

3732_Az_Æyani_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti

1 Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır

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

2 Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir

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

3 “Münaqişənin sosiologiyası” termini sosial elmlərdə ilk dəfə Kim tərəfindən daxil edilmişdir

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

4 “Münaqişələrin sosiologiyası” termini neçənci ildə Zimmelin “sosiologiya” elmi işinə daxil edilmişdir

- 1911-ci ildə
- 1908-ci ildə
- 1907-ci ildə
- 1905-ci ildə
- 1910-cu ildə

5 İnsanların tələbatlarının ödənilməsi ilə münaqişə arasında əlaqəni kim öz elmi işində göstərmişdir

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

6 İlk dəfə olaraq münaqişə və rəqabət arasındakı fərqi kim öz elmi işində göstərmişdir

- Z.Freydin elmi işində
- R.Parki elmi işlərində
- G.Zimmelin elmi işlərində
- M.Veberin elmi işində
- K.Levinin elmi işlərində

7 K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur

- Şəxsiyyətin münaqişə konsepsiyasını
- Münaqişənin dialektik konsepsiyasını və münaqişənin funksional konsepsiyasını
- münaqişənin funksional konsepsiyasını
- Münaqişənin dialektik konsepsiyasını
- individ ilə mühit arasında tarazlığın

8 Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir?

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

9 Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

10 Münaqişələrin tədqiq edilməsi XX əsrin hansı illərində arxa plana keçdi?

- XX əsrin 80-90-cı illərində
- XX əsrin 20-50-ci illərində
- XX əsrin 10-30-cu illərində
- XX əsrin 60-70-ci illərində
- XX əsrin 70-80-ci illərində

11 “Münaqişə nəzəriyyəsi”, “Nizam nəzəriyyəsi”nin alternativini kimi nə vaxt meydana gəlmişdir?

- 1960-cı ildə
- 1957-ci ildə
- 1956-cı ildə
- 1958-ci ildə
- 1970-ci ildə

12 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəri model kimi meydana gəlməsi kimə məxsusdur?

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

13 “Nizam nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

14 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

- Sosial həyat ziddiyyət, istisna və düşmənçilik doğurur
- Bütün cavablar doğrudur
- Düzgün cavab yoxdur
- Maraqlar – ijtimai həyatın elementidir

İctimai həyatda bölünmə zəruridir

15 “Nizam nəzəriyyəsi”nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil?

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

16 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin ümumi müddəalarına göstərilənlərdən hansı daxil deyil?

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

17 “Nizam nəzəriyyəsi”nin dünya sosial fikrində aparıcı təmsilçisi kimdir?

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

18- cəmiyyət və onun ayrı-ayrı strukturlarında fərdlər arasında baş verən münaqişələrin müxtəlif növlərini öyrənmək üçün təyin olunmuş xüsusi elmi fəndir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Lokaut
- Konfliktologiya
- Manifestasiya
- Konfrantasiya
- Böhran

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

- Maraqların ziddiyyəti
- Münaqişə
- Kompromiss
- Rəqabət
- Marağ

20- sosiologiyada jəmiyyətdə münaqişə fenomenini öyrənən nəzəriyyədir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

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

- Ziddiyyət
- Rəqabət
- Əməkdaşlıq
- Vasitəçilik
- Tələbat

22- münaqişəli hallarda hər iki qarşı tərəfi təmin edən, insanların davranış növüdür. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Ziddiyyət
- Əməkdaşlıq
- Uyğunlaşma
- Seqmentasiya
- Tələbat

23- hər inkişafın, hər hərəkətin daxili mənbəyini ifadə edən kateqoriyadır, hər bir münaqişənin əsasını təşkil edir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Sosial gərginlik
- Ziddiyyət
- Əməkdaşlıq
- Seqmentasiya

Sosial tarazlıq

24- subyektlərin vəziyyətini və rolunu müəyyən edən motivlərə, ideyalara əsaslanaraq müəyyən tələbatın ödənilməsinə yönəldilmiş sosial subyektlərin real səbəbli fəaliyyətidir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Oyun
- Qəza
- Maraq
- Xilasolma
- Müzakirə

25- hər iki oponentin nail olmaq istədiyi konkret maddi, sosial və ya mənəvi həqiqətdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

26- münaqişə adlı ijtimai anlayışı izah etməyə çalışan Qərb İjtimai elmlərin konsepsiya toplusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

27- tərəflər arasında münaqişə səviyyəsini aşağı salmaq və münaqişəni sülh yolu ilə həlli üçün birgə qərar qəbul etmək ilə bağlı olan məsələlərin məjmusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

28- münaqişəli münasibətlərin kəskinləşməsi ilə əlaqədar münasibətlərin “şaqlı vəziyyət”də inkişafı. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

29- bu termin tez-tez ümumi mənada bir sosial subyektin digər subyekt üzərində hakimiyyəti kimi istifadə olunur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Tətil
- İntizamsızlıq
- Mübarizə
- Hökmranlıq
- Xilasolma

30- müəssisə sahibkarları ilə, menejerlə işçilər arasında yaranan münaqişələrdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Münaqişənin yoluna qoyulması
- Münaqişənin institutlaşdırılması
- Münaqişənin qurbanları
- Sənaye münaqişələri
- Münaqişənin eskalasiyası

31 Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir?

- Opponentlərin kompleks psixoloji keyfiyyətləri
- İjtimai təjribənin yaradılması və mənimsənilməsi
- Şəxsi məqsədlərə nail olma tendensiyaları
- Sabotaj, həm fərdi, həm də kollektiv qaydada məhsuldarlığın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmə. Tətil.
- Opponentlərin kompleks psixoloji və intellektual keyfiyyətləri

32 Qərbi ölkələrinde “sənaye münaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur.

- Mübarizə
- Oyun
- Sabotaj
- Tətil
- Xilasolma

33- jəmiyyətdə və onun ayrı-ayrı strukturlarında münaqişələrin tənzimlənməsi üçün nəzərdə tutulmuş ixtisaslaşdırılmış institutların inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

34 Münaqişənin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

35 Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir?

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

36 Marks və Zimmel münaqişənin neçə müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur?

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

37 Konfliktologiya fənlər arası bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır?

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

- XX əsrin 70-ji illərində
 XX əsrin 90-ji illərində

38 Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır?

- Düzgün cavab yoxdur
 Etnoqrafiya, tarix psixologiya
 Hüquq fənləri, iqtisadiyyat
 Bütün cavablar doğrudur
 Sosiologiya, politologiya

39 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

- Sosioloqlar
 Politoloqlar
 Tarixçilər, psixoloqlar
 Hüquqşünaslar, iqtisadçılar
 Filosoflar

40 Fərdlər arasında və şəxsi münaqişələrin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir?

- Filosoflar
 Politoloqlar
 Sosioloqlar
 Psixoloqlar
 Tarixçilər

41 Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir?

- 6 bölmədən
 2 bölmədən
 3 bölmədən
 4 bölmədən
 5 bölmədən

42 Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədən ibarətdir?

- Münaqişənin institutlaşdırılması

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

43 Konfliktologiyanın predmeti nədir?

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

44 Konfliktologiyanın obyektı nədir?

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

45 Sosial münaqişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır?

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

46 Sosial münaqişə nədir?

- əmlak və maddi ehtiyatların az olması
- tərəflərin bir-birinin planlarının məhv edilməsi fəaliyyəti
- bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
- İki və ya daha artıq fərd və ya sosial qrupp tərəfindən maraqların, dəyərlərin üst-üstə düşməməsi əsasında güj bahasına həyata keçirilən dinamik təsirdir
- qarşı tərəfin sosial ehtiyatların mənimsənilməsi

47 Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir?

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

48- hər bir inkişafın, fəaliyyətin daxili mənbəyini əks etdirən kateqoriya-dır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Sorğu
- Konsensus
- Münaqişə
- Ziddiyyət
- Müşahidə

49 Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir?

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

50 Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişənin əsasını qoymuş şərtlərin aradan qaldırılması
- Müxtəlif məsələlərdə qarşı tərəfi istisna edir
- Tərəflərdən biri öz maraqlarına müvafiq olaraq ziddiyyətin həllini mürəkkəbləşdirir və uzadır
- Tərəflər arasında fərqlər dərinləşdikdə

51 Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır?

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

52- istənilən bir jəmiyyətin böyük hissəsinin sosial qayda-qanunun ən mühüm aspektlərinə münasibətlə razıdır. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Münaqişə
- Sabitlik
- Kompromiss
- Konfrantasiya
- Konsensus

53 Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səslənir?

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

54- siyasi qərarlar mövjud halda güj metodları ilə stabilləşdirilmiş vəziyyətdə münaqişənin başa çatma üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Lokaut
- Konfrantasiya
- Kompromiss
- Münaqişənin konservasiyası
- Manifestasiya

55- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə münaqişənin “horizontal” inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

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

56- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Mübahisə

- Stress yaradıjıları
- Sublimasiya
- Stress
- Seqmentasiya

57- hər hansı bir münaqişə amilinə reaksiyanın olmaması və ya zəifləməsi. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Mübahisə
- Təlim
- Yoxlama
- Səbir
- Stress

58- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, münaqişənin aradan qaldırılması üçün menejerlərin təşkilata təsiridir. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

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

59- müəyyən mənada sual və tapşırıqları tətbiq edən psixoloji diaqnostika üsuludur. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Mübahisə
- Yoxlama
- Səbir
- Təlim
- Stress

60 “Həllətmə nəzəriyyəsi” Qərbdə nə vaxt yaranmışdır?

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

61 Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstəmişdir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Riyaziyyat
- Psixologiya
- Bütün cavablar doğrudur
- Sosiologiya

62 Müasir konfliktologiyada münaqişənin təsvirinin universal sisteminə hansılar daxildir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişənin bitməsi, tədqiqatı və diaqnostikası
- Münaqişənin məlumatı, münaqişənin qarşısının alınması
- Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişənin mahiyyəti, strukturu, tipologiyası, funksiyaları, təkamülü, genezisi, dinamikası

63 Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

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

64 Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Sorğu
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Bütün cavablar doğrudur
- Müşahidə

65- konfliktoloq tərəfindən iştirak etdiyi hadisə və şəraitlərin birbaşa qeydiyyatı. Aktiv və passiv müşahidə üsulu mövjudur. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Sənədlərin öyrənilməsi
- Müsahibə
- Sorğu

- Müşahidə
- Təhlil

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

- Nəzarət
- Sorğu
- Müşahidə
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Müsəbiqə

67 Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür?

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

68- analizin riyazi qanunauyğunluqlarının üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

69- müəyyən insan qruplarına suallarla mürəjət edərək məlumat toplanması, anket sorğusu və müsahibə

- Təklif
- Müşahidə
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Sorğu
- Müsəbiqə

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

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

71- analizin münaqişəli elementlər arasında qarşılıqlı əlaqələrinin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

72- münaqişələrin xronoloci şəkildə nəzərdən keçirilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Tarixi analiz
-- insanda müxtəlif ekstremal hallarda yaranan vəziyyəti ifadə edən termin. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?
- Seqmentasiya
- Statistik analiz
- Riyazi analiz

73- münaqişəli situasiyaların müqayisəsindən ibarət olan analiz. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Riyazi analiz
- Sosiometrik analiz
- Sistemli analiz
- Komprotiv analiz
- Tarixi analiz

74- kiçik qrupda gərgin, münaqişəli münasibətlərin üzə çıxarılması. Aşağıdakılardan

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

75- vahid konkret münaqişənin öyrənilməsi və əldə edilmiş nəticələr əsasında artıq mövjud olan nəzəriyyənin rekonstruksiyası. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

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

76- səlahiyyətli insan qrupunda aparılan sorğu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Düzgün cavab yoxdur
- Eksperiment sorğu
- Foks qrupların öyrənilməsi
- Keys-stadi metodikası
- Deduksiya

77 Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfi idarə sisteminin ünsürü hesab edir?

- “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəriyyəçiləri
- “İnzibati” məktəb nəzəriyyəçiləri
- “Menejment” məktəbinin nəzəriyyəçiləri
- “İnsan münasibətləri” məktəbinin üzvləri
- “Nizam nəzəriyyə”sinin nəzəriyyəçiləri

78 Münaqişənin, təşkilat üçün xoşagəlməz bir hadisə olmasını kimlər ilk dəfə nəzərdən keçiriblər?

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

79 Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir?

- Düzgün cavab yoxdur
- İnsanlara öz fikirlərini söyləməyə və bununla da şəxsi tələbatlarının ödənilməsinə
- Qərarların qəbul edilməsi prosesinin daha effektiv olmasına

- Bütüncavablar doğrudur
- Fikirlərin fərqlərinin üzə çıxarmağa, problemlərin əksəriyyətini açmağa, əlavə məlumatların əldə edilməsinə

80 Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Qruplar arası ziddiyyətlər
- Instrumentallıq və subyektivlik arasında ziddiyyətlər
- Bütün cavablar doğrudur
- Formal və qeyri-formal əlaqələr arasında ziddiyyətlər

81 Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil?

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

82 Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir?

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

83 Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür?

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

84 Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir?

- Təşkilatla fərd arasındakı münaqişə

- özəl müəssisələrin dövlət müəssisələri ilə münacişəsidir
- Təşkilatın digər müəssisələrlə münacişəsidir
- Təşkilatdaxili münacişədir
- Firma və şirkətlər arası münacişəsidir

85 Təşkilati münacişə nəyi nəzərdə tutmur?

- Struktur özəllikləri
- Düzgün cavab yoxdur
- Hər hansı bir spesifik xüsusiyyətləri
- Digər təşkilatlarla əlaqələr
- Bütün cavablar doğrudur

86 Şəxsi münacişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür?

- İnsanlar özləri ilə işə ailə münacişələrin gətirməklə
- Özləri ilə şəxsi münacişələri gətirməklə
- Şəxsi fikirlərinə görə
- Bütün cavablar doğrudur
- Düzgün cavab yoxdur

87 Münacişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq jəhdləri gözlənilən nəticəni vermir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Sistemli olduqda
- Ümumi olduqda
- Bütün cavablar doğrudur
- Münacişəni yaradan səbəblər təşkilatın hüdudlarından kənar olduqda

88 Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil?

- Sosioloji
- Hüquqi
- Təşkilati-idarəedici
- Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
- Psixoloji

89- rəhbərin öz təşkilati, idarə, səlahiyyətverici funksiyalarını yerinə yetirməsi və ya pozması ilə əsaslanan nöqsanlar. Aşağıdakılardan hansı

doğrudur?

- İqtisadi
- Psixoloci
- Hüquqi
- Təşkilati-idarəediji
- Sosioloci

90- qanunların, hüquqların, maliyyə qaydalarının yalnız rəhbər tərəfin-dən deyil, həm də kollektivin üzvləri tərəfindən pozulması. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- İqtisadi
- Psixoloci
- Təşkilati-idarəediji
- Hüquqi
- Sosioloci

91- psixoloci uyğunsuzluq, yalnız fikrə əsaslanan neqativ qayda. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- İqtisadi
- Hüquqi]
- Sosioloci
- Psixoloci
- Təşkilati-idarəediji

92 Münaqişənin gedişatına öz təsirini göstərən sosial-psixoloci şəraitlərin kim tərəfindən qeyd edilmişdir?

- P.Sarokin
- K.Tomas
- S.Şikman
- M.Doyç
- L.Kozer

93 Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloci şəraitlər hansılardır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişəyə səbəb olan mərkəzi problem
- Tərəflərin münaqişədən önjəki münasibətləri

- Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişədə olan tərəflərin xüsusiyyəti

94 Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil?

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

95 Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlərə nə daxil deyil?

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

96 Münaqişənin qarşısının alınması üçün yeni vəzifə təlimatının hazırlanması hansı funksiyaya daxildir?

- Münaqişənin sonna çatması
- Proqnostik
- Özünü yeniləşdirmə
- Norma yaratma
- Güc balansının yaradılması

97 Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir?

- 2.0
- 5.0
- 4.0
- 3.0
- 6.0

98 İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür?

- 4 fazaya

- 2 fazaya
- 6 fazaya
- 5 fazaya
- 3 fazaya

99 Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər?

- Düzgün cavab yoxdur
- Ajiq aksiyası
- Sabotaj
- Bütün cavablar doğrudur
- tətillər

100 Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var?

- Şəxslərarası münaqişə
- Düzgün cavab yoxdur
- Məli münaqişə
- Bütün cavablar doğrudur
- Şaquli münaqişə

101 Bir-birinin tabeliyində olmayan əməkdaşlar arasında baş verən münaqişə hansı növ münaqişədir?

- Qruplararası münaqişə
- Şəxslərarası münaqişə
- Şaquli münaqişə
- Məli münaqişə
- Müəssisələrarası münaqişə

102 Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar?

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

103 Münaqişənin pozitiv sublimasiyasına, eləcə də münaqişəli situasiyanın kəskinliyinin azalmasına nə təsir göstərir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Bütün javablar doğrudur
- Tərəflərin statusu
- Rəqabət aparən tərəflərin nüfuzu
- Bütün cavablar doğrudur

104 Aşağıda qeyd edilən amillərdən hansı münaqişəyə kənar şəxslərin müdaxiləsi üçün obyektiv maneə ola bilər?

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

105 Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılması – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyətdir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir?

- Əxlaqi
- Sosioloji
- Politoloji
- Geosiyasi
- Psixoloji

106 mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru javab hansıdır?

- İntizamsızlıq
- Münaqişənin dinamikası
- Münaqişənin sərhədləri
- Münaqişənin qurbanları
- Sənaye münaqişələri

107 Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir?

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

108 Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bəjarmalıdır?

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

109 Təşkilati münaqişə hansı xarakter daşıya bilər?

- Şaquli
- Funksional, həm də disfunksional
- Disfunksional
- Funksional
- Maili

110 Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər?

- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır
- Təşkilatın effektivliyini artırır
- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini salır
- Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini salır
- Təşkilatın effektivliyini aşağı salır

111 Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır?

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

112 Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil?

- Münaqişədən uzaqlaşma
- Mükafatlandırma sisteminin istifadəsi
- İşə olan tələblərin izah edilməsi
- Koordinasiya mexanizminin tətbiq edilməsi

Ümumtəşkilati kompleksşəkili məqsədlərin təsbit edilməsi

113 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var?

- 5 metodu
- 4 metodu
- 3 metodu
- 2 metodu
- 1 metodu

114 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var?

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

115 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun mahiyyəti nədir?

- Qrupun münaqişədən uzaqlaşması
- Bütün javablar doğrudur
- İqtisadi jəhətdən “səhnə”ni tərk etməyi
- Fiziki jəhətdən “səhnə”ni tərk etmək
- Psixoloji jəhətdən “səhnə”ni tərk etmək

116 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi haqqında qərar nə vaxt qəbul edilməlidir?

- Münaqişə başa çatdıqdan sonra
- Dərhal
- Müəyyən vaxtdan sonra
- Münaqişənin sonunda
- Münaqişədən əvvəl

117 “Münaqişədən uzaqlaşma” münaqişənin xərjlərinin səviyyəsi neçə olduqda tətbiq edilməlidir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Xərclər çox yüksək olduqda

- Xərclər olmadıqda
- Xərclərin səviyyəsi az olduqda
- Bütün cavablar doğrudur

118 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır?

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

119 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiq edilməsi səbəblərinə daxil deyil?

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

120 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii kifayət qədər tipikdir?

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

121 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii məqbul deyildir?

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

122 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun başqa növü hansıdır?

- “Kompromiss” metodu
- “Fəaliyyətsizlik” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu
- “Gizli fəaliyyət” metodu
- “Cəld həll etmə” metodu

123 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi zamanı münaqişənin nəticəsi hansı sxemə daxildir?

- “qalibyyət – məğlubyyət”
- “uduş-uduzma”
- “məğlubyyət-qalibyyət”
- “məğlubyyət-məğlubyyət”
- “qalibyyət-qalibyyət”

124 “Fəaliyyətsizlik” metodunun mahyyəti nədir?

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

125 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

- Müdiriyyət öz səhvini anladığı və qarşı tərəfinin dinləməyin daha faydalı olduğu zaman
- Bütün cavablar doğrudur
- Qarşudurma predmetinin sizin üçün deyil digər tərəfin üçün mühüm olduğu zaman
- Gələcəkdə baş verə biləcək mübahisəli situasiyalar üçün strateji potensialın formalaşması və toplanması zamanı
- Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduğu və sizin məğlub olduğunuz zaman

126 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

- “qalibyyət – məğlubyyət”
- “məğlubyyət – qalibyyətdir”
- “uduş – uduzma”
- “məğlubyyət – məğlubyyət”
- “qalibyyət – qalibyyət”

127 Təşkilati sistemdə baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin neçə metodu var?

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

128 “Jəld həll etmə” metodunun tətbiq edilməsinin ən mümkün nəticəsi hansıdır?

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

129 “Cəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

- Qısamüddətli olması
- Bütün Cavablar doğrudur
- Tərəflərin razılığa gətirilməsinin qarşılıqlı hörmət formasında istifadəsi
- Qərarın konsensus prinsipində hazırlanması
- Düzgün cavab yoxdur

130 “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

131 “Kompromiss” metodunun tətbiqi zamanı əldə edilən nəticə hansıdır?

- “uduş – uduşma”
- Məğlub olmuş və qalib tərəf mövjud deyil
- “məğlubiyyət-qələbə”
- “məğlubiyyət-məğlubiyyət”

“qalibiyət-məğlubiyyət

132 “Əməkdaşlıq” metodu hansı hallarda tətbiq edilir?

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

133 “Əməkdaşlıq” metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü neyə aparmalıdır?

- Problemin həll edilməsi istiqamətində səy göstərməli
- Bütün cavablar doğrudur
- Əsas diqqəti fərqlərə deyil, ümumi ideya və informasiyaya yönəltməli
- İntegrasiya olunacaq qərarlar axtarmalı
- Hər iki tərəfi qalib olaraq çıxarıb biləcəyi situasiyaları aşkar etməli

134 “Gizli fəaliyyət” metodunun seçilməsinə nə səbəb ola bilər?

- Aşkar münaqişəni qeyri-mümkün edən iqtisadi, siyasi, sosial və ya psixoloji şərait
- Bütün cavablar doğrudur
- İmijinin itirilməsi qorxusundan aşkar münaqişədən boyun qaçırma
- Qarşı tərəfin mövjud qaydalara əsasən münaqişəyə cəlb edilməsinin qeyri-mümkünlüyü
- Öz aralarında münaqişə aparacaq tərəflərin ehtiyat paritetinin olmaması

135 “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu hansı hallarda istifadə edilmir?

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

136 kollektiv qarşılıqlı münasibətlərə doğru istiqamətləndirilmiş təşkilatlarda, eləcə də ənənəvi kollektivizm ölkələrində istifadə edilir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir?

“Cəld həll etmə” metodu

- “Sakitləşdirmə” metodu
- “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- “Münaqişədən uzaqlaşma” metodu
- “Fəaliyyətsizlik” metodu

137 “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

138 Təşkilati sistemində baş verən münaqişələrin idarə edilməsinin hansı metodları var?

- Əməkdaşlıq metodları
- Strateji metodlar, taktiki metodlar
- Strateji metodlar
- Taktiki metodlar
- Hüquqi metodlar

139-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzusunda gizli tənzimləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəklidir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir?

- “Güc” metodu
- “Gizli fəaliyyət” metodu
- “Cəld həll etmə” metodu
- Kompromiss” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu

140 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitələri rindən istifadə edilir?

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

141 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi nəticəsində əldə edilən son nəticə hansı variantlar arasında qala bilər?

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

142 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiqi zamanı hansı neqativ nəticələr ola bilər?

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

143-predmet və problem üzrə qərarın ən qısa müddətdə hətta ani olaraq qəbul edilməsindən ibarətdir?

- “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- “Cəld həll etmə” metodu
- “Kompromiss” metodu
- “Gizli fəaliyyət” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu

144 “Cəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

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

145 Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limitimövjud fikir ayrılıqları və problem çərçivəsində hər iki tərəfin orta mövqə tutduğu razılaşma:

- “Güc” metodu
- “Kompromiss” metodu

- “Cəld həll etmə” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu

146 “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

- Münaqişənin məqsədlərinin kifayət qədər mühüm olduğu lakin onun davam etdilməsinin gərəkli olmadığı zaman
- Bütün cavablar doğrudur
- Opponentlərin bərabər səylərlə fəaliyyət göstərdiyi və əks məqsədlərə malik olduğu zaman
- Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə edilməsi üçün
- Vaxt məhdudluğu şəraitində məqsədyönlü qərarlara nail olması üçün

147 “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- “məğlubiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman
- Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
- Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər
- Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman
- “qalibiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman

148 “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır?

- Danışıqlar
- Bütün cavablar doğrudur
- Hər tərəf kompromiss istiqamətində öz töhfəsini verir
- Münasib qərarların axtarışı
- Düzgün cavab yoxdur

149 “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudluqlar var?

- İlk olaraq tutulmuş mövqeyinin qeyri-adekvat şəklində qiymətləndirilməsi səbəbindən qeyri-real olması (şişirdilmə)
- Bütün cavablar doğrudur
- Qəbul edilmiş qərarın həddən artıq qeyri-effektiv olması
- Kompromisin qeyri-effektiv olduğu zaman və münaqişə iştirakçıları tərəfindən qəbul etdikləri öhdəliklər barədə mübahisə zamanı
- Düzgün cavab yoxdur

150- bir-biri ilə rəqabət aparan tərəflər münaqişəli situasiyadan çıxmaq üçün ən münasib variant axtarışı zamanı müştərək fəaliyyət göstərir:

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

151 “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır?

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

152 “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

- “uduş – uduzma”
- “qalibiyyət – qalibiyyət”
- “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
- “məğlubiyyət – qalibiyyət”

153bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək jəhdləri hansı metoddur?

- “Kompromiss” metodu
- “Güc” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu
- “Cəld həll etmə” metodu

154 “Güj” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- Qeyri-kütləvi qərarların daxil edilməsi zamanı
- Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə olduğu zaman
- Güclü tərəfin öz düzgünlüyünü dərk etdiyi zaman
- Destruktiv davranış tərzinə malik sosial qruplara qarşı olduqda
- Cəld, jəsəratli adama ehtiyaj olduqda

155 “Güc” metodu tətbiq edilən zaman davranış modelinə nə daxil deyil?

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

156 “Güc” metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

157- üçüncü tərəfin iştirakı ilə münaqişə aparan tərəflərin problemin həlli üçün münaqişəyə son qoya biləcək həll yolunun axtarışı prosesi-nin optimizasiyasından ibarət olan fəaliyyət növüdür. Uyğun gələnəni tapın.

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

158 Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir?

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

159 Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər?

- 3-5 nəfər
- 2-3 nəfər
- 3-4 nəfər

- 4-5 nəfər
- 2-4 nəfər

160 Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur?

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

161 Münaqişə zamanı üçüncü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər?

- İctimai təşkilatlar
- Formal və qeyri-formal mediatorlar
- Formal mediatorlar
- Qeyri-formal mediatorlar
- Peşəkar mediatorlar

162 Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər?

- Dövlət hüquq institutları
- Bütün cavablar doğrudur
- Hökumət və ya digər dövlət komissiyaları
- Müəssisə, idarə, şirkət rəhbərləri
- İctimai təşkilatlar və peşəkar mediatorlar

163 Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara mürəjət edə bilərlər?

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

164 Üçüncü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir?

- Münaqişəli hadisələrin təhlükəli eskalasiyası baş verdiyi, zor işlədilməsi üçün birbaşa təhlükənin mövjud olduğu halda

- Bütün cavablar doğrudur
- Tərəflərdən biri kütləvi şəkildə zor tətbiq edildiyi halda
- Üçüncü tərəfin münaqişədə maraq olmadığı halda
- Münaqişənin üçüncü şəxs tərəfindən nəzarətdə olan mühitə mənfi təsir göstərdiyi halda

165 Münaqişədə üçüncü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar?

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

166- ən çox avtoritar roldur, belə ki, o problemin həlli variantlarının müəyyən edilməsi üzrə ən böyük imkanlara malikdir. Düz variantı yerinə qoyun.

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

167- əhəmiyyətli səlahiyyətlərə malikdir. O, münaqişəni təhlil edir, onu iştirakçılarla müzakirə edir, yalnız sonra yerinə yetirilməsi mütləq olan qərar qəbul edir. Düz variantı tapın.

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

168- nisbətən neytral roldur. O, xüsusi biliklərə malik olaraq problemin konstruktiv müzakirəsini təmin edir. Düz variantı tapın.

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

169- münafşənın tənızmlənmesında problemin müzakirəsi prosesini mükəmməlləşdirmək, görüş və danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. Düz variantı tapın.

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

170- munaqışə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılaşmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın.

- Vasitəçi
- Müşahidəçi
- Köməkçi
- Arbitr
- Münsif hakim

171 Münsif hakim və ya arbitrin hansı şəraitlərdə mediatorluğu həyata keçirməsi məqsədəuyğundur?

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

172 Munaqışənin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir?

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

173 Munaqışə aparən tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir?

- Nəzarətçi
- Münsif hakim, arbitr
- Müşahidəçi

- Vasitəçi
- Köməkçi

174 Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir?

- Nəzarətçi
- Münsif, hakim, arbitr, nəzarətçi
- Müşahidəçi
- Vasitəçi
- Köməkçi

175 Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir?

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

176 Dođru və yalnız olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir?

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

177 Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir?

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

178 Münasibətlərin normallaşdırılmasına yardımı kim edir?

- Nəzarətçi

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

179 Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir?

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

180 Mediassiya mürəkkəb və müxtəlif situasiyalarda qarşılaşdığı üçün ciddi struktura malik deyil, onun əsas mərhələlərinə hansılar daxildir?

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

181 Munaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur?

- Müştərek görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
- Bütün cavablar doğrudur
- Sövdələşmə
- Diplomatiya
- Oponentlərdən birinə təsir

182 Mediasiyanın effektivliyi üçünjü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir?

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

183- munaqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşma aspektlərinə nəzarət edir. Nətiyədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki

metoddur.

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

184 - üçünjü tərəf vaxtın əksər hissəsini munaqişə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nətiyədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur.

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

185- diqqəti oponentin mövqeyindəki zəif nöqtələrə, bir-birinə münasibətdə onların fəaliyyətinin yanlışlığına yönəltməkdən ibarədir. Hansı taktiki metoddur.

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

186 Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir?

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

187 Munaqişənin tənzimlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır?

- Münsif hakim, Vasitəçi
- Bütün cavablar doğrudur
- Arbitr

- Köməkçi
- Müşahidəçi

188 Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır?

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

189 Rəhbər munaqişənin tənzimlənməsi zamanı vasitəçi rolunda hansı hallarda çıxış edə bilər?

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

190 Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir?

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

191 Munaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışıqların təsnifatına hansılar daxildir?

- Qüvvədə olan razılışmaların vaxtının uzadılması haqqında danışıqlar
- Bütün cavablar doğrudur
- Tənzimləmə haqqında danışıqlar
- Yərdəyişmə haqqında danışıqlar
- Yeni şəraitlərin yaradılması haqqında danışıqlar

192 Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil?

- Razılışmaların vaxtının uzadılması

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

193 Danışqların funksiyaları hansılardır?

- İnformasiya, təbliğət
- Bütün cavablar doğrudur
- Kommunikativ, zənjir
- Fəaliyyətlərin idarə edilməsi və koordinasiyası
- Nəzarət və diqqətin yayındırılması

194 Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir?

- Kompromiss
- Bütün cavablar doğrudur
- Asimmetrik tənzimləmə
- Yeni prinsipial qərarın tapılması
- Düzgün javab yoxdur

195- tərəflər müştərək şəkildə güzəştə gedir? Aşağıda göstərilənlərdən hansıdır?

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

196- bir tərəfin güzəştlərinin qarşı tərəfin güzəştlərindən artıq olduğu zaman. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

197- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

198 Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

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

199 Danışıqlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir?

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

200 Danışıqlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir?

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

201 Danışıqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır?

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

202 Danışıqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır?

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

203 Danışıqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir?

- İştirakçıların maraqlarının, konsepsiya və mövqelərin dəqiqləşdirilməsi
- Bütün cavablar doğrudur
- Müzakirə (şəxsi baxış və təkliflərin əsaslandırılması)
- Mövqelərin razılaşdırılması və sövdələşmələrin işlənilib hazırlanması
- Düzgün cavab yoxdur

204 Danışıqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir?

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

205 Danışıqların üçüncü mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- Mövqelər ümumi formada razılaşdırılır
- Bütün cavablar doğrudur
- Mövqelər detallarla razılaşdırılır
- Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- Düzgün cavab yoxdur

206 Danışıqlar sonra çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur?

- Danışıqların müvəffəqiyyətlə bitməsinə nə səbəb olmu
- Bütün cavablar doğrudur
- Nə kimi çətinliklər meydana çıxmışdır və onlar neçə aradan qaldırılmışdır
- Danışıqlara hazırlıq zamanı nə nəzərə alınmamışdır və nə üçün

Danışıqlar zamanı opponentin reaksiyası neyə olmuşdur

207 Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Bütün cavablar doğrudur
- Mövqelərin qapanması
- Mövqelərdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqelərin açıqlanması

208 Əgər danışıq iştirakçısı iki və ya daha artıq mövqelərin müqayisəsini apararsa, bu mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- Mövqelərin düzgünlüyü
- Mövqelərdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- Mövqelərin açıqlanması
- Mövqelərin qapanması
- Mövqelərin istiqamətləri

209 Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışıqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur?

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

210 Opponentlə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün nədən istifadə etmək olmaz?

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

211 Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışıqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır?

- Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) müraciət etmək
- Bütün cavablar doğrudur

- Bir tərəf ilə uzunmüddətli “tarixi münasibətlər”ə mürəjət etmək
- Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə mürəjət etmək
- Opponentlə gələjəkdə ola biləcək münasibətlərə mürəjət etmək

212 Danışqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır?

- “Uzaqlaşma” üsulu
- Bütün cavablar doğrudur
- “Uzadılma” üsulu
- “Gözləmə” üsulu
- “Salyami” üsulu

213 Danışqlar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır?

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

214 Şəxsi mövqe həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

215 Danışqların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

216 Mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır?

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

217 Danışıqlarda mövqələrin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir?

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

218 Danışıqlar zamanı mövqələrin razılaşıdırılması üsullarına nə daxil deyil?

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

219 Mövqələrin razılaşıdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansılardır?

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

220- danışıqlar zamanı iştirakçılar tərəfindən həyata keçirilən fəaliyyətlər və onların realizasiya prinsipləridir.

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

221- şəxsi mövqələrinin həddən artıq ləng açıqlanması hansı üsuldur?

- “Narazılığın birləşdirilməsi” üsulu
- “Salyami” üsulu
- “Gözləmə” üsulu
- “Uzadılma” üsulu
- “Uzaqlaşma” üsulu

222 Danışqlar zamanı mövqələrin müzakirə mərhələsində opponentin zəif tərəfinin qeyd edilməsi hansı variantlarla həyata keçirilir?

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

223 Opponentin güzəştə getməyə məjur edilməsi hansı formalarda həyata keçirilə bilər?

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

224 İstehsalat münaqişələrinin foramaları hansılardır?

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

225 Səlahiyyətlərə və təsir güjünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövjud olması fikri kimə məxsusdur?

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

Platon

226 Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir?

- Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər
- Bütün cavablar doğrudur
- İş saatının müddəti
- Kədr məsələləri
- Əməyin təşkili məsələləri

227 Klassik tətillər hansı tətillərdir?

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

228 Primitiv tətillər hansı tətillərdir?

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

229 Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir?

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

230 Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövjuddur?

- 6 vasitəsi
- 5 vasitəsi

- 4 vasitəsi
- 3 vasitəsi
- 2 vasitəsi

231 K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsi-nin vasitəsi hansılardır?

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

232- mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Hansı doğrudur?

- Tətil
- Münaqişənin dinamikası
- Müzakirə
- Mübarizə
- Oyun

233 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

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

234 İşgüzar protokol nədir?

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

235 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil.

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

236 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiona danışıqlarının aparılmasının çin üslubu üçün xarakterik deyil.

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

237 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiona danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil.

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

238 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiona danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil.

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

239 Kommersionant hansı peşəkar davranış vərdişlərinə malik olmalıdır?

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

240 İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır?

- Qəbulun növünün seçilməsi
- Bütün javablar doğrudur
- Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması
- Dəvətnamələrin paylanması, otağın hazırlanması
- Qonaqların stol arxasında yerləşdirilməsi planının tərtib olunması

241 İşgüzar danışıqlara hazırlıq neyə aparılmalıdır?

- Müzakrəyə çıxarılaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə
- Məzmunca və təşkilati hazırlıq
- Məzmunja hazırlıq
- Təşkilati hazırlıq
- Danışıqların yerini müəyyən etməklə

242 Danışıqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəljədən razılaşdırılmalıdır?

- 5-10 gün əvvəljədən
- 2-3 gün əvvəljədən
- 1-2 gün əvvəljədən
- 3-4 gün əvvəljədən
- 4-5 gün əvvəljədən

243 İşgüzar danışıqlara neçə dəqiqədən çox gejikmək nəzakət qaydalarını ciddi pozmaq hesab olunur?

- 5 dəqiqədən çox
- 15 dəqiqədən çox
- 20 dəqiqədən çox
- 25 dəqiqədən çox
- 10 dəqiqədən çox

244 İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrə aid etmək olar?

- Salamlaşmaq, təqdim etmək və sövdələşmənin xarakterinə giriş vermək
- Bütün cavablar doğrudur
- Danışıqların gedişatı barədə təkliflər
- Öhdəliklərin tam təfsilatı ilə izahı

- Fikir ayrılığı yaranarsa, onun həlli yollarının tapılması və danışıqların başa çatması

245 Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur?

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

246 Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır?

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

247 Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır?

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

248 Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil.

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

249 Kommersiya danışıqları prosesində oponentin güzəştə getməsi üçün ona edilən təhdidlər və təzyiqlər aşağıdakı formalarda reallaşdırıla bilər.

- Ultimatum vermək
 Bütün cavablar doğrudur

- Opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- Danışqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- Güj nümayiş etdirmək

250 Kommersiya danışqlarında mövqenin təqdim edilməsi mərhələlərinin düzgün ardıcılığını müəyyən edin.

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

251 Kommersiya danışqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın.

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

252 Kommersiya danışqları prosesində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil.

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

253 Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar?

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

254 Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər?

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

255 Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?

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

256 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nə vaxt bağlanmış sayılır?

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

257 Pərakəndə satış zamanı alıcıya təqdim olunan əmtəə çekində nələr göstərilir?

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

258 Pərakəndə satış alqı-satqı müqaviləsi bağlanarkən nəyi etmək qadağandır?

- Son istifadə müddəti haqqında məlumat vermək
- Bir şəxsə nisbətən digərinə üstünlük vermək
- Alıcını məlumatlandırmaq
- Malın keyfiyyət göstəriciləri haqqında informasiya təqdim etmək
- Malın istehsalçısı haqqında məlumat vermək

259 Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neçə olmalıdır?

- Öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı
- Öz işinə onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vəjibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməlidir
- Öz işinə inamlı, bəjarıqlı olmalıdır
- Texnikanı, təhsili qiymətləndirən kommersiya vərmişləri olmalıdır
- Rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən bəjarıqlı mütəxəssis olmalıdır

260 Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

261 Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka direktorluğu
- Yarmarka ümumi ijlası
- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka komitəsi

262 Kommersiya sənədi olan alqı-satqı müqavilələrinin həyata keçirilməsi-nin normativ hüquqi bazası nədir?

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

263 Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir?

- Müqavilənin imzalandığı tarix
- Bütün javablar doğrudur
- Müqavilə bağlayan tərəflərin tam adı, ijlra müddəti və malın göndərilməsi qaydaları
- Göndərilən malın kəmiyyət, çeşidi, keyfiyyəti və qablaşdırılması

- Malın qiymətləri, hesablama qaydaları və əmlak məsuliyyəti

264 Pərakəndə satışı haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

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

265 Pərakəndə satışı haqqında alqı-satqı müqaviləsi nəyin əsasında bağlanıla bilər?

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

266 Alıcı alqı-satqı müqaviləsinin hansı şərtlərinin pozulmasına görə bildiriş verməlidir?

- Miqdar
 Bütün cavablar doğrudur
 Çəşid
 Keyfiyyət
 Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə

267 Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir?

- Əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tətbiq edilir
 Əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtlı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
 Əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
 Əmlak sanksiyası malgöndərəyə tətbiq olunur
 Alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir

268 Ödəniş tapşırığı nədir?

- Səhmdar cəmiyyətdə kapital kimi müəyyən
 Hesab sahibinin onun hesablama hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamdır

- Xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- Pul, hesablama, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır
- Xüsusi hesab açılması barədə bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

269 İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

- Mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
- Tərəf müqabilini sıxışdırmaq daha çox mənfəət əldə etmək məqsədilə təkbaşına fəaliyyətə jan atmaq
- Aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- Tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
- Anjaq faktlara əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək

270 Reklamasiyaya javab hansı formada göndəlirir?

- Faksla
- Yazılı
- Şifahi
- Telefonla
- Teleqramla

271 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir.

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

272 İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır?

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

273 İşgüzar danışıqların aparılması qaydalarına hansılar daxildir?

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

274 İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var?

- 5.0
- 4.0
- 2.0
- 3.0
- 1.0

275 İşgüzar danışıqların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir?

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

276 Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

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

277 Danışıqlarda istifadə olunan üsullar:

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

278 Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məjmusu adlanır.

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

279 Kommersiya danışıqları prosesində opponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyə olunmur.

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

280 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir.

- Nəzarət funksiyası
- Bütün cavablar doğrudur
- İnformasiya (məlumat) funksiyası
- Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
- Reqlyativ (tənzimləyici) funksiya

281 Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır.

- Kompensasiya
- Sublimasiya
- Proyeksiya
- Komplektasiya
- Assimilyasiya

282 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandıрмаğa kömək edən güclü arqumentə aiddir.

- Analogiyalar və qeyri-səjiyyəvi nümunələr
- Təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- Şəxsi xarakterli dəlillər

- Təxminlər, fərziyyələr, hissələr əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- Tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi

283 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının danışıqların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir.

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

284 Kommersiya danışıqları prosesində tərəfdaşın tətbiq etdiyi neqativ üsullara aid deyil.

- Qeyri-müəyyən səlahiyyətlər
- Bütün cavablar doğrudur
- Qərəzli yalan
- Mərəmlərin şübhəliliyi
- Danışıqlar üçün qəsdən yararlı yer seçilməsi

285 Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- Açıq çıxış
- İşgüzar danışıq
- Təbrik nitqi
- Danışıqlar
- Mübahisə

286 Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər?

- Faktlara istinad etmək
- Danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
- Fikirlərinizi qısa və aydın arqumentləşdirmək
- Partnyora qarşı istiqamətlənmə
- "mən" sözündən ehtiyatla istifadə etmək

287 İşgüzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır?

- Fikirlərinizi qısa arqumentləşdirmək

- Bütün cavablar doğrudur
- Fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək
- Əsassız vədlərdən çəkinmək
- Boş sözlərdən çəkinmək

288 İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

- Tam səmimilik
- Bütün cavablar doğrudur
- Düzgünlük
- Aşkarlıq
- Qarşı tərəfə hörmət

289 İşgüzar danışıqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir?

- Tam səmimilik
- Öz məqsədlərinə əks tərəfin hesabına və ya aldatmaq yolu ilə nail olmaq
- Aşkarlıq
- Qarşı tərəfə hörmət
- Düzgünlük

290 Kommersiya işində təklif (oferta) alışıya nə vaxt göndərilə bilər?

- İxrajaçının təşəbbüsü ilə
- Alışının və satışının təşəbbüsü ilə
- Alışının təşəbbüsü ilə
- Satışının təşəbbüsü ilə
- İdxalçının təşəbbüsü ilə

291 Reklamasiyaya cavab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir?

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

292 İşgüzar münasibətlərin qurulması, müqavilələrin bağlanması, mübahisəli məsələlərin həll edilməsi və ya onların həllinə konstruktiv yanaşılması

məqsədi ilə öz təşkilatlarından zəruri səlahiyyətlər alan həmsöhbətlər arasında işgüzar ünsiyyət forması adlanır?

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

293 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir?

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

294 İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir:

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

295 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir?

- Özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar
- Münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə gedirlər
- Qarşılıqlı nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- Qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- Danışıqlarda iştirak edən qarşı tərəfə inanmırlar

296 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil?

- Tərəfdaşlara inanmaq
- Tərəfdaşları təhdid etmək
- Münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə getmək
- Razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək

Mehribanlıq

297 İşgüzar danışıqların təşkili nəzərdə tutur:

- Məlumatın toplanması və işlənməsi
- Bütün cavablar doğrudur
- İşgüzar danışıq üçün vaxtın müəyyən edilməsi
- Danışıqların aparılması üçün yerin seçilməsi
- İştirakçıların sayının müəyyən edilməsi

298 Danışıqlar aparılmasının “pozitiv ticarət” adlanan metodunu nə xarakterizə edir?

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

299 İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

- Açıq şəkildə metod
- Prinsipial metod
- Sərt metod
- Mövqe metodu
- Yumşaq metod

300 İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil?

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

301 Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin:

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

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

302 Danışıqlar aparmaq nə vaxt asan olur?

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

303 Danışıqlar zamanı yeri görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır?

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

304 Danışıqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nəticə əldə etmək olmaz?

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

305 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir.

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

306 İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

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

307 İşgüzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosferə təsir göstərən amillər hansılardır?

- Görüşün təşkil ediləcəyi yerin əlverişli olması
- Bütün cavablar doğrudur
- Görüşün təşkil ediləcəyi yerin rahat olması
- Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması
- Stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması

308 Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandıрмаğa kömək edən güclü arqumentə aid deyil.

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

309 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər.

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

310 Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil.

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

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

- Obyektiv meyarların tapılması
- Yalnız öz mənafeyinin güdülməsi
- İnsanın problemdən ayrılması
- Diqqətin mövqelər üzərində deyil, maraqlar üzərində jəmləşdirilməsi
- Hər iki tərəfi razı salan variantların öyrənilməsi

312 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir.

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

313 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil.

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

314 İşgüzar məktublara cavabı neçə gündən gec olmayaraq göndərmək tələb olunur?

- Bir aydan gec olmayaraq
- Beş gündən gec olmayaraq
- İki gündən gec olmayaraq
- On gündən gec olmayaraq
- Bir gündən gec olmayaraq

315 İşgüzar telefon danışıqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilərsə, kim zəng etməlidir?

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

- Zəng edən tərəf gözləməlidir
- cavab verən tərəf gözləməlidir

316 Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

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

317 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır?

- Tapşırıqda
- Dəvətnamədə
- Məktubda
- Sorguda
- Təklifdə

318 Aqressiv müştəri ilə taktikasını nəzərdə tutulur:

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

319 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapır?

- Təklifdə
- Dəvətnamədə
- Teleqramda
- Sorguda
- Məktubda

320 Reklamasiya – kommersiya sənədi olub, müqavilənin hansı şərtləri pozulduqda təqdim olunur?

- Əmtəələrin sayına görə

- Bütün cavablar doğrudur
- Əmtələrin keyfiyyətinə görə
- Göndərmə müddətinə görə
- Qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə

321 Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır?

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

322 Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnən məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır:

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

323 Oferta-kommersiya sazişi bağlamaq haqqında təklif olub özündə nəyi əks etdirir?

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

324 Cərimə nədir?

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

325 Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

326 Sorğu nədir?

- İstehsalçının alıjıya göndərdiyi tələbnamədir
- Kommersiya sənədi olub, əmtəələr haqqında məlumatın və göndəriş barədə alıjının satıjıya, idxalçının ixratçıya müraciətdir
- Özündə satıjının alıjıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir
- Özündə istehsalçının alıjıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
- Özündə istehsalçının alıjıya müraciətini əks etdirən müqavilədir

327 Ciddi ofertalar nədir?

- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə qismən alıjılara göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alıjıya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alıjıya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alıjılara göndərilir

328 Ciddi ofertin müddəti ərzində satıjı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmə?

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

329 Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər?

- Bir alıjıya göndərilir
- Ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlığa göndərilir
- Bütün alıjılara göndərilir
- Məhdud sayda alıjılara göndərilir
- Qeyri-məhdud sayda alıjılara göndərilir

330 Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərqlər var?

- Alıjı tərəfindən satıjıya göndərilir
- Sərbəst ofertlər qeyri-məhdud sayda potensial alijılara göndərilir və özündə digər göstərijlərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
- Sərbəst ofertlər bütün alijılara göndərilir
- Sərbəst ofertlər məhdud sayda alijılara göndərilir
- Sərbəst ofertlər bir alijıya göndərilir

331 “Varrant” şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satıjıya nə vaxt verilir?

- Satıjı əmtənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə
- Varrant şəhadətnaməsi satıjı əmtənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
- Satıjı əmtəni birca anbarına təhvil verdikdə
- Satıjı əmtənin sığorta haqqını ödədikdə
- Satıjı əmtənin anbar xərjlərini ödədikdə

332 “Əmtəə bircaları və birca ticarəti haqqında” qanun nə vaxt qəbul edilib?

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

333 İşgüzar məktub neçə səhifədən çox olmamaq şərti ilə tərtib olunur?

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

334 İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur?

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

İşgüzar məktubun mətni bir neçə hissədən ibarət tərtib olunur

335 İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır?

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

336 İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

- Tarix
 Bütün cavablar doğrudur
 İndeks
 Sorğu sənədinin tarixi
 Sorğu sənədinin nömrəsi

337 İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər?

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

338 Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərərkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı neçə göstərməlidir?

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

339 Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur?

- Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
 Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur

- Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur

340 Satıcı müqavilədə göstərilən miqdardan az mal göndərildikdə iddia neçə təmin olunur?

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

341 İşgüzar məktubun həjmi nə qədər olduqda başlıq yazılması tələb olunmur?

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

342 İşgüzar məktubu göndərəninin soyadı və telefon nömrəsi rekvizit blankının hansı hissəsində qeyd olunur?

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

343 İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur?

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

344 Real əmtəənin alqı-satqısı birca sövdələşməsi olub nəyi nəzərdə tutur?

- Əmtənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq
- Sövdələşmələrdən dərhal sonra əmtənin mütləq satışını həyata keçirməklə mülkiyyət hüququ verən sənədləri təqdim etməklə
- Fiziki mövjud olmayan əmtənin alqı-satqısı üçün sövdələşmələr aparmaq
- Əmtənin qiymətini razılaşdırmaq
- Əmtənin göndərilmə şərtini razılaşdırmaq

345 Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışındadır?

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

346 Məktubun mətn başlığı neyə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin.

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

347 Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər?

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

348 Daxili lizinq nədir?

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

349 Beynəlxalq lizinq nədir?

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

350 Lizinq nədir?

- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmamasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- 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 halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
- 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

351 Faktoring nədir?

- birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- 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
- maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir

352 Qaytarılan lizinq nədir?

- Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir
- maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. 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
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

353 Operativ lizinq nədir?

- qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə
- 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 bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır

354 Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

355 Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

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

356 Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- Forfeytinq, çarter, xayrinq
- Çarter, Xayrinq, Lizinq
- çarter, bankinq, Forfeytinq, konqlomerat
- xayrinq, kentinq, strateji alyanslar, holdinqlər
- Konsaltinq, Lizinq, Faktoring

357 Lizinq sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

358 Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır?

- 3 ildən - 5 ilə qədər
- il yarımından - 3 ilə qədər
- 1 ildən - 5 ilə qədər
- 2 ildən - 3 ilə qədər
- 1 ildən - 3 ilə kimi

359 Azərbaycan respublikası “Lizinq xidməti haqqında qanun” nə vaxt qəbul olunub?

- 28 noyabr 1995
- 29 noyabr 1994
- 38487.0
- 01 aprel 2003
- 22 yanvar 2002

360 İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

- maliyyə sahəsinə
- birbaşa investisiyalara
- xarici tərəfdaşlığa
- birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə
- bank işinə

361 Cari lizinq nədir?

- idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur
- 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

362 Françayzinq nədir?

- kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır
- 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
- faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- 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

363 İntestisiya franşizasının əsas məqsədi?

- riskin səviyyəsini minimuma endirmək
 investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır
 mənfəət əldə etmək
 ilkin kapitalı itirməmək
 xərcləri azaltmaq

364 Əmtəə françayzinqi nədir?

- 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
 bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
 müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
 kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
 françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktdır

365 İşgüzar françayzinq nədir?

- 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
 onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
 müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
 müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal ödənildikcə verilə bilər
 kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir

366 İstehsal françayzinqi nədir?

- 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
 kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
 françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
 bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur

onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir

367 Françayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

- françiza, podrat françizası
- françiza, françiza müəssisə, investisiya françazası
- françiza, françayzer, operator
- investisiya, birbaşa investisiya
- françiza, françiza müəssisə, podrat françizası

368 ABŞ-da françayzinq ideyası nə vaxt “topdan satıcı-pərakəndə satıcı” münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

- 1912-ci illər
- 1920-ci illər
- 1960-cı illər
- 1990-cı illər
- 2000-ci illər

369 ABŞ-da françayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkan verdi?

- 2000 “Biznesin inkişafı haqqında qanun
- 1946 “Əmtəə nişanları haqqında” qanun
- 1988-“Əmtəə nişanları haqqında” qanun
- 1898-“Şermanın” qanunu
- 1901 “Sahibkarlıq haqqında” qanun

370 Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir?

- istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
- vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

371 Bir tərəfli müqavilə nədir?

- bir tərəf üçün fiziki fəaliyyət , digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir

- 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

372 Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

- alıcı və satıcı arasında bağlanan müqavilə əlaqəsidir
- vasitəçi olmadan bilavasitə əmtəə alıcıları və istehsalçıları arasındakı qarşılıqlı əlaqədir
- vasitəçilərlə alıcı və satıcı arasındakı əlaqədir
- iki tərəf arasındakı birbaşa uzunmüddətə bağlanmış əks əlaqədir
- borc alanla bank arasında vasitəçi olmadan olan əlaqədir

373 Qısamüddətli kommersion planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir?

- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- cari operativ planlaşdırma və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

374 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

- kommersion məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd
- 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

375 Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

- mülki məsələlərin tələblərinə uyğun olaraq sifarişlər hazırlanır, tələbnamələrin isə buna aidiyyəti yoxdur
- tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgönərənlərdən əhəlinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtələrin konkret müddətdə hazırlanıb göndərilməsini tələb edən sənəddir
- tələbin təşkilatın əmtələlərə olan tələblərini əks etdirən sənəddir
- sifariş malların ödənilməsi üçün tələbnamə sənədidir
- tələbnamə vasitəçi firmanın öhdəlik sənədidir

376 Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

- əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur
- əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəsidir
- əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- əmlak sanksiyası mal göndərənə tətbiq olunur
- alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir

377 Nümunəvi müqavilələr üzrə mübahisə və fikir ayrılıqları hansı qaydada həll olunur?

- birja komitələrinin müəyyənləşdirdiyi qaydada
- arbitraj qaydasında
- qarşılıqlı anlaşma qaydasında
- gömrük orqanlarının həll etməsi qaydasında
- nümunəvi kontraktı hazırlanmış təşkilatın müəyyənləşdirdiyi qaydada

378 Ortamüddətli kommersion planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir?

- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir

379 Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir?

- sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir
- poçt və ya teleqraf vasitəsi ilə satıcıya yazılı şəkildə onu təsdiq etmək barədə cavab göndərir
- ofertaya qarşı əks oferta göndərir
- müqaviləni imzalayıb geri qaytarır
- əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir

380 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

- 6 ay müddətinə
- 24 ay müddətinə
- 12 ay müddətinə
- 36 ay müddətinə

48 ay müddətinə

381 Uzunmüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir?

- ərzaq mallarının satışını həyata keçirir, uzun müddətli olur
- əsasən konkret məqsədləri əhatə edir 5 il müddətini əhatə edir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənilib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 5 il müddətini əhatə edir
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir

382 Fraxt üçün sifariş nədir?

- Sifariş olunan əmtənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Nəqliyyat növünü, göndərilmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərənə daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- Əmtəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir

383 Hesab- faktura (invoice, final invoice):

- Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır
- Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- Əmtənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir
- Hər bir növ üzrə əmtə vahidinin və əmtə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

384 Konosamentin hansı növləri var?

- Adlı; Orderli
- Adlı; Orderli; Təqdim edənə
- Adlı; Orderli; Təqdim edənə; İmtiyazlı
- Avtomobil; Dəmir yolu; Avio
- Təqdim edənə; İmtiyazlı

385 Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir?

- Sığortalama şərtlərini
- Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını

- Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini
- Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü
- Fors-major şərtlərini

386 Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt:

- Satıcılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştdən artıq verilən güzəştdir
- Əmtəənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəştdir
- Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəştdir
- Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəştdir
- Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəştdir

387 Sənaye xam mallarının alqı- satqısı üçün nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən hazırlanır?

- BMT- nin AİK- sı
- Milli sahibkarlar ittifaqları
- Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları
- Birja komitələri
- Sahə birlikləri

388 Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır?

- öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
- öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan 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

389 fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir?

- daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- büdcənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsini və digərinin ləngidilməsi vasitəsi ilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına

390 Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir?

- transfer qiymətlər əsasında
- dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- çevik qiymətlər əsasında
- tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında

391 Aksept nədir?

- tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında ödənilməsi
- Tədavülçinin razılığı
- Tədavülçinin narazılığı
- borcun ödənilməsi
- borcun yerində ödənilməsi

392 Hesablaşmaların hansı formaları var?

- natural və dəyər forması
- nəğd və nəğdsiz
- nəğd və daimi
- əmtəə və qeyri maddi
- əmtəə və qiymət

393 Klirinq ödənişləri nə vaxt , harada ilk dəfə tətbiq olunub?

- 1725-Yaponiya
- 1775- Böyük Britaniya
- 1815-Fransa
- 1920-Bakı
- 1728- ABŞ

394 Kredit məktubu (akkreditiv) nədir?

- hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdır
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır
- 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

395 Nəğdsiz hesablaşma nədir?

- heç biri doğru deyil
- pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- tədiyyədir
- dəyərin dəyişməsidir
- pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır

396 Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir?

- alıcı və satıcının müəyyən vəziyyətlərdə hər birinə tətbiq olunur
- mövcud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
- bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
- satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur

397 Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

- qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur
- borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur
- kreditorun tətbiq etdiyi cərimədir
- malın alış qiymətinə əlavədir
- borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir

398 Keyfiyyət barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir

- çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə
- çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- əmtəənin qiymətinin artırılması ilə

399 Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir?

- gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- satıcıyı alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir

- gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsi təsdiq edən sənəddir

400 Broker kimdir?

- Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisionçulardır
- əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
- əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiq vasitəçisidir
- vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
- tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

401 Diler kimdir?

- Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisionçulardır
- öz hesabına və öz adından birja və ya ticarət vasitəçiliyini həyata keçirən hüquqi və fiziki şəxsdir
- əmtəə birjasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
- vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan birjadır
- tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır

402 Müqavilə nədir?

- Bir neçə iri şirkətlərin razılaşmasıdır
- 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

403 İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur?

- Dövrü, qeyri dövrü
- İki tərəfli , çox tərəfli
- Bir tərəfli , çox tərəfli
- Natamam, dolğun
- Daimi, mövsümü

404 alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- daimi
- iki tərəfli

- çox tərəfli
- tək tərəfli
- mövsümü

405 malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalar, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində müəyyən edilmişdir?

- 678-649
- 627-645
- 578-645
- 578-583
- 628-644

406 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

- gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- əmtələrin 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

407 Kreditlə ödəmə nədir?

- hesablaşmanın digər firmadan aldığı borc hesabına ödənilməsidir
- əmtəənin dəyərinin hissə-hissə ödənilməsidir
- əmtəənin dəyərinin eyni dəyərdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir
- hesablaşmanın ixracçı tərəfindən idxalçıya verdiyi kommersiya krediti əsasında həyata keçirilməsidir
- hesablaşmanın dövlət təminatı verilməklə ödənilməsidir

408 Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

- gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- əmtələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

409 Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

- akreditivlərlə, ödəniş tapşırıqları ilə
- nəqd və nəqdsiz
- hesablaşmalarda iştirak etməklə
- hesablaşmalarda iştirak etməməklə
- çeklə, veksellərlə

410 Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

- əmtəəyə olan tələbin öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması
- kommunal idarələrin, elmi-tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələrinin hesablaşmaları daxildir
- istehsal müəssisələrin hesablaşmaları daxildir
- qeyri kommersiya təşkilatlarının istehsal tədbirləri daxildir
- əmtəənin mənasının işlənməsi, onun yoxlanması və nümunənin hazırlanması

411 Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

- beynəlxalq valyuta fondunun qərarı ilə
- milli bankın xüsusi icazəsi ilə
- nazirlər kabinetinin xüsusi icazəsi ilə
- milli məclisin qərarı ilə
- banklar birliyinin sərəncamı ilə

412 Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

- müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
- hesab sahibi tərəfindən valyuta birjasından əldə olunmamış mədləğlər
- 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 birjasında və valuta hərəracında əldə olunmuş məbləğlər

413 İnkişaf etmiş ölkələrdə nəğdsiz pul dövriyyəsinin neçə faizini təşkil edir?

- 50-60%
- 90-95%
- 70-75%
- 75-80%
- 1.0

414 Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir?

- 0.9
- 0.2
- 0.15
- 0.3
- 0.4

415 Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

- bank hesabı
- ödəniş tapşırığı
- ödəniş tələbnaməsi
- akreditiv
- çek

416 Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

- banklar
- sənəd dövriyyəsi
- hesablaşma hesabı
- kassa sistemi
- valyuta sistemi

417 Müqavilə tərəfləri arasında əlaqə hüquqi cəhətdən nə vaxt bitmiş hesab olunur?

- Əmtənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra
- Götürdükləri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra
- Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra
- Əmtəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
- Əmtə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra

418 Daxili Hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil?

- statistik hesabatlar
- kauzal hesabatlar
- mühasibat hesabatları
- operativ uçot hesabatları

maliyyə hesabları

419 Hansı məlumatlar kommertiya sirridir?

- yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar
- kommertiya nöqtəyi nəzərindən bilərəkdən gizli saxlanan məlumatlardır.
- yalnız sövdə iştirakçılarına məlum olan, qalanlara isə elan edilməyən məlumatların ifadəsi
- yalnız mal istehsalçılarına məlum olan məlumat
- həm istehsalçıya, həm satıcıya məlum olan məlumat

420 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

- heyətin siyahısı
- ENM-ın proqram təminatı.
- maliyyə məlumatları
- malın qiyməti haqqında məlumat
- marketinq haqqında məlumat

421 Kommertiya sirrinin daşıyıcısı kimdir?

- kommertiya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
- müəssisənin və ya firmanın kommertiya sirləri haqqında xəbərdir olan şəxsdir
- müəssisənin və ya firmanın kommertiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
- kommertiya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
- kommertiya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları

422 Texniki məlumata nə daxil deyil?

- EHM proqram təminatı
- razılaşma
- elmi-tədqiqat layihəsi
- patent ərizəsi
- informasiya prosesi

423 Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur?

- bütün növ müqavilələrə
- yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə

- yalnız milli xarakterli müqavilələrə
- həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə
- lizinq müqavilələrinə

424 Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

- əmtəənin özünəməxsus göstəricilərini qoruyur
- satıcının marka adından istifadə etməsinin müstəsna hüququnu qoruyur
- ticarət firmasının əmtəə haqqında məlumatlarını qoruyur
- əmtəənin firma stilini, surətini qoruyur
- markanın müəlliflik hüququna əks olaraq notarial formada hüquqi əsasını qoruyur

425 Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- 23 fevral 1960 cı il
- 2 iyun 1995 ci il
- 4 aprel 1992 ci il
- 9 mart 1992 ci il
- 10 mart 1959 cu il

426 Çinin Dövlət Şurası «Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqda əsasnaməni nə vaxt qəbul edib?

- 2008.0
- 1988.0
- 1990.0
- 1999.0
- 2000.0

427 İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir?

- istehsal sirrinin yalnız müəssisə rəhbəri bilməlidir.
- kommersiya sirinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
- istehsal sirri yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirinə isə daha çox sahə daxildir
- kommersiya sirri istehsal sirrindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir
- kommersiya sirinə istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir

428 Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

- rüşvət vermək, almaq
- rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək
- Kommersiya sirtinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək
- müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq
- qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq

429 hansı formalar distribyutor formalarıdır ?

- yalnız nüfuzlu malların topdan satıcılarıdır
- iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketinq xidmətləri göstərən firmadır
- kənd təsərrüfatı mallarının topdan satıcısıdır
- dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir
- tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır

430 bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyat alır?

- yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- yarmarka direktorluğu
- müqavilələrin uçotu üzrə qrup
- yarmarka komitəsi
- yarmarkanın ümumi iclası

431 Kommersiya riski nədir?

- mənfəətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimaldır
- 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

432 İnsanların, hər hansı peşəkar qrupun davranışının əxlaq normaları sistemi necə adlanır?

- protokol
- etika
- etiket
- loqistika
- mədəniyyət

433 İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

- mədəniyyət
- işgüzar protokol
- etiket
- etik kodeks
- protokol forması

434 Kommersant etiketinə nələr daxildir?

- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümü
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər

435 Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

- mənfəətin bir hissəsinin itirilməsi, 2-ci dərəcəli gəlirlərin artması ilə əlaqədar riskdir
- mənfəətin itirilməsi ehtimal olunur
- mənfəətin artması ehtimal olunur
- mənfəətlə bərabər, müəssisənin ləğv olunması nəzərdə tutulub
- müflisləşmə, tamamilə müəssisənin dağılması ilə bağlı riskdir

436 Kommersiya işində risk edilən hansı katastrifik riskdir?

- gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
- gəlirlər itirilir
- mənfəət itirilir
- müflisləşmə ilə bağlı riskdir
- ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir

437 Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- reklamasiya
- oferta

- ofertaya cavde
- protokol
- sorğu

438 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

- hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
- bilgilik, məntiqlik, savadlı, loqik, emosional çalarlar vermək
- dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
- subyektiv, müdaxilə az danışmaq
- obyektiv düşüncə, dinləməkdənsə müdaxilə etmək

439 Riskin azaldılması üsulu hansıdır?

- kredit riskin azaldılması
- hecləşmə
- sığortaya alma
- riskin azaldılması
- katastrofik riskin azaldılması

440 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

- tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
- tərəf müqabili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbəşinə fəaliyyətə can atmaq
- ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
- aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləş-dirməmək

441 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

- dialoq, söhbətin başa çatması
- danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- təqdim etmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq
- öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək

442 Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

- hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin əks etdirən və özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- alıcı tərəfindən mal tam qəbul olduqdan sonra yazılan hesabdır
- özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

443 Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur?

- öz işinin son nəticəsini tam mənası ilə anlamalı, mənfəət əldə etmək üçün çalışmalıdır
- öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi, texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
- öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvət meyli olmalıdır
- texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdisləri olan şəxslərdir
- rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır

444 İşgüzar protokol nədir?

- xarici ticarət əlaqələrinin yaradıldığı vaxt, tərəflərin bağladığı saziş
- işgüzar görüşlərin aparılması qaydasıdır (görüşün vaxtı, yeri, şəraiti, qəbulun seçilməsi, qonaqların siyahısı)
- danışıqların aparılması üçün qonaqların dəvət olunması, protokolun yazılması (vaxt, reqlament, iyerarxiya)
- danışıqların yeri, şəraiti, göstərilən sənəd (yerin rahatlığın, səs küysüz şərait
- danışıqların yeri, şəraiti, beynəlxalq saziş qaydaları

445 Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- mədəniyyət
- etiket
- protokol
- oferta
- etik kodeks

446 Rekalmasiya nədir?

- mədəniyyətdir
- itkilərdir
- iradlardır
- etirazdır
- kommersiya sənəddir

447 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- faks və internetlə
- yazılı
- şifahi
- şifahi və qismən yazılı
- telefonla

448 Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır?

- müşahidə və təhlil
- statistik və ekspert
- ekspert və sorğu
- sorğu və razılaşma
- müşahidə və statistik metod

449 Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır?

- sorğu metodlar
- ehtimal olunan amillər
- az ehtimal olunan amillər
- təsadüfi amillər
- ekspert metodlar

450 ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- biznes fəaliyyəti
- kommersiya fəaliyyəti
- ticarət əməliyyatları
- biznes əməliyyatları
- ticarət fəaliyyəti

451 ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- Marketoloqlar
- Kommersant
- Əmtəəşünas
- Tacir

Ticarət ađenti

452 499 Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnin məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır:

- məlumat xarakterli nitq
- danışıqlar
- müsahibə
- məruzə
- təbrik nitqi

453 Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- məruzə
- işgüzar danışıq
- təbrik nitqi
- danışıqlar
- mübahisə

454 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır?

- tapşırıqda
- dəvətnamədə
- məktubda
- sorğuda
- təklifdə

455 Texniki məlumata nə daxil deyil?

- patent ərizəsi
- razılaşma
- elmi-tədqiqat layihəsi
- informasiya prosesi
- sorğu

456 Verbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

- İşarələr sistemi,gözlərin təması
- Dil,nitq

- Dil,jest,mimika
- Jestlər,mimika,nitq
- Pantomima, visual ünsiyyət

457 Danışıqlar prosesinin birinci mərhələsi ola bilər:

- qərarların qəbul edilməsi
- tanışlıq görüşü
- iddiaların müzakirəsi
- ultimatum verilməsi
- kompromiss

458 Danışıqlar zamanı yeni görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır?

- görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələləri razılaşdırmaq
- yeni görüşün dəqiq yerini və vaxtını təklif etmək
- görüşün təşkil ediləcəyi yeri əlverişli seçmək
- görüşə heç kimin mane olmamasını təmin etmək
- görüşdə iştirak edənlərin tərkibini müəyyən etmək

459 İşgüzar ünsiyyətin forması deyil

- Mətbuat konfransı
- Yubileylər
- Xidməti toplantı
- İşgüzar yazışma
- İctimai nitq(çıxış)

460 İşgüzar ünsiyyətin üslubudur

- Проксемика.
- Ekstraversiya-introversiya
- kommunikativ,interaktiv
- Koqnitiv,interaktiv,perseptiv
- Кинесика.

461 İnadkar və narazı müştəri ilə ünsiyyət qurmaq taktikası nəyi nəzərdə tutmur?

- nəzakətli olmağı
- həmin müştəridən daha qətiyyətli olmağı
- müştəriyə nə lazım olduğunu müəyyən etmək üçün onu diqqətlə dinləməyi
- müştərinin inadkarlığına öz şəxsi inadkarlığınızla cavab verməyi
- cavablarınızda xeyirxah olmağı, lakin sözünü dəqiq və açıq deməyi

462 İfadənin qətilyini yumşaldır və bununla rəsmi yazılı ünsiyyətə təbiilik gətirirlər:

- aparıcı konstruksiyalar
- ara konstruksiyalar
- ayırıcı konstruksiyalar
- giriş konstruksiyaları
- dayaq konstruksiyaları

463 Əksər hallarda qərarların qəbulu ilə nəticələnin məlumatların, baxışların uzunmüddətli mübadiləsi adlanır:

- məlumat xarakterli nitq
- danışıqlar
- müsahibə
- məruzə
- təbrik nitqi

464 Əsasən bir mövzuya həsr olunan qısa müddətli şifahi təmas (kontakt) dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- məruzə
- işgüzar danışıq
- təbrik nitqi
- danışıqlar
- mübahisə

465 Ünsiyyətin baş verməsi məqamı deyildir

- Ünsiyyət dinamik prosesdir
- Ünsiyyət əməkdaşların bir araya toplanması prosesidir
- Ünsiyyət iki və daha çox şəxs arasında baş verir;
- Ünsiyyət dərk edilmiş olur
- Ünsiyyət , real gerçəkliyi əks etdirmək vasitəsidir

466 Ünsiyyət vasitələrindən asılı olaraq ünsiyyətin növləri

- Koqnitiv, kondision
- Verbal və qeyri verbal
- bioloji və sosial
- maddi və mənəvi
- vasitəli vasitəsiz

467 Kommersiya danışıqları prosesində oponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyə olunmur:

- oponentin sözünü kəsməmək
- ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- tərəfdaşı mövqeyinin düzgün olmadığına inandıрмаğa cəhd etməmək
- tərəfdaşın güzəştini onun zəifliyinin göstəricisi kimi qəbul etməmək
- oponentə diqqətlə qulaq asmamaq

468 Kommersiya danışıqlarının aparılması üçün effektiv şərt deyildir:

- qərarların qəbul edilməsində səlahiyyətlərin yetərliyi və danışıqlar aparmaq hüququnun olması
- tərəflərin bir-birinə tam inamsızlığı
- danışıqlar mövzusunda marağın olması
- səriştəlilik, tərəflərin danışıqların mövzusu barədə zəruri biliklərə malik olması
- qarşı tərəfin subyektiv və obyektiv maraqlarının maksimal dərəcədə nəzərə alınması

469 İşgüzar telefon danışıqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilərsə, kim zəng etməlidir?

- heç biri zəng etməməlidir
- zəng edən tərəf
- cavab verən tərəf
- zəng edən tərəf gözləməlidir
- cavab verən tərəf gözləməlidir

470 Danışıqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəlcədən razılaşdırılmalıdır?

- 5-10 gün əvvəlcədən
- 1-2 gün əvvəlcədən
- 2-3 gün əvvəlcədən

- 3-4 gün əvvəlcədən
- 4-5 gün əvvəlcədən

471 Rəsmi qəbullar zamanı geyim üslubuna tələblər nədə öz əksini tapmalıdır?

- tapşırıqda
- dəvətnamədə
- məktubda
- sorğuda
- təklifdə

472 İşgüzar danışıqlara neçə dəqiqədən çox gecikmək nəzakət qaydalarını ciddi pozmaq hesab olunur?

- 5 dəqiqədən çox
- 15 dəqiqədən çox
- 20 dəqiqədən çox
- 25 dəqiqədən çox
- 10 dəqiqədən çox

473 Texniki məlumata nə daxil deyil?

- patent ərizəsi
- razılaşma
- elmi-tədqiqat layihəsi
- informasiya prosesi
- sorğu

474 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

- hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
- bilgilik, məntiqilik, savadlı, logik, emosional çalarlar vermək
- dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
- subyektiv, müdaxilə, az danışmaq
- obyektiv düşüncə, dinlənməkdənsə müdaxilə etmək

475 İşgüzar görüşlərdə qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

- stolun servirovkası, qonaqlara xidmət, sağlıq və nitqlərin hazırlanması

- oturacaq yerlərinin sayının az olması
- dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
- qəbul növünün seçilməsinə
- qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı

476 L.A.Karpenkoya görə ünsiyyətin məqsədindən asılı olaraq funksiyaların sayı

- 4.0
- 8.0
- 7.0
- 6.0
- 5.0

477 erbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

- İşarələr sistemi, gözlərin təması
- Dil, nitq
- Dil, jest, mimika
- Jestlər, mimika, nitq
- Pantomima, visual ünsiyyət

478 Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil:

- mövqelərin müxtəlifliyinin qeyd edilməsi
- mövqenin neytrallaşdırılması
- mövqenin açılması
- mövqenin bağlanması
- mövqelərdə ümumiliyinin qeyd edilməsi

479 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının qarşılıqlı güzəştləri nəticəsində qəbul olunan qərar adlanır:

- kompetensiya (səlahiyyət)
- kompromiss
- kontekst
- konsilium
- kontrakt

480 Danışıqlar prosesinin birinci mərhələsi ola bilər:

- qərarların qəbul edilməsi
- tanışlıq görüşü
- iddiaların müzakirəsi
- ultimatum verilməsi
- komromiss

481 İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var?

- 5.0
- 4.0
- 2.0
- 3.0
- 1.0

482 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsaslı arqumentlərə daxildir?

- hadisələrin şahidlərinin ifadəsi
- bütün cavablar doğrudur
- qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- ekspertin rəyləri

483 Kommersiya danışıqları zamanı qarşı tərəfin tətəbiq etdiyi neqativ üsullara aid edilmir?

- qeyri-müəyyən səlahiyyətlər
- peşəkarlıq
- qərəzli yalan
- məramları şübhəliliyi
- danışıqlar üçün qəsdən yararsız yerin seçilməsi

484 Danışıqlar zamanı yeni görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır?

- görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələləri razılaşdırmaq
- yeni görüşün dəqiq yerini və vaxtını təklif etmək
- görüşün təşkil ediləcəyi yeri əlverişli seçmək
- görüşə heç kimin mane olmamasını təmin etmək
- görüşdə iştirak edənlərin tərkibini müəyyən etmək

485 Danışıklar aparmaq nə vaxt asan olur?

- sizin əmtəələrə tələbatın olub-olmadığını bildikdə
- başınızda və kağız üzərində müxtəlif variantlar olduqda
- faktlara istinad etmək
- sövdələşmənin xarakterinə giriş verdikdə
- öz təkliflərinizi və öhdəliklərinizi tam təfəsilatı ilə izah etdikdə

486 Tərəfdaşlıq əlaqələri

- bir sahibkar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir
- bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə müqavilə münasibətləridir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir.
- bir neçə sahibkarlar arasında şifahi formada əldə olunmuş razılıqdır
- Sahibkarlarla istehlakçılar arasında qurulan münasibətlərdir
- bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir

487 İşgüzar ünsiyyətin forması deyil

- Mətbuat konfransı
- Yubileylər
- Xidməti toplantı
- İşgüzar yazışma
- İctimai nitq(çıxış)

488 İşgüzar ünsiyyətin üslubudur

- Проксемика.
- Ekstraversiya-introversiya
- kommunikativ,interaktiv
- Koqnitiv,interaktiv,perseptiv
- Кинесика.

489 İşgüzar ünsiyyətin yaranması şərtləri

- təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir
- İşgüzar etiket prinsiplərinə əsaslanmalıdır
- fikirlər, təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir
- Tərəflər bir birini anlamalıdır

- İnsanların xarakterik cəhətləri nəzərə alınmalıdır

490 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir:

- nəzarət funksiyası
 bütün cavablar doğrudur
 informasiya (məlumat) funksiyası
 kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
 rəqulyativ (tənzimləyici) funksiya

491 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarında qarşılıqlı fəaliyyətin dörd əsas qaydasına aid deyil: (danışıqlarda razılaşmaya nail olmanın 4 pilləli metodu)

- obyektiv meyarların tapılması
 yalnız öz mənafeyinin güdülməsi
 insanın problemdən ayrılması
 diqqətinin mövqelər üzərində deyil, maraqlar üzərində cəmləşdirilməsi
 hər iki tərəfi razı salan variantları öyrənilməsi

492 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir:

- hadisələrin şahidlərinin ifadələri
 təhrif edilmiş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
 qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
 təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
 ekspertlərin rəyləri

493 Kommersiya danışıqları prosesində tərəfdaşın tətbiq etdiyi neqativ üsullara aid edilir:

- qeyri – müəyyən səlahiyyətlər
 bütün cavablar doğrudur
 qərəzli yalan
 məramların şübhəliliyi
 danışıqlar üçün qəsdən yararsız yer seçilməsi

494 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir:

- tələblərin son dəqiqədə irəli sürülməsi üsulu

- bütün cavablar doğrudur
- «mübarizədən çəkilmək və ya kənara çıxmaq» üsulu
- yubatma üsulu
- tələblərin şişirdilməsi üsulu

495 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- variasiya (dəyişən) metodu
- stimullaşdırma metodu
- inteqrasiya metodu
- kompromiss metodