çeşidin formalaşması nədir? (Çəki: 1)

əhalinin ərzaq və qeyri-ərzaq mallarına olan tələbatının maksimum dərəcədə tam və dolğun şəkildə ödəmək və bununla bərabər tələbatə fəal təsir göstərmək məqsədilə mallara olan ehtiyacı öyrənməyə yönəldilməsi başa düşülür

əhalinin tələbinə uyğun əmtəələrin hazırlanması və bazara təklifdir

tam alıcı kompleksinə aid olan əmtəələrin kompleksləşdirilməsidir

müəyyən bir tələbatın tam ödənilməsi üçün alıcı istəklərinə uyğun əmtəələrin seçilməsi, komplektləşdirilməsidir

əmtəələrin qiymətinin, keyfiyyətinin, təyinatının nəzərə alınması ilə komplektləşdirilməsidir

8. Sual: Mağaza və anbarlarda çeşidin dolğunluğu nədir? (Çəki: 1)

hazırda mağanın ticarət çeşididir

ticarət müəssisələrində faktiki mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtəələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması başa düşülür

çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələrdir

sənaye çeşidi dəyişmədən tətbiq olunan çeşid siyahısıdır

sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilməsidir

9. Sual: Çeşidin sabitliyi nədir? (Çəki: 1)

çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələr

satışda mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtəələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması deməkdir

sənaye çeşidinin dəyişmədən tətbiq olunmasıdır

sənaye çeşidinin ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilməsidir

hazırda mağazanın ticarət çeşididir

10. Sual: Tələbin yüksək elastikliyi zamanı mal satışı həcmi qiymətin səviyyəsindən necə asılıdır? (Çəki: 1)

qiymətlərin çox aşağı düşməsində-satışın həcmi demək olar ki, dəyişmir

qiymətin nəzərə çarpan dərəcədə aşağı düşür-satışın həcmi yüksəlir

qiymətlər aşağı düşür-satışın həcmi dəyişmir

qiymət aşağı olur-satış cüzi olur

qiymət yüksəlir-satış da yüksəlir

11. Sual: İstehsal mal çeşidi nədir? (Çəki: 1)

tikinti, nəqliyyat, ağır sənaye məhsulları başa düşülür

sənaye və kənd təsərrüfatı müəssisələri, habelə digər istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür

sənaye, kənd təsərrüfatı müəssisələri tərəfindən buraxılmayan məhsullar başa düşülür

hər bir istehsal müəssisəsinin istehsal nomenklaturası başa düşülür

kənd təsərrüfatından başqa bütün sənaye sahələri məhsulları başa düşülür

12. Sual: Ticarət mal çeşidi nədir? (Çəki: 1)

sənaye və kənd təsərrüfatı müəssisələri, habelə digər istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür

sənaye, kənd təsərrüfatı müəssisələri tərəfindən buraxılmayan məhsullar başa düşülür

pərakəndə ticarət müəssisələri tərəfindən alijılara təklif edilən malların çeşidləridir

hər bir istehsal müəssisəsinin istehsal nomenklaturası başa düşülür

kənd təsərrüfatından başqa bütün sənaye sahələri məhsulları başa düşülür

13. Sual: Daxili lizinq nədir? (Çəki: 1)

müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir

bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar

müəyyən sayda əmtəənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

malların AR-nən gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

14. Sual: Beynəlxalq lizinq nədir? (Çəki: 1)

bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar

bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

15. Sual: Lizinq nədir? (Çəki: 1)

bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur

əmlakın əldə edilməsi və onun lizinq müqaviləsi əsasında müəyyən ödəniş haqqı ilə müəyyən müddətə və müqavilədə nəzərdə tutulmuş müəyyən şərtlərlə, lizinq alanın əmlakı almaq hüququ əsasında fiziki və hüquqi şəxslərə icarəyə verilməsi üzrə investisiya fəaliyyətinin bir növüdür

bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

16. Sual: Faktoring nədir? (Çəki: 1)

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

müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir

maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir

birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı

17. Sual: Qaytarılan lizinq nədir? (Çəki: 1)

müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir

qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir

18. Sual: Operativ lizinq nədir? (Çəki: 1)

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

lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir

müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır

qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə

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

lisenziyalaşmaya

birbaşa investisiyaya

tollinq

müştərək müqavilələrə

podrat istehsalına

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

maliyyə lizinginin bir növüdür. Bu zaman lizing predmetinin satıcısı eyni zamanda lizingalan qismində də iştirak edir

faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsini tələb edir

maliyyə lizinginin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir

müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır

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

xayring, kenting, strateji alyanslar, holdinqlər

çerter, bankinq, Forfeyting, konqlomerat

Çerter, Xayring, Lizing

Konsalting, Lizing, Faktoring

Forfeyting, çerter, xayring

22. Sual: Lizinq sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər? (Çəki: 1)

Azərbaycan respublikasının rezidentləri, qeyri rezidentləri

fərdi və fiziki şəxslər

Azərbaycan respublikasının rezidentləri və digər şəxslər

Azərbaycan respublikasının qeyri rezident və digər şəxslər

sahibkarların iri bazar subyektləri

23. Sual: Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır? (Çəki: 1)

1 ildən - 5 ilə qədər

il yarımından - 3 ilə qədər

2 ildən - 3 ilə qədər

1 ildən - 3 ilə kimi

3 ildən - 5 ilə qədər

24. Sual: Azərbaycan respublikası "Lizinq xidməti haqqında qanun" nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

15 may 2005

01 aprel 2003

22 yanvar 2002

29 noyabr 1994

28 noyabr 1995

25. Sual: İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir? (Çəki: 1)

xarici tərəfdaşlığa

birbaşa investisiyalara

birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə

bank işinə

maliyyə sahəsinə

26. Sual: Cari lizinq nədir? (Çəki: 1)

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

malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır

rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin

əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir

idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur

27. Sual: Françayzinq nədir? (Çəki: 1)

faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsini tələb edir

kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir

müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

Françayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir

kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır

28. Sual: İnvestisiya franşizasının əsas məqsədi? (Çəki: 1)

mənfəət əldə etmək nədir

ilkin kapitalı itirməmək

riskin səviyyəsini minimuma endirmək

investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır

29. 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, qiymətli kağızlar, debitor borclar, maliyyə planı

nəğd pul, uzunmüddətli investisiyalar, marketinq büdcəsi

nəğd pul, əsas fondlar, qeyri-material aktivləri

30. 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

31. Sual: Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür? (Çəki: 1)

alqı-satqı

istehsal, emal

fərdi istehsal və satış

istehsal və alqı-satqı

istehsal, emal, alqı-satqı

32. Sual: Firmanın iş planı layihələri hansı şöbələr tərəfindən hazırlanır? (Çəki: 1)

koordinasiya, mətbuat, mediya, publik rileyşinz şöbələri tərəfindən

marketing, plan-analitik, alqı-satqı koordinasiya şöbələri tərəfindən

direktorlar şurası və ümumi iclas tərəfindən

yeni əmtəələrin yaradılması, reklam, ictimaiyyətlə əlaqələr şöbəsi tərəfindən

tədqiqatlar şöbəsi, maddi texniki təchizat şöbəsi tərəfindən

33. Sual: Kommersiya müəssisəsinin işinin səmərəsinin ən mühüm göstəricisi nədir? (Çəki: 1)

gəlirlilik və xalis gəlirdir

mənfəətdir

operativ mənfəətdir

əməliyat mənfəətdir

tədavül xərcləridir

34. 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

35. 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

36. 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 əmtəəyə görə fond tutumunun müəyyənləşdirilməsi

37. 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

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

müəssisənin əsas fəaliyyət növündən

auditorlardan, iqtisadçılardan

iqtisadi, siyasi, mədəni amillərdən

idarəetmə strukturundan

sahibkarın işə yanaşma tərzindən

39. Sual: Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət formasında təşkil olunmuş firmanın ali rəhbər orqanı nə hesab olunur? (Çəki: 1)

direktorluq

mərkəzi aparat

səhmdarların ümumi iclası

departament rəisi

payıların ümumi gərargahı

40. Sual: Aşağıdakılardan hansı marketinq kommunikasiyasına daxil deyil? (Çəki: 1)

təbliğat

reklam

stimullaşma

markalanma

pablik rileyşnz

41. Sual: Firma üslubu sisteminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

firma şüarı

əmtəə nişanı

markalı əmtəə

firma loqotipi

firma rəngi

42. Sual: «Reklam haqqında qanun» nə vaxt qəbul edilib? (Çəki: 1)

1996

1997

2000

2001

2003

43. Sual: Məlumatverici reklam nədir? (Çəki: 1)

firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır

istehlakçılarda yeni əmtəəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır

istehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılması və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etməkdə olan reklamdır

reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır

əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanması məqsədi ilə həyata keçirilən reklamdır

44. Sual: Reklamın istehlakçılarla istehsalçılar arasında rolu nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Tanışlığın yaranması

Danışqların təşkil edicisi

Müqavilələrin bağlanması

Münasibətlərin möhkəmlənməsi

Ünsiyyətin yaranması

45. Sual: Biznes fəaliyyətinə reklamın təsiri nədən ibarətdir (Çəki: 1)

İstehsalın artırılmasına səbəb olur

Malın keyfiyyətinə təsir göstərir

Tələbatın artırılmasına

Ehtiyacın ödənilməsinə

Yüksək gəlir əldə etməyə imkan verir

46. Sual: Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır (Çəki: 1)

Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır

İstehsal olunan malın keyfiyyətinin təyini

İstehlakçının tələbatının ödənilməsidir

Mağazanın təşkil olunmasıdır

Satış xidmətinin keyfiyyətidir

47. Sual: Reklam informasiya agentliklərinin quruluşunda əhəmiyyətli sahə hansıdır (Çəki: 1)

Satış bazarı

Malın təbliğatı

Yaradıcı şöbə

Malın keyfiyyətliyi

İstehsalın artırılması

48. Sual: Reklam proqramının əsasının təşkili nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Biznes proqramının hazırlanmasıdır

Bazar münasibətlərinin təşkilidir

Marketinq fəaliyyətinin təşkilidir

Reklam fəaliyyətinin təşkilidir

İstehsalın təkmilləşdirilməsidir

49. Sual: Reklam sifarişçiləri ilə reklam agentlikləri arasında bağlanan müqavilənin mahiyyəti nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Reklamın istiqamətləndirilməsinin təşkili

Reklamın ideyalılığının formalaşması

Reklamın doğrululuğu

Reklam işinin planlaşdırılması

Reklam əməliyyatında iştirak edən tərəflər arasında qarşılıqlı əlaqə

50. Sual: Çap reklamının nəşrinin növü hansıdır (Çəki: 1)

Reklam- kataloq nəşri

Dərgi (jurnal) nəşri

Qəzet nəşri

Kitabça nəşri

Kalendar- bloknot nəşri

51. Sual: Mağaza vitrinasının mahiyyəti nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Küçədən keçən alıcıların münasibəti

Geyim mədəniyyəti və məişət estetikasını tətbiq etmək

İstehsal olunan malın təbliğatı, yayımlanması

İstehlakçıların tələbat, ehtiyaclarının marağı

Malların keyfiyyətinə olan münasibət

52. Sual: Reklamın müəssisə üçün xidməti nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Strateji planlaşmanın həyata keçirilməsi

İstehsalçılarla istehlakçıların arasında əlaqənin yaranması

Müəssisənin imicini artırmaq, onu məşhurlaşdırmaq, bazara sahib çıxmaqdır

Müəssisənin bazara sahib çıxmaqdır

Məhsul istehsalının məhdudlaşdırılması

53. Sual: Reklamın istiqaməti nədən ibarətdir (Çəki: 1)

Bazarda əmtəənin realizəsi

İstehsal bazarında əmtəə mübadiləsi

İstehlakçılarla istehsalçılar arasında qarşılıqlı əlaqə

Bazar münasibətlərinin tənzimlənməsi və təkmilləşdirilməsi

İstehsalçılarla istehlakçılar arasında qarşılıqlı əlaqə yaratmaqla bazara istiqamələndirmə

54. Sual: Beynəlxalq marketinqdə agentlərin iki növü hansıdır? (Çəki: 1)

Muzdlu agentlər, dolayı agentlər. **Dolayı və birbaşa agentlər.**

Birbaşa agentlər, yerli agentlər.

Yerli və xarici agentlər.

Dolayı və eksteritorial agentlər.

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

Yerli, eksteritorial, kosmopolitlər.

Dolayı, birbaşa, yerli agentlər.

Eksteritorial, dolayı və yerli agentlər

Missioner agentlər, dolayı agentlər, yerli agentlər

Birbaşa, dolayı və yerli agentlər.

56. 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.

57. Sual: Millayn nədir? (Çəki: 1)

Reklam növü.

Reklamın yayılma kanalı.

Ticarət markası.

Qəzet tariflərinin müqayisəli kriteriyaları.

Trulayn metodu.

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

Mərkəzləşdirilmiş idarəetmə ilə multmilli reklam agentliyi.

Zəif mərkəzləşmiş idarəetmə sistemli beynəlxalq reklam agentlikləri birliyi.

Yerli bazar ərazisində yerləşən agentliklər.

Milli reklam agentlikləri.

Vasitəçilərlə əlaqəli yerli reklam agentlikləri.

59. Sual: Reklamverənlər beynəlxalq reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər? (Çəki: 1)

Əhatə genişliyi, təsir gücü və görünmə tezliyinə görə.

Bazarı əhatə etməsinə, xidmətin çeşidinə, beynəlxalq marketinqin masştabına 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.

60. Sual: Marketinq nədir? (Çəki: 1)

ehtiyac və tələbatlarını ödəməsi üçün sosial və idarəetmə prosesi

topdan və pərakəndə satış

alıcılıq qabiliyyəti ilə təsdiqlənən insan tələbatı

reklam

bütün cavablar səhvdir

61. Sual: İstehlakçı davranışına təsir göstərən amillər hansılardır? (Çəki: 1)

mədəni, sosial, fərdi və psixoloji

mədəni, fərdi və psixoloji

demoqrafik, iqtisadi, təbii, texnoloji

iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı

Bütün cavablar səhvdir

62. Sual: Ehtiyac - (Çəki: 1)

istehlakçının davranış modelidir

istehsalçının alıcılıq qabiliyyətidir

istehlakçının hüquqlarının müdafiəsidir

insanın nədənsə məhrum olunma hissiyatıdır

Bütün cavablar doğrudur

63. Sual: Marketing konsepsiyası dedikdə nə başa düşülür? (Çəki: 1)

istehlakçılar daha çox münasib və istifadəsi yüksək səviyyədə olan məhsullara meyilli olurlar

istehlakçı yaxşı keyfiyyətə, görünüşə və novator xüsusiyyətlərinə malik məhsullara üstünlük verir

müəssisə və təşkilatların irimiqyaslı satış və həvəsləndirmə tədbirlərini həyata keçirməsini ön plana çəkir

müştərinin təqdim edilən məhsula rəqib firmanın məhsulu ilə müqayisədə məmnunluq səviyyəsinin artırılmasıdır

Bütün cavablar doğrudur

64. Sual: Bazarın seqmentasiyası - (Çəki: 1)

bazarın fərqli alıcılar qrupuna bölünməsidir

demoqrafik bölgü

psixoloji amillərin təsiri altında bazarın seçilməsi

bazarın pozisiyalaşdırılmasıdır

Bütün cavablar doğrudur

65. Sual: Ömür boyu müştəri dəyəri nədir? (Çəki: 1)

Müştərinin ömür boyu şirkətdən aldığı məhsul və xidmətlərin ümumi dəyəri

Müştərinin ömür boyu şirkətə verdiyi gəlir

Müştərinin ömür boyu şirkətdən aldığı məhsulların həcmi

Müştərinin ömür boyu şirkətdən əldə etdiyi dəyər

Bütün cavablar doğrudur

66. Sual: Aşağıdakı cavablardan hansı marketingin konsepsiyası hesab edilmir? (Çəki: 1)

Sosial marketing və Marketing

Mühasibat və vergi uçotu qaydaları

Məhsul, İstehsal və Sosial marketing

İstehsal, Satış və Məhsul

Bütün cavablar doğrudur

67. Sual: Aşağıdakılardan hansılar mikromühitə aid edilir? (Çəki: 1)

şirkət və təchizatçılar

şirkət, təchizatçılar, müştərilər, rəqiblər

şirkət, təchizatçılar, reklam mütəxəssisləri

şirkət, təchizatçılar, rəqiblər və satıcılar

Bütün cavablar doğrudur

68. Sual: Doğru cavabı tapın. Şirkətin biznes portfeli – (Çəki: 1)

şirkətin mövcud biznes və məhsullarının toplusunun planlaşdırılması

şirkətin missiyasının müəyyənləşdirilməsi

reklam və məhsulların təbliği

şirkətin marketing strategiyasını müəyyənləşdirilməsi

Bütün cavablar doğrudur

69. Sual: Bazarın seqmentasiyasına aid edilir – (Çəki: 1)

bazarın fərqli alıcılar qrupuna bölünməsidir

demoqrafik bölgü

psixoloji amillərin təsiri altında bazarın seçilməsi

bazarın pozisiyalaşdırılmasıdır

Bütün cavablar doğrudur

70. Sual: Bunlardan hansı mikromühit elementi deyil? (Çəki: 1)

Şirkət

Rəqiblər

Mədəniyyət

İctimaiyyət

Bütün cavablar doğrudur

71. Sual: "Palsüd" süd istehsalçısı üçün "Neptun" market zinciri nədir? (Çəki: 1)

Agent

Marketing vasitəçi

Şaquli marketing sistemi

Son istehlakçı

Bütün cavablar doğrudur

72. Sual: Coğrafi segmentasiyaya aiddir: (Çəki: 1)

alıcılar məhsulu almaq bərədə fikrə gəlməyi, doğrudan da onu almağı düşünür

millət, region, ştat, ölkə, şəhər

həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

73. Sual: Vasitəçilərin həvəsləndirilməsində ən geniş yayılmış üsullarına aşağıdakıların hansı aid deyil? (Çəki: 1)

müəyyən sayda əmtəə alması şərt ilə vasitəçiyə danışılmış sayda əmtəə vahidinin pulsuz təqdim olunması

əvvəlcədən danışılmış həcmdə əmtəə partiyalarına qiymətdə güzəştlərin edilməsi

dilerlərin müsabiqələrinin təşkil olunması

dilerlərin qurultaylarının təşkil olunması

əmtəənin surətinin imicinin yaradılması, reklamın təşkil olunması

74. Sual: Rəqabət reklamı nədir? (Çəki: 1)

firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır

istehsalçılarda yeni əmtəəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır

istehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılma-sı və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etmək olan reklamdır

reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır

əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanılması məqsədilə həyata keçirilən reklamdır

75. Sual: Pablik Rileyşnz nədir? (Çəki: 1)

Firmanın müsbət imicinin yaradılmasına və qorunub saxlanmasına yönələn fəaliyyətdir

Əmtəə və xidmətlərin xarici bazara irəlilədilməsi prosesidir.

Xarici tərəfdaşlığın möhkəmləndirilməsi vasitəsidir.

Press-relizlərin paylanması üçün ixtisaslaşmış nəşriyyatdır.

Xarici bazarın ictimaiyyət ilə əlaqə üsuludur.

76. Sual: Dövlət səviyyəsində ilk Pablik Rileyşnz 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.

77. 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

78. Sual: Kupon nədir? (Çəki: 1)

Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.

Əmtənin adi qiyməti ilə müqayisədə istehlakçıya müəyyən qənaətin təklif olunmasıdır

Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi təklif olunan əmtədir

Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəyə dəyişdirilir.

Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.

79. Sual: Güzəştli qiymətlə qablaşma nədir? (Çəki: 1)

Əmtənin adi qiyməti ilə müqayisədə alıcıya müəyyən qənaətin təklif edilməsidir.

Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.

Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi təklif olunan əmtədir.

Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəyə dəyişdirilir.

Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.

80. Sual: Mükafat nədir? (Çəki: 1)

Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi aşağı qiymətə və ya pulsuz təklif olunmasıdır.

Əmtənin adi qiyməti ilə müqayisədə alıcıya müəyyən qənaətin təklif edilməsidir.

Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.

Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəyə dəyişdirilir.

Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.

81. 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.

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

Ticarət agentləri vasitəsi ilə satışdır.

Birbaşa satışdır.

Poçtla, telefonla satışdır.

Ticarət avtomatları ilə satışdır.

Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

83. 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.

84. 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.

85. 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.

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

Şəxsi xarakter, münasibətlərin yaranması, cavab reaksiyasına sövqetmə.

Cəzibədarlıq, məlumatlılıq, bazarlığa dəvət.

Həqiqilik, geniş kütlə, nəzəri cəlbetmə.

Öyüdvermə, təsirlilik, simasızlaşma.

Şəxsi xarakter, cəzibədarlıq, həqiqilik

87. Sual: Aşağıdakılardan hansılar marketing menecmentin konsepsiyası hesab edilmir? (Çəki: 1)

İstehsal

Satış

Məhsul

Korporativ idarəetmə

Bütün cavablar səhvdir

88. Sual: Şirkətin makromühitinə təsir göstərən amillər hansılardır? (Çəki: 1)

demoqrafik, iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı

iqtisadi, təbii, texnoloji və siyasi

demoqrafik, iqtisadi, təbii, texnoloji, siyasi və mədəni

iqtisadi, təbii, texnoloji, siyasi və mədəni

Bütün cavablar səhvdir

89. Sual: İstehlakçı bazarının segmentasiyasının prinsipləri hansılardır? (Çəki: 1)

coğrafi, demoqrafik

iqtisadi, təbii, texnoloji və siyasi

coğrafi, demoqrafik, psixoloji və davranış

davranış və iqtisadi

Bütün cavablar doğrudur

90. Sual: Doğru cavabı tapın (Çəki: 1)

Sosial marketing reklam kampaniyalarının təşkilidir

Sosial marketing alqı-satqı əməliyyatlarının həyata keçirilməsidir

Sosial marketing topdan və pərakəndə satış prosedurlarını özündə əks etdirir

Sosial marketing cəmiyyətin rifahı ilə bağlı marketing konsepsiyasıdır

Bütün cavablar doğrudur

91. Sual: Doğru cavabı tapın (Çəki: 1)

4P modeli – məhsul, yer, qiymət və təqdimat

4P modeli – müştərinin tələbatının təhlili, müştərinin xərci, rahatlıq və təqdimat

4P modeli – məhsul, yer, qiymət və rahatlıq

4P modeli – müştərinin tələbatının təhlili, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə

Bütün cavablar doğrudur

92. Sual: Doğru cavabı tapın (Çəki: 1)

4C – məhsul, yer, qiymət və rahatlıq

4C – müştəri həlli, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə

4C – məhsul, yer, qiymət və həvəsləndirmə

4C – məhsul, yer, qiymət və əlaqə

Bütün cavablar doğrudur

93. Sual: 4P marketing kompleksindəki təqdimat ünsürü yenilənmiş 4C marketing kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir? (Çəki: 1)

kommunikasiya

həvəsləndirmə

müştəri həlli

müştəri dəyəri

Bütün cavablar doğrudur

94. Sual: 4P marketing kompleksindəki paylaşdırma ünsürü yenilənmiş 4C marketing kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir? (Çəki: 1)

çatdırılma

yer-məkan

rahatlıq

müştəri həlli

Bütün cavablar səhvdir

95. Sual: "Azercell" şirkətinin fəaliyyətinin bazar yönümlü təsviri necə olacaq? (Çəki: 1)

Biz GSM operatoru yuq

Biz rabitə şirkəti yik

Biz insanlar arasında ünsiyyət vasitəçisi yik

Biz insanlara telefon satırıq

Bütün cavablar doğrudur

96. Sual: "Şirkət" mikromühit elementi nəyi ifadə edir? (Çəki: 1)

Şirkətin satış gücünü

Şirkətin marketinq işçilərini

Digər departamentləri

Heç birini

Bütün cavablar doğrudur

97. Sual: Bunlardan hansı makromühit elementidir (Çəki: 1)

Şirkət

Rəqiblər

Mədəniyyət

İctimaiyyət

Bütün cavablar doğrudur

98. Sual: Missiya - (Çəki: 1)

şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir

şirkətin cəmiyyətə baxışını bildirir

şirkətin cəmiyyətdə hansı məqsədlərə nail olmaq istədiyini bildirir

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

99. Sual: Şirkətin məqsədi - (Çəki: 1)

şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir

şirkətin cəmiyyətdə hansı vəzifələrə nail olmaq istədiyini bildirir

şirkətin cəmiyyətdə hansı məqsədlərə nail olmaq istədiyini bildirir

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

100. Sual: Məhsul - (Çəki: 1)

şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir

istehlak və ehtiyacı ödəyə bilən və bazarın diqqətinə yönələn bir şeydir

satış üçün təklif olunan fəaliyyətdir

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

101. Sual: Davranışa görə segmentasiyaya aiddir: (Çəki: 1)

alıcılar məhsulu almaq bəzədə fikrə gəlməyi, doğrudan da onu almağı düşünür

Avstriya, İtaliya, AFR, Braziliyada yaşayan alıcılara görə qruplaşdırılır

həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

102. Sual: Psixoloji segmentasiyaya aiddir: (Çəki: 1)

həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar

ictimai təbəqə, həyat təzi və şəxsiyyətin tipi

alıcılar məhsulu almaq bəzədə fikrə gəlməyi, doğrudan da onu almağı düşünməsi

bütün cavablar səhvdir

Bütün cavablar doğrudur

103. Sual: Şirkətin mikromühiti ibarətdir... (Çəki: 1)

şəxs, təşkilat, şirkət və qurumlar

faktorlar

idarəçilər, işçilər, məsləhətçilər

sosial ünsürlər

Bütün cavablar doğrudur

104. Sual: Qablaşma nədir? (Çəki: 1)

malları ətraf mühitin zərərli təsirindən qoruyur

qablaşma malın üzərinə cəkilən polietilen örtükdür

anbar və nəqliyyat əməliyyatlarını asanlaşdırır

özünəxidmətə zəruri şərait yaradır

reklam funksiyasını həyata keçirir

105. Sual: Materialına görə taraların təsnifatı (Çəki: 1)

taxta, karton, kağız, parça, dəri, polimer

taxta, karton, parça, polimer, kombinəlanmış tara, şüşə, metal

metal, şüşə, taxta, selofan

kağız, parça, dəri, saman

dəri, polimer, karton, kağız

106. Sual: Xarici tara nədir? (Çəki: 1)

xarici tara içərisinə qoyulmuş içliklə 150-9000-lə təsdiqlənmiş formadı

xarici tara nəqliyyat tarası olaraq, daxili tarası olan və yaxud olmayan malların daşınması və saxlanması üçün istifadə edilən taradır

daxili tara (butılka, banka, flakon, qutu, paket) malın bilavasitə alıcıya çatdırıldığı istehlak tarasıdır

müəyyən bir müəssisənin sərəncamında olan inventarlarda

bərk formada olan nəqliyyat tarasıdır

107. Sual: Daxili tara nədir? (Çəki: 1)

anbarlarda malların uzunmüddət saxlanması üçün istifadə olunan taradır

daxili tara (butılka, banka, flakon, qutu, paket) malın bilavasitə alıcıya çatdırıldığı istehlak tarasıdır

daxili tara nəqliyyat tarası olaraq, daxili tarası olan və yaxud olmayan malların daşınması və saxlanması üçün istifadə edilən taradır

daxili tara içərisinə qoyulmuş içliklə 150-9000-lə təsdiqlənmiş formadı

nəqliyyatda daşımalar zamanı istifadə edilən xüsusi taralardır

108. Sual: Marka nişanı nədir? (Çəki: 1)

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

markanın tanınan, lakin tələffüz oluna bilinməyən hissəsidir (rəməz, rəsm, fərqləndirici rəng və ya özünəməxsus şrift təyinatı)

istehlakına əmək sərf olunan hər şey

hər-hansı bir satıcının və ya satıcılar qrupunun əmtəələrini yaxud xidmətlərini eyniləşdirmək, bunlara rəqiblərin əmtəələri və xidmətlərindən fərqləndirmək təyinatı olan ad termin, nişan, rəməz, rəsm və ya onların birləşməsidir

maddi resursların dövlətin mülkiyyətində olduğu şəraitdə mərkəzləşdirilmiş planlaşmanı təmin edən idarə heyəti

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

"Nestle", "Prokter & Qemble"

"Prokter End Qemble", "Unilever"

"Ceneral Elektrik", "Sears"

"Coca-cola", "Elen Kerts"

"Ceneral Elektrik", SEB Qroup"

110. Sual: Tez xarab olan məhsullar mənzəyinə görə necə qruplaşdırılır? (Çəki: 1)

bitgi mənzəli, heyvanat mənzəli, tədarük edilmiş k/t məhsulları

bitgi mənzəli, heyvanat mənzəli, emal edilmiş məhsul yükləri, canlı bitki yükləri

heyvanat mənzəli tez xarab olan məhsullar

emal edilmiş məhsul yükləri

ərzaq malları, siqaretlər, duz və s.

111. Sual: Təyinatına görə taraların təsnifatı? (Çəki: 1)

nəqliyyat tarası, şüşə tara

xarici və daxili tara

xarici tara, flakonlar

daxili tara, nəqliyyat tarası

şüşə tara, daxili və xarici tara

112. Sual: Inventar tara nədir? (Çəki: 1)

tara sərbəstdirsə o inventar taradır

tara müəyyən bir müəssisənin sərəncamındadırsa, ona inventar tara deyilir

inventar tara xarici qablaşmada istifadə edilən taradır

bərk, yarımberk formada olan taradır

açıq, qapalı, qatlanan formada tətbiq edilən taradı

113. Sual: Xarici təsirlərin müqavimətinə görə taralar necə təsnifləşdirilir? (Çəki: 1)

dağılan, yığılan

bərk, yarımberk, yumşaq

bərk, yarımberk, yumşaq

üst-üstə yığıla bilən, bərk

sökülməyən, yarımberk

114. Sual: Konstruksiyasına görə taraların təsnifatı (Çəki: 1)

dağılan, yığılan, açıq, qapalı

sökülməyən, sökülən, qatlanan

üst-üstə qalaqlanmış, bəzən sökülə bilən

qat-qat yığıla bilən

sökülməyən, qatlanmayan, açıq

115. Sual: Tara nədir? (Çəki: 1)

məhsulun dəyərinə təsir edən vasitə

əmtəənin netto və brutto çəkisi arasındakı fərkdir

malın ölçülərinə, konsistensiyasına uyğun qablaşma

malın keyfiyyətinin qorunub saxlanmasına xidmət edən qablaşma

malın xaricinə 3 qatda örtüyün çəkilməsi

116. Sual: Marka nədir? (Çəki: 1)

markanın tanınan, lakin tələffüz oluna bilinməyən hissəsidir (rəmsiz, rəsm, fərqləndirici rəng və ya özünəməxsus şrift təyinatı)

hər hansı bir satıcının və ya satıcılar qrupunun əmtəələrini yaxud xidmətlərini eyniləşdirmək, bunlara rəqiblərin əmtəələri və xidmətlərindən fərqləndirmək təyinatı olan ad, termin, nişan, rəmsiz, rəsm və ya onların birləşməsidir

firmanın hüquqi əsasda təsdiqini tapmış proqram

müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxslərin nişanları

istehlakına əmək sərf olunan hər bir əmtəə məhsul, keyfiyyət daşıyıcısıdır

117. Sual: Kollektiv işarə nədir? (Çəki: 1)

maddi resursların dövlətin mülkiyyətində olduğu şəraitdə mərkəzləşdirilmiş planlaşmanı təmin edən idarə heyəti

təsərrüfat assosiasiyası və digər könüllü birliklərin buraxdığı eyni keyfiyyətli və ya oxşar xüsusiyyətlər olan əmtəələrin mahiyyəti üçün təyin edilmiş mal nişanı kollektiv işarə adlanır

bir peşəyə mənsub adamların ittifaqının idarə edilməsi

vətəndaşların könüllü birgə təsərrüfatçılığına rəhbərliklik etməkdir

təsərrüfat müstəqilliyini qoruyan şəxslərin idarə edilməsi

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

“Kelloq” “Ford motors”

“Nestle”, “Elen Korts”

“Carrefour”, “Tutti Frutti”

“Ceneral Elektrik” “Coca-cola”

“Nestle”, Carrefour

119. Sual: Fraxt üçün sifariş nədir? (Çəki: 1)

Nəqliyyat növünü, göndərilmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərəninin daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir

Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir

Əmtəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir

Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir

Sifariş olunan əmtənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir

120. Sual: Hesab- faktura (invoice, final invoice): (Çəki: 1)

Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir

Əmtənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir

Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır

Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

121. Sual: Konosamentin hansı növləri var? (Çəki: 1)

Adlı; Orderli; Təqdim edənə; İmtiyazlı

Adlı; Orderli; Təqdim edənə

Daxili; Xarici

Avtomobil; Dəmir yolu; Avio

Adlı; Orderli

122. Sual: Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir? (Çəki: 1)

Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtəənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını

Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini

Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü

Fors-major şərtlərini

Sığortalama şərtlərini

123. Sual: Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt: (Çəki: 1)

Əmtəənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəstdir

Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəstdir

Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəstdir

Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəstdir

Satıcılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştədən artıq verilən güzəştədir

124. Sual: Sənaye xam mallarının alqı- satqısı üçün nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən hazırlanır? (Çəki: 1)

Milli sahibkarlar ittifaqları

Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları

Birja komitələri

Sahə birlikləri

BMT- nin AİK- sı

125. Sual: Müqavilə tərəfləri arasında əlaqə hüquqi cəhətdən nə vaxt bitmiş hesab olunur? (Çəki: 1)

Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra

Götürdükləri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra

Əmtəəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra

Əmtəə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra

Əmtəənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra

126. Sual: Kommersiya işi dedikdə nə başa düşülür? (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

127. Sual: Kommersiya işində 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

128. Sual: covdarla cərcinin fərqi nədir? (Çəki: 1)

covdar maksimum dərəcədə mal istehsalçısına, cərci isə son alıcıya yaxınlaşır

cərci maksimum dərəcədə mal istehsalçısına yaxınlaşır, covdar isə son istehlakçıya yaxınlaşır

covdar iri topdan ticarətdir, cərci xırda topdan tacir

covdar xırdavat malları satır, cərci ərzaq malları

covdar istehsalçıdır, cərci tacir

129. Sual: Covdar kimdir? (Çəki: 1)

istehsalçıya yaxınlaşan xırda pərakəndə tacirdir

xırdavat malları hər tərəfə yayan səyahətçi tacirdir

alıcıya yaxınlaşan iri topdan tacirdir

alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradan anbardır

xırdavat malları satan iri topdan satıcıdır

130. 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

131. Sual: «Kommersiya fəaliyyəti» nin əsasları fənninin predmeti nədir? (Çəki: 1)

kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti alıcının istehlak tələbinin öyrənilməsidir

əmtəə tədavülü sferasında topdan və pərakəndə təşkilatlarının həyata keçirdikləri kommersiya prosesləridir

kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir

kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti marketing idarəetməsidir

kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti bazar infrastrukturalarının öyrənilməsidir

132. Sual: Aşağıdakılardan hansı sahibkarlıq fəaliyyətinə aiddir? (Çəki: 1)

istehsal, emal alqı-satqı ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir

alqı-satqı prosesini həyata keçirilməsi zamanı 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 yerinəyeterilən hər hansı fəaliyyətdir

133. Sual: Müasir kommersiyanın predmeti nədir? (Çəki: 1)

bütün əmək məhsullarının alqı-satqısı

əmək məhsullarının bir hissəsi olan şəxsi istehlak əşyaları

alıcı və satıcılarla münasibətdir

alıcıların hüquqlarının qorunmasıdır

xidmət sferasında tarazlığın qorunmasıdır.

134. Sual: Örtülü bazar nədir? (Çəki: 1)

Şirkətdaxili mal bazarıdır

şirkətdaxili mal bazarıdır

Tənzimlənən bazarıdır

Şirkətlərarası bazarıdır

Respublikadaxili bazarıdır

135. Sual: Ticarətin iqtisadi sosial mahiyyətini ilk dəfə kim şərti etmişdir? (Çəki: 1)

R.Kantilyon

S.Şumpeter

İ.Sey

D.Mill

D.Rikazdo

136. Sual: "Ticarətin mahiyyətinə dair təcrübə" kitabı nə vaxt nəşr edilmişdir? (Çəki: 1)

1755

1815

1628

1735

1795

137. Sual: ticarət nədir? (Çəki: 1)

Əmtəə tədavülü ilə əlaqədar olaraq insan fəaliyyətinin bir növüdür

Tələbat ehtiyacların mübadilə yolu ilə idarəetməsinə yönələn fəaliyyətdir

Bazara yönələn fəaliyyətdir

Bazara diferensial yanaşmadır

Heç biri doğru deyil

138. Sual: Ticarətin predmeti nədir? (Çəki: 1)

Mal

Qiymət

Xidmət

Alıcı

Satıcı

139. Sual: İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi-nəzərindən ticarət nədir? (Çəki: 1)

İqtisadi kateqoriyadır.

Pərakəndə satışdır

hər cür alqı-satqıdır

mal tədavülüdür

birbaşa satışdır

140. Sual: Aşağıdakılardan hansı ticarətin ikili xüsusiyyətini daha düzgün əks etdirir? (Çəki: 1)

I-qeyri-istehsal sahəsidir, II-yalnız malın alqı-satqı qiymətləri arasındakı fərqə istinad edən ticarət prosesini əks etdirir

I Təsərrüfatının ayrıca sahəsi hesab olunur, II-mal alış-veriş aktlarının həyata keçirməyə istiqamətlənmiş ticarət prosesi mənasını verir

malın dəyərinin dəyişməsi ilə əlaqədar, başqa sözlə malın topdan satışı prosesidir

malın alqı-satqısı ilə əlaqədar bütün mütərəqqi satış formalarıdır

malın alqı-satqı ilə əlaqədar xırda pərakəndə ticarətdir

141. Sual: Ticarət xidmətləri (mağazada göstərilən) necə təsnifləşdirilir? (Çəki: 1)

əmtəələrin istehlak dəyərinin hərəkətilə bağlı olan və istehsal prosesinin tədavül sferasında davamı olan prosesin tədavül sferasında davamı

mal alışı ilə əlaqəli xidmətlər, əldə olunan malın istifadəsi ilə əlaqədar xidmətlər, mağazaya gələnlər üçün əlverişli şərait yaratmaq üçün göstərilən xidmətlər

daşınma, anbarda saxlama, qablaşdırma, sortlaşdırma

tələbin öyrənməsi, əmtəənin dəyişdirilməsi, yeni modifikasiyaları tətbiqi

logistik xidmətlər, inventarizasiya xidmətləri, məsləhət, informasiya xidmətləri

142. Sual: «Kommersiya fəaliyyəti» nin əsasları fənnini metodiki aparatı özündə nəyi əks etdirir? (Çəki: 1)

metodoloji əsasını tədqiqatın sintez və analiz üsulu ilə təhlilini əks etdirir

metodoloji tədqiqatın ümumi elmi və eləcə də xüsusi metodlarını özündə əks etdirir

metodoloji əsası klassiklərin və Azərbaycan iqtisadçı alimlərinin elmi tədqiqatlarını əks etdirir

müşahidə ekspertqiymətləndirmə modelləşmə metodlarını

müqayisə, analogiya, riyazi modelləşməni əks etdirir

143. Sual: «Kommersiya fəaliyyəti» nin əsasları bir elm sahəsi kimi nəyi öyrənir? (Çəki: 1)

bazar şəraitində əmtəənin dəyərinin dəyişməsi proseslərini öyrənir

bir elm kimi ticarətdə kommersiya proseslərinin daha effektiv yerinə yetirilməsi məqsədi ilə, malın alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsi yolu ilə son istehlakçıya çatdırılması haqqında

bütün kommersiya proseslərini, əsasən malın istehsaldan istehlakçıya qədər keçdiyi səmərəli yolu öyrənir

bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən pərakəndə ticarət proseslərini öyrənir

bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən topdan ticarət proseslərini öyrənir

144. Sual: Hansı formul dəyərin dəyişməsinin əks etdirir (Çəki: 1)

Ə-P1 və Ə-P

P-Ə və Ə1-P1

Ə-P və Ə1-P1

Ə1-P1 və Ə-P

P-Ə1 və Ə1-P1

145. Sual: Kapitalizmdəki ticarət əvvəlki formasiyalardakı ticarətdə nə ilə fərqlənir? (Çəki: 1)

ticarət kapital –sənaye kapitalından ayrılmış və onun stimullaşdırılmış rolunu oynamağa başlamışdır

Ticarət kapital iستهlakçılar arasında vasitəçi rolunu oynamağa başlamışdır

Təkrar istehsalı fasiləsizliyini təmin etmək rolunu oynamağa başlamışdır

Fiziki şəxslərin özləri arasında iqtisadi münasibətlər yaradan fəaliyyət sahəsi kimi rol ilə

Heç biri doğru deyil

146. Sual: Mal tədavülünün hansı həlqəsində göstərilməsindən aslı olaraq ticarət xidmət neçə cürdür? (Çəki: 1)

topdan ticarət xidmətləri və mağazalarda alıcılara göstərilən ticarət xidmətləri

topdan ticarət, özünə xidmət, ticarət avtomatları

şəxsi satış, direkt meye, topdan satış

ticarət avtomatları ilə satış,elektron ticarət

heç biri doğru deyil

147. Sual: Kommersiya obyektinə və onun əhatə etdiyi hüdudlara görə mal bazarları necə bölünür? (Çəki: 1)

Ölkə və region bazarları

Neft məhsulları və taxıl məhsulları bazarı

Ölkə regional lokal bazarları

Milli və xarici bazarlar

Lokal və regional bazarlar

148. Sual: tələb bazarı hansıdır? (Çəki: 1)

tələb az, təklif çox olan bazar

tələb çox, təklif az olan bazar

tələb az, təklif az olan bazar

tələb çox, təklif çox olan bazar

heç biri doğru deyil

149. Sual: Ticarətdə kommersiya xidmətlərinin vacib vəzifələri hansılardır? (Çəki: 1)

tələb və təklifin, qiymətin qarşılıqlı əlaqəsi

malların milli mübadiləsi

bütün ticarət fəaliyyət prosesləri

tələb və tədiyyə qabiliyyətli tələbin qarşılıqlı əlaqəsi

mal təklifi və pul mübadiləsi

150. Sual: Ticarətdə kommersiya xidmətlərinin vacib vəzifələri hansılardır? (Çəki: 1)

Ticarətdə regional və mal bazarının həcmnin proqnozlaşması və öyrənilməsi.

Ticarətdə regional xidmət bazarlarının öyrənilməsinin funksional strukturunun formalaşdırılması

Ticarətdə xidmət bazarlarının öyrənilməsi üçün coğrafi strukturun formalaşdırılması

Reklam-informasiya Fəaliyyətinin həyata keçirilməsi, istehlakçı və istehlakçı malgöndərənlər arasında differensiallaşma aparmaqdan ibarətdir.

Heç biri doğru deyil

151. Sual: Mahiyyət etibarı ilə kommersiya hansı nöqteyi –nəzərdən baxılmalıdır? (Çəki: 1)

Pullu mal mübadiləsi forması kimi

Dünya iqtisadiyyatının forması kimi

Yerli və xarici ticarətin məcmusu kimi

pullu mal mübadiləsinin milli iqtisadiyyatının tətbiqi

heç bir cavab doğru deyil.

152. Sual: Kommersiya müəssisəsi nədir? (Çəki: 1)

öz hesabına daxili bazarda əmtəələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir

öz ölkəsinin istehsalçıları və topdansaş tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansaş və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehsalçılarına satan firmalardır

hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır

geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satış ilə məşğul olan və bir neçə sahəsinin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır

öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı-satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır

153. Sual: Aşağıdakılardan hansı kommersiya əməliyyatı deyil? (Çəki: 1)

pərakəndə satış

əmtəələrin topdan alışı və satışı

reklam

müqavilələrin bağlanması

malın istehsalı ilə bağlı əməliyyatlar

154. Sual: bazarın infrastukturu nədir? (Çəki: 1)

Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən bazar subyektləri və təşkilati hüquqi formalardır

Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən topdan və pərakəndə ticarətdir

Bazarın normal fəaliyyətinə xidmət göstərən xidmət müəssisələridir

Bazarın normal fəaliyyətinə təsir göstərən aksiyon və birjalardır

Heç biri doğru deyil

155. Sual: satıcı və alıcının qarşılıqlı münasibətlərin xarakterinə görə bazarlar neçə cür olur?
(Çəki: 1)

Azad bazar, örtülü bazar, tənzimlənmiş və tənzimlənməmiş bazar

Tələb bazar, təklif bazar, örtülü bazar

Alıcı bazarı, satıcı bazarı, intisarçı bazarı

İntisarçı bazarı, tələb bazar, təklif bazar

Tələb bazar, təklif bazar, qapanmış bazar, açıq bazar

156. Sual: Malın dəstliliyi nədir? (Çəki: 1)

malın ümumi bir tələbatı ödəməsinə təmin edəcək müəyyən toplusu başa düşülür

əmtəələrin ekspertiza üçün ayrılmış dəsti başa düşülür

əmtəələrin alıcı tələbini tam ödəməsi üçün tamamlayıcı dəstidir

mallara xüsusi bir tələbatı ödəməsi üçün dəst halında hazırlanmasıdır

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

157. Sual: Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir? (Çəki: 1)

mal alış zamanı malgöndərənə tətbiq olunur

mövcud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir

bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur

satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur

alıcı və satıcının müəyyən vəziyyətlərdə hər birinə tətbiq olunur

158. Sual: Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur (Çəki: 1)

kreditörün tətbiq etdiyi cərimədir

borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur

malın alış qiymətinə əlavədir

borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir

qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur

159. Sual: Keyfiyyət barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir (Çəki: 1)

çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə

çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə

əmtəənin qiymətinin artırılması ilə

qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə

çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə

160. Sual: Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir? (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

161. 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

162. Sual: Diler kimdir? (Çəki: 1)

əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir

öz hesabına və öz adından birja və ya ticarət vasitəçiliyini həyata keçirən hüquqi və fiziki şəxsdir

vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır

tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komissyonçulardır

163. Sual: Müqavilə nədir? (Çəki: 1)

iki müəsisə arasında aparılan işlərin razılığıdır

Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır

İki və daha çox şirkətin bir tərəfli razılaşmasıdır

İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır

Heç biri doğru deyil

164. Sual: İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur? (Çəki: 1)

İki tərəfli , çox tərəfli

Bir tərəfli , çox tərəfli

Natamam, dolğun

Daimi, mövsümü

Dövrü,qeyri dövrü

165. Sual: alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir? (Çəki: 1)

iki tərəfli

çox tərəfli

tək tərəfli

mövsümü

daimi

166. Sual: malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalar, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində müəyyən edilmişdir? (Çəki: 1)

627-645

578-645

578-583

628-644

678-649

167. Sual: Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir? (Çəki: 1)

əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir

əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir

əmlak sanksiyası mal göndərənə tətbiq olunur

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

əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur

168. 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

169. 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

170. Sual: Mal göndərmə müqaviləsi nədir? (Çəki: 1)

Malgöndərən və alıcılar arasındakı təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır.

yükdaşıma şərtlərinin pozulmasına görə tərtib edilən və pozuntunun səbəbkarını iddia bildirən sənəd

keyfiyyətin, onun keyfiyyət üzrə standartlara və texniki şərtlərə uyğun gəldiyini təsdiq edən sənəd

satıcının alıcıya müəyyən müddətə, möhlətlə əmtəə əvəzinə verdiyi sənəd

kommersiya məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd

171. Sual: Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir? (Çəki: 1)

əsasən konkret məqsədləri əhatə edir 5 il müddətini əhatə edir

bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib 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

172. Sual: Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir? (Çəki: 1)

bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir

əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir

ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir

əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

173. Sual: Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir? (Çəki: 1)

əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir

cari operativ planlaşmadır və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir

bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir

əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir

174. Sual: Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır

ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır

əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir

əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır

175. 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

176. Sual: Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır? (Çəki: 1)

36 ay müddətinə

24 ay müddətinə

12 ay müddətinə

48 ay müddətinə

6 ay müddətinə

177. Sual: Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşdıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir? (Çəki: 1)

ofertaya qarşı əks oferta göndərir

poçt və ya teleqraf vasitəsi ilə satıcıya yazılı şəkildə onu təsdiq etmək barədə cavab göndərir

müqaviləni imzalayıb geri qaytarır

əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir

sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir

178. Sual: Bir tərəfli müqavilə nədir? (Çəki: 1)

müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda

bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır

bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir

bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb etməlidir

heç biri doğru deyil

179. Sual: Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrə tətbiq olunur (Çəki: 1)

Mürəkkəb çeşidli əşyalardır

Sadə çeşidli əmtəələrə

Sadə və mürəkkəb əmtəələrə

Asan əldə olunan əmtəələr

Heç biri doğru deyil

180. Sual: Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır? (Çəki: 1)

öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır

alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır

müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanması vasitəçilik edən firmalardır

öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır

181. Sual: fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir? (Çəki: 1)

milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına

büdcənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə

bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsini və digərinin ləngidilməsi vasitəsi ilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə

sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına

daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına

182. Sual: Miqdar barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir. Alıcının miqdar barədə 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

183. 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

184. Sual: Hansı əmtəə əməliyyatları nəğdsiz formada yerinə yetirilir? (Çəki: 1)

ödənişləri tezliklə ödəyən alıcılara qiymətdə edilən güzəştlər

xammalın, materialların, hazır məhsulların və s alqı-satqısı

borclunun hesabından alıcının hesabına nəğd olmayan köçürmələr

ikitarəfin razılığı ilə hesablaşmalarda iştirak etmədən ödəniş əməliyyatları

alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmaları

185. Sual: Kredit məktubu (akkreditiv) nədir? (Çəki: 1)

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır

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

səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır

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

186. Sual: Nəğdsiz formada ödəmənin bir forması olan ödəniş tapşırığı hansıdır? (Çəki: 1)

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

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

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

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

187. Sual: Hesablaşmaların hansı formaları var? (Çəki: 1)

nəğd və nəğdsiz

nəğd və daimi

əmtəə və qeyri maddi

əmtəə və qiymət

natural və dəyər forması

188. Sual: Aksept nədir? (Çəki: 1)

Tədavülçinin razılığı

Tədavülçinin narazılığı

borcun ödənilməsi

borcun yerində ödənilməsi

Heç bir cavab doğru deyil

189. Sual: Nəğdsiz hesablaşma nədir? (Çəki: 1)

pul dövriyyəsinin bir formasıdır

tədiyyədir

dəyərin dəyişməsidir

pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır

heç biri doğru deyil

190. Sual: Kliring ödənişləri nə vaxt , harada ilk dəfə tətbiq olunub? (Çəki: 1)

1775- Böyük Britaniya

1815-Fransa

1920-Bakı

1728- ABŞ

heç biri doğru deyil

191. Sual: Hansı qeyri-əmtəə əməliyyatları nəğdsiz formada yerinə yetirilir? (Çəki: 1)

veksel təminatı üçün krediti öz öhdəsinə götürən maliyyə təşkilatıdır

Kommunal idarələri, elmi tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələri və s.ilə qeyri-əmtəə əməliyyatları

hərbi komitələrlə, vergi idarələri ilə hesablaşmalar

alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmalar

ailə büdcəsindən sosial təyinatlı xərclərlə ayırmalar

192. 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 alanın hesabına köçürülməsi barədə ona xidmət göstərən banka verdiyi yazılı tapşırıqdır

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

193. Sual: 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 vaxt

sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu vaxt

hesablaşmalar mal alanın anbarında təhvilalma vaxtı

xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırıldığı vaxt

194. Sual: Veksellərin neçə növü var? (Çəki: 1)

açıq və qapalı

sadə və köçürmə

sadə və açıq

müddətli və köçürmə

faizli və sadə

195. Sual: Sadə veksəl nədir? (Çəki: 1)

müəyyən müddət göstərməklə 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 göstərməklə mütləq təəhhüdlü pul ödəməsi sənədi

196. 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

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

əmtənin dəyərinin eyni dəyərdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir

əmtənin 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

198. 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

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

hesablaşmalarda iştirak etməklə

nəqd və nəqdsiz

hesablaşmalarda iştirak etməməklə

çeklə, veksellərlə

akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə

200. Sual: Əmtəə əməliyyatlarına hansı daxil deyil? (Çəki: 1)

xammalın alınması, gətirilməsi, anbara yığılması

xammalın, materialın hazır məhsulun alqı-satqısı

əmtəənin markalanması. əmtəə nişanının hazırlanması

əmtəə markasının saxtalaşmasına qarşı tədbirlər

əmtəələrin çeşidinin artırılması tədbirlərin görülməsi

201. Sual: Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir? (Çəki: 1)

istehsal müəssisələrin hesablaşmaları daxildir

qeyri kommersiya təşkilatlarının istehsal tədbirləri daxildir

kommunal idarələr, elmi-tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələrinin hesablaşmaları daxildir

əmtənin mənasının işlənməsi, onun yoxlanması və nümunənin hazırlanması

əmtəyə olan tələbin öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması

202. 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

203. Sual: Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz? (Çəki: 1)

ixrac olunmuş əmtəələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ

alınmış əmtəələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ

hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış mədləğlər

hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasında və valuta hərracında əldə olunmuş məbləğlər

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

204. Sual: İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

90-95%

70-75%

75-80%

100%

50-60%

205. Sual: Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir? (Çəki: 1)

20%

15%

30%

40%

90%

206. Sual: Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil? (Çəki: 1)

ödəniş tapşırığı

ödəniş tələbnaməsi

akreditiv

çek

hamısı aiddir

207. Sual: Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir (Çəki: 1)

sənəd dövriyyəsi

hesablaşma hesabı

kassa sistemi

valuyta sistemi

banklar

208. Sual: nəğdsiz qaydada pul vəsaitlərinin kredit təşkilatı vasitəsi ilə yazılı və ya elektron formada rəsimpləşdirilən sərəncam nədir? (Çəki: 1)

ödəniş sənədi

ödəmə tapşırığı

akreditiv

çek

ödəniş tələbnaməsi

209. Sual: Hansı məlumatlar kommersiya sirridir? (Çəki: 1)

kommersiya nöqteyi nəzərindən bilərəkdən gizli saxlanan məlumatlardır.

yalnız sövdə iştirakçlarına məlum olan, qalanlara isə elan edilməyən məlumatların ifadəsi

yalnız mal istehsalçlarına məlum olan məlumat

həm istehsalçıya, həm satıcıya məlum olan məlumat

yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar

210. 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

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

maliyyə məlumatları

malın qiyməti haqqında məlumat

marketing haqqında məlumat

heyətin siyahısı

ENM-in proqram təminatı.

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

elmi-tədqiqat layihəsi

patent ərizəsi

informasiya prosesi

EHM proqram təminatı

razılaşma

213. Sual: Müxtəlif əmtəə və xidmətlər bazarında yaranmış şərait haqqında xəbər nədir?
(Çəki: 1)

Kommersiya məlumatı

Marketing məlumatı

Kommersiya məxfiliyi

Kommersiya sirri

Heç biri

214. Sual: Kommersiya informasiyasının mənbəyi kimi hansı tədqiqatlar çıxış edir? (Çəki: 1)

marketing tədqiqatları

kommersiya tədqiqatları

bazarın ümumi tədqiqatları

menecment araşdırmaları

kross-mədəni təhlillər

215. Sual: Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil? (Çəki: 1)

mühasibat hesabatları

operativ uçot hesabatları

maliyyə hesabatları

statistik hesabatlar

kauzal hesabatlar

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

kommersiya sirrinin təbiəti

mülkiyyət mənsubiyyəti

siyasi xüsusiyyətləri

təyinatı

texnoloji, istehsal, təşkilati, marketing xüsusiyyətləri

217. Sual: ABŞ-da «Kommersiya sirri haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub? (Çəki: 1)

1984

1961

1979

1985

1990

218. Sual: Sənaye şpionaçı dedikdə nəbaşa düşülür? (Çəki: 1)

səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin kommersiona 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 kommersiona sirrini təşkil edən məlumatları toplayan satıcılardır.

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

219. Sual: Kommersiona sirrini necə qorumaq olar? (Çəki: 1)

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan lokal qərarlar vasitəsilə ilə

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalardan (əmrələr, sərəncamlar, təlimatlar) vasitəsilə ilə

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan işgüzar müqavilələr vasitəsilə ilə

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan birbaşa sazişlər vasitəsilə ilə

müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan qarşılıqlı anlaşmalar vasitəsilə ilə

220. Sual: Aşağıdakılardan hansı kommersiya sirri deyil? (Çəki: 1)

Nou-Xau

başə çatdırılmamış müqavilələr

yeni ixtiralar

marka lahiyyəsi

ödənilmiş vergilər

221. Sual: Kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amil deyil? (Çəki: 1)

kommersiya sirrinin təbiəti

mülkiyyət mənsubiyyəti

siyasi xüsusiyyətləri

təyinatı

texnoloji, istehsal, təşkilatı, marketinq xüsusiyyətləri

222. Sual: Yaranmış situasiyanı tam və doğru təsvir edilməsini nəzərdə tutan tədqiqatlar hansı tədqiqatlardır (Çəki: 1)

Kauzal

Təsviri

Destruktiv

Konstruktiv

Müntəzəm

223. Sual: Problemlərlə ona təsir edən amillər arasındakı səbəb-nəticə əlaqəsini aşkar etmək üçün hansı tədqiqatlardan istifadə olunur (Çəki: 1)

Kauzal

Təsviri

Müntəzəm

Operativ

Təsmiri

224. Sual: Məqsədli problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən tədqiqatlar hansılardır? (Çəki: 1)

Kəşfiyyat

Kauzal

Təsviri

Müntəzəm

Operativ

225. Sual: Əvvəlcə hansısa bir probleminin həlli üçün toplanmış məlumatlar hansılardır? (Çəki: 1)

Təkrar

Təsviri

İlkin

Təsmiri

Kəşfiyyat

226. Sual: Real şəraiti xarakterizə edən məlumatların toplanmadığı metod hansıdır? (Çəki: 1)

İmitasiya

Kauzal

Təsviri

Kəşfiyyat

heç biri doğru cavab deyil

227. Sual: Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur? (Çəki: 1)

yalnız milli xarakterli müqavilələrə

yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə

həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə

lizinq müqavilələrinə

bütün növ müqavilələrə

228. Sual: Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır? (Çəki: 1)

müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq

Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək

qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq

rüşvət vermək, almaq

rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək

229. Sual: Əmtəə nişanı nəyi qoruyur? (Çəki: 1)

ticarət firmasının əmtəə haqqında məlumatlarını qoruyur

satıcının marka adından istifadə etməsinin müstəsna hüququnu qoruyur

əmtəənin firma stilini, surətini qoruyur

markanın müəlliflik hüququna əks olaraq notarial formada hüquqi əsasını qoruyur

əmtəənin özünəməxsus göstəricilərini qoruyur

230. 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 firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir

kommersiya sirrinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir

istehsal sirrinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.

231. Sual: Çinin Dövlət Şurası «Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqda əsasnaməni nə vaxt qəbul edib? (Çəki: 1)

1990

1988

1999

2000

2008

232. 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

233. Sual: İşgüzar protokol nədir? (Çəki: 1)

danışıqların aparılması üçün qonaqların dəvət olunması, protokolun yazılması (vaxt, reqlament, iyerarxiya)

işgüzar görüşlərin aparılması qaydasıdır (görüşün vaxtı, yeri, şəraiti, qəbulun seçilməsi, qonaqların siyahısı)

danışıqların yeri, şəraiti, göstərilən sənəd (yerin rahatlığın, səs küysüz şərait

danışıqların yeri, şəraiti, beynəlxalq saziş qaydaları

xarici ticarət əlaqələrinin yaradıldığı vaxt, tərəflərin bağladığı saziş

234. Sual: Kommersiya yazışmasının funksional forması sorğu hansıdır? (Çəki: 1)

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir

özündə satıcının alıcıya müraciətini əks etdirən «kommersiya sənədidir»

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir

özündə istehsalçının alıcıya göndərdiyi tələbnamədir

235. Sual: Kommersiya yazışmasının funksional forması oferta hansıdır? (Çəki: 1)

kommersiya sövdələşməsinin bağlanması üçün formal təklifdir ki, özündə razılaşmanın mövcud şərtlərini əks etdirir (çəşid, miqdar, qiymət, müddət, tərəflərin maddi məsuliyyəti)

özündə çəşid, miqdar, maddi məsuliyyət əks etdirən sənəddir

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir

özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir

236. Sual: Kommersiya yazışmasının funksional forması reklamasiya hansıdır? (Çəki: 1)

alıcının satıcıya etirazı barədə mal göndərən tələbnaməsidir

müqavilə şərtlərində nəzərdə tutulmuş öhdəlikləri düzgün yerinə yetirmədikdə, mal alanın mal verəndən etdiyi tələbdir

alıcının satıcıya iradədir

satıcının alıcıya iradədir

«əmtənin vaxtında alınması barədə alıcının satıcıya göndərdiyi təşəkkür məktubudur

237. Sual: Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir? (Çəki: 1)

yazılı

şifahi

şifahi və qismən yazılı

telefonla

faks və internetlə

238. Sual: Kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyana məruz qalmaq, itkilərin olması nədir? (Çəki: 1)

Fors-mayor

Risk

Fəlakət

Gəlirlərin azalması

Depresiya

239. Sual: Rekalmasiya nədir? (Çəki: 1)

itkilərdir

iradlardır

etirazdır

kommersiya sənəddir

heç biri doğru deyil

240. Sual: Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır? (Çəki: 1)

statistik və ekspert

ekspert və sorğu

sorğu və razılaşma

müşahidə və statistik metod

müşahidə və təhlil

241. Sual: Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır? (Çəki: 1)

ehtimal olunan amillər

az ehtimal olunan amillər

təsadüfi amillər

ekspert metodlar

sorğu metodlar

242. Sual: ekspertlər tərəfindən nəzərə alınmayan amillər hansılardır? (Çəki: 1)

təsadüfi

az ehtimal olunan

ehtimal olunan

ekspert metod

sorğu metodu

243. Sual: ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir? (Çəki: 1)

Kommersant

Əmtəəşünas

Tacir

Ticarət agenti

Marketoloqlar

244. Sual: ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir? (Çəki: 1)

kommersiya fəaliyyəti

ticarət əməliyyatları

biznes əməliyyatları

ticarət fəaliyyəti

biznes fəaliyyəti

245. Sual: Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır? (Çəki: 1)

etiket

protokol

oferta

etik kodeks

heç biri

246. Sual: Kommersant etiketinə nələr daxildir? (Çəki: 1)

özünü təqdim etmə, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzümünə diqqət etmək, nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, saç düzümü

özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər

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

247. Sual: Nitqə verilən tələblər hansılardır? (Çəki: 1)

dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı

subyektiv, müdaxilə az danışmaq

obyektiv düşüncə, dinləməkdənsə müdaxilə etmək

hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə

bilgilik, məntiqlik, savadlı, loqik, emosional çalarlar vermək

248. Sual: Riskin azaldılması üsulu hansıdır?? (Çəki: 1)

hecləşmə

sığortaya alma

riskin artırazaldılması

katastrofik riskin azaldılması

Heç biri

249. Sual: Kommersiya riski 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

250. Sual: Kommersiya fəaliyyətində 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

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

251. Sual: Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir? (Çəki: 1)

gəlirlər itirilir

mənfəət itirilir

müflisləşmə ilə bağlı riskdir

ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir

gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır

252. Sual: İnsanların, hər hansı peşəkar qrupun davranışının əxlaq normaları sistemi necə adlanır? (Çəki: 1)

etika

etiket

loqistika

mədəniyyət

protokol

253. Sual: İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır? (Çəki: 1)

işgüzar protokol

etiket

etik kodeks

protokol forması

mədəniyyət

254. Sual: Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır? (Çəki: 1)

oferta

ofertaya cavde

protokol

sorğu

reklamasiya

255. Sual: hansı formalar distribyutor formalarıdır ? (Çəki: 1)

kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır

iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketing xidmətləri göstərən firmadır

dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir

tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır

yalnız nüfuzlu malların topdan satıcılarıdır

256. Sual: topdan mal alışında yarmarka işi hansı mərhələlərdən ibarətdir? (Çəki: 1)

alışdan əvvəl, alışdan sonra

təşkilati və yekun

başlangıç,təşkilati,yekun

təşkilati, satış

başlangıç, satış

257. Sual: bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyatda alır? (Çəki: 1)

müqavilələrin uçotu üzrə qrup

yarmarka direktorluğu

yarmarka komitəsi

yarmarkanın ümumi iclası

yarmarka komitəsinin işçi qrupu

258. Sual: Əmtəə nümunələrinin qəbulu və saxlanması yarmarkada kim təmin edir? (Çəki: 1)

yarmarka direktorluğu

yarmarka komitəsi

yarmarka nəzarət qrupu

yarmarka tətbiq qrupu

müqavilələrin uçotu qrupu

259. Sual: Yarmarkanın işinin qiymətləndirilməsi hansı mərhələdə həyata keçirilir? (Çəki: 1)

yekun

başlangıç

artım

kamillik

təşkilatı

260. Sual: Yarmarkalar necə bölünürlər? (Çəki: 1)

həftədə bir dəfə keçirilən sahələrarası istehsal sahələrini əhatə edən yarmarkalara bölünürlər

yarmarkalar sahələr və sahələrarası müxtəlif istehsal sahələrinin məmulatlarını əhatə edən yarmarkalara bölünürlər

daimi olmayan yerli yarmarkalara bölünürlər

müəyyən dövr üçün mal satışını həyata keçirən sahə daxili və region tipli yarmarkalara bölünürlər

bir neçə il müddətində fəaliyyət göstərən, işgüzar xarakterli, istehsal və qeyri istehsal malları yarmarkalara bölünürlər

261. Sual: Kommersiya işində topdan mal alışında yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir? (Çəki: 1)

əmtəə birjasının bir növü olmaqla, topdan ticarəti həyata keçirir

əmtəələrin topdan satışı və alış, satıcılarla alıcılar arasında birbaşa müqavilələrin bağlanmasıdır

daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür

qiyməti simvolik olaraq təyin edilən ildə bir dəfə keçirilən topdan ticarətdir

alıcısı və satışı peşəkarlar olan ildə bir dəfə keçirilən birjalardır

262. Sual: Yarmarka ticarətinin hansı mərhələsində yarmarka komitəsi yaradılır? (Çəki: 1)

başlangıç mərhələsində

yekun mərhələsində

təşkilati mərhələsində

aralıq mərhələsində

əsas mərhələsində

263. Sual: İnkişaf etmiş ölkələrdə «Kes ənd kerri» nədir? (Çəki: 1)

xırda topdan mağaza anbarlar

mağaza anbar

mağaza-anbar, stellac

anbar dükanı

ucuz qiymət mağazası

264. Sual: Aşağıdakılardan hansı topdan ərzaq bazarının funksiyası deyil? (Çəki: 1)

bütün malgöndərənlərə rəqabətli bazara çıxmaq imkanı vermək

ilboyu əhalini keyfiyyətli ərzaq məhsulları ilə təchiz etmək

tender və müsabiqələr vasitəsi ilə ərzaq məhsullarının satışının təşkili

kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının alqı-satqısı üçün abaq bir yerin ayrılması

yeni iş yerlərinin açılması kənd əhalisinin şəhərə axınının qarşısının alınması

265. Sual: Topdan mal alışı sahibinə gəlir gətirən mərhələdirmi? (Çəki: 1)

bəli

xeyir

əlbəttə

daha çox ziyan gətirir

həm gəlirli, həm də ziyanlı ola bilər

266. Sual: topdan yarmarkaya rəhbərliyi hansı qurum həyata keçirir? (Çəki: 1)

yarmarka komitəsi

yarmarka direktorluğu

sərgi -satış şöbəsi

müqavilələrin uçotu şöbəsi

heç biri doğru deyil

267. Sual: topdan mal alışı hansı 2 formada həyata keçirilir? (Çəki: 1)

hesablaşmada iştirak etməklə, hesablaşmada iştirak etməməklə

açıq formada, qapalı formada

müntəzəm formada, qeyri-müntəzəm formada

epizodik formada, daimi formada

bütün cavabla doğrudur

268. Sual: Komisyon mükafatı nədir? (Çəki: 1)

ərzaq mallarının satışına görə alınan mükafatdır

müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin və müqavilələrin təşkilinə görə vasitəçiyə verilən muzzd, haqqdır

mebel mallarının satışından alınan mükafatdır

müxtəlif xidmətlərin təşkilinə görə istehsalçıya verilən mükafatdır

məişət cihazlarının təhvil verilməsinə görə mükafatdır

269. Sual: Univermaqda nə təklif olunur? (Çəki: 1)

ev əşyaları və evə qulluq malları təklif edir

paltar, ev əşyaları təsərrüfat malları təklif edir

ərzaq malları, evə qulluq malları qəbul edir

tikinti materialları, yarım

ərzaq və qeyri ərzaq malları təklif edir

270. Sual: Universam nə təklif olunur? (Çəki: 1)

bütün ərzaq və evə qulluq malları satan obyektidir

paltar, ev əşyaları təsərrüfat malları təklif edir

ev əşyaları və evə qulluq malları təklif edir

tikinti materialları, yarımfabrikat təklif edir

ərzaq və qeyri ərzaq malları təklif edir

271. Sual: İlk univermaq hansıdır? (Çəki: 1)

1852 Paris-Bon Marşel

1812 ABŞ- Eyend Pi

1901 Bakı-Bon Marşel

1918 Moskva- "Nağıl"

1903 Berlin- Saranca

272. Sual: Anbar dükan nədir? (Çəki: 1)

xırda topdan ərzaq mağazasıdır

kiçik anbarlardır

çox böyük sahəsi olan ucuzlaşmış qiymət dükanlarıdır

çox böyük sahəli bahalı mallar satış obyektidir

orta ölçülü ucuz mebel ticarəti ilə məşğul olan obyektidir

273. Sual: İlk ticarət avtomatları hansı firma tərəfindən nə vaxt tətbiq olunub? (Çəki: 1)

1980 ABŞ- Tutti Srutti

1970 ABŞ- Vriqley

1985 ABŞ-Dirol

1990 ABŞ-Orbit

1981 ABŞ-Koka-kola

274. Sual: Müqavilələrin bağlanması vasitəçiliyə görə brokerin aldığı maddə necə adlanır?
(Çəki: 1)

mükafat

komisyon mükafatı

yardımlı

stimul

heç biri

275. Sual: Kommersiya fəaliyyətində broker hansı formalardır? (Çəki: 1)

uzun müddətə alıcı ilə satıcının əlaqəsini yaradan firmalardır

birjada alıcı ilə satıcı əsasında əmtəə satışı, alışı, dəyişdirilməsi üzrə ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsində vasitəçi rolunu yerinə yetirir

qısa müddətli əlaqələri yaradan, malı alıb özünü küləşdirməyən firmalardır

anbarı olan, ticarət şəbəkəsi olan iri kompaniyalardır

uzun müddət əlaqə yaradan anbarı olan vasitəçilərdir

276. Sual: Məhdud xidmət göstərən kommivoyarjer kimdir? (Çəki: 1)

ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir

iri ticarət firmalarının səyyar ticarət agentləri olub, əmtəələrin nümunələrini alıcılara göstərməklə əmtəələri onlara təklif edir

məbel və iri məişət məlumatlarını nümunələrlə satışdır

malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasıdır

məişət cihazlarının xırda satıcılarıdır

277. Sual: Aşağıdakılardan hansı pərakəndə ticarətin təsnifat əlaməti deyil? (Çəki: 1)

qiymətə nisbi münasibət

təklif edilən əmtəə çeşidi

göstərilən əlavə xidmətlər

mənsubiyyət və təmərküzləşmənin müxtəlifliyi

ticarət xidmətinin xarakteri

278. Sual: İstehlak kooperativi kimə məxsusdur? (Çəki: 1)

istehlakçıların sahib olduqları hər hansı bir pərakəndə satış firmasıdır

istehsalçıların sahib olduqları hər hansı bir pərakəndə satış firmasıdır

aralıq satıcıların pərakəndə satış şəbəkəsidir

ümumi nəzarət və mülkiyyətdə olan pərakəndə şəbəkədir

istehsalın, satışın və bölgünün ardıcıl mərhələləri vahid təbəçilikdə olan müəssisədir

279. Sual: Pərakəndə ticarəti təmərküzləşmə formasına aid deyil? (Çəki: 1)

regional ticarət mərkəzləri

mərkəzi işgüzar rayon

imtiyaz saxlayan təşkilatların birləşməsi

rayon ticarət mərkəzləri

mikrorayon ticarət mərkəzləri

280. Sual: Səyyar satıcı olaraq yalnız kommissiyon haqqı alan aralıq satıcı kimdir? (Çəki: 1)

asent

broker

distribyuter

makler

konsignat

281. Sual: Kütləvi birjalar necə birjalardır? (Çəki: 1)

ABŞ-da geniş yayılmış birjadır

Avropa ölkələrində geniş yayılmış fəaliyyət miqyasına görə regional xarakter daşıyan birjadır

İtaliyada yaranmış sonra digər ölkələrdə yayılmış regional birjadır

inkişaf etmiş ölkələrdə üzvlərinin sayı çox olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir

Avropa ölkələrində geniş yayılmış üzvlərinin sayı 3 nəfər olan xüsusi bir qurumdur

282. Sual: «Əmtəə birjaları və birja ticarəti haqqında» AR-nın qanunu nə vaxt qəbul edilmişdir? (Çəki: 1)

2001-ci il

2000-ci il

1999-cu il

2003-cü il

1993-cü il

283. Sual: Hərracın keçirilməsi kim tərəfindən idarə olunur? (Çəki: 1)

hərrac komitəsi

hüquqşünas

məsləhətçi

ekspert

mühasib

284. Sual: Satış hüquqi verilmiş şəxs kimdir? (Çəki: 1)

qrantı

istehsalı

istehlakı

agent

broker

285. Sual: əvvəlcədən yeri, vaxtı müəyyən edilmiş xüsusi və kütləvi xassəyə malik olan malların satış üsulu necə adlanır? (Çəki: 1)

hərrac

birya

təqdimat

nümunələr zalı

anbar

286. Sual: Xüsusi birjalar nədir? (Çəki: 1)

üzlərinin sayı qeyri-məhdud olan açıq səhmdar cəmiyyətlərdir

üzlərinin sayı məhdud olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir

üzlərinin sayı az olan açıq səhmdar cəmiyyətlərdir

üzlərinin sayı çox olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir

üzlərinin sayı 3 nəfər olan xüsusi bir qurumdur

287. Sual: Hecləşmə nədir? (Çəki: 1)

fors-major hallarının xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunmamış əməliyyatlardır

fyuçers birjalarında (hecləşmə) qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunması məqsədilə aparılan əməliyyatlardır

option müqavilələrində qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunması məqsədilə aparılan əməliyyatlardır

tenderlərdəki qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən baş verən əməliyyatlardır

ticarət agentliklərinin səhlənkərliğından baş verən əməliyyatdır

288. Sual: Respublikada neçə birja fəaliyyət göstərir? (Çəki: 1)

3

5

8

1

2

289. Sual: Tender nədir? (Çəki: 1)

malların göstərilməsi üçün sifarişlərin yerinə yetirilməsi üçün qənaətli kommersiya əməliyyatlarını yerinə yetirmək məqsəd ilə tədbirlərin həyata keçirilməsidir

mal satışı üçün qənaətli əməliyyatların həyata keçirdiyi əməliyyatlardır

yüksək əhəmiyyətli tədbirlərin həyata keçirilməsi üçün tətbiq olunan fəaliyyət növüdür

hər hansı bir və ya təklifin satışıdır

hər hansı bir təklifin və ya nou-xaunun alışıdır

290. Sual: Üzvlərinin sayı məhdud olan qapalı səhmdar formalı birjalar necə adlanır? (Çəki: 1)

xüsusi birjalar

ümumi birjalar

mürəkkəb birjalar

müntəzəm birjalar

heç biri doğru deyil

291. Sual: Əmtəələrin, xammalın qiymətli kağızların satışı ilə məşğul olan, vaxtaşırı fəaliyyət göstərən topdan bazar necə adlanır? (Çəki: 1)

birya

topdan baza

topdansatış mərkəzi

auksiyon

tender

292. Sual: sığorta barədə sığorta olunan göstərişlərinin sığortalanma prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edənin verdiyi sənəd necə adlanır? (Çəki: 1)

kovernot

qrant

reklamasiya

prolonqasiya

heç biri doğru deyil

293. Sual: Birjalar nə ilə məşguldur (Çəki: 1)

vasitəçilik funksiyasını həyata keçirən topdan ticarətlə

vasitəçilik fəaliyyətini həyata keçirən topdan alışla
vasitəçilik funksiyasını həyata keçirən pərakəndə ticarətlə
vasitəçilik şirkəti olub, strateji planın hazırlanması ilə
heç biri doğru deyil

294. Sual: Birjaların növünə aid deyil? (Çəki: 1)

əmtəə birjalrı
fond birjalrı
valuyta birjalrı
əmək birjalrı
hər biri aiddir

295. Sual: birjalarda məhsullar hərrac təşkil-etməklə satıla bilərmi? (Çəki: 1)

bəli
xeyir
heç vaxt ola bilməz
bəzən mümkündür
hərraclar qeyri-qanuni olduqda mümkündür

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

alqı və satqı

istehsal və satış

mal dövriyyəsi və məsrəflər

mal alışı və ehtiyatların sərfi

istehsal xərjləri və mənfəət

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

istehsal xərclərindən əlavə dəyər vergisini çıxıldıqdan sonra qalan hissədi

ticarət əlaqələri ilə tədavül xərcləri arasında fərqdən ibarətdir

xalis mənfəətlə tədavül xərclərinin jəmindən ibarətdir

mənfəətdən əlavə dəyər vergisini çıxıldıqdan sonra qalan hissədi

rentabelliyn mal dövriyyəsinə nisbətidir

298. 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

299. Sual: Tədavül xərci nədir? (Çəki: 1)

istehsal xərcləridir

kommersiya işinin səmərəliliyinin keyfiyyət göstəricisidir

istehsal və emal sənayesinin əsas xərcləridir

istehsal və satış prosesinin maya dəyəridir

müəssisələrin bütün xərclərinin cəmidir

300. 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 ehtyatlarının satıldığı müddəti göstərir

əmtəələrin dövretmə sürətinin mal dövriyyəsinə nisbətidir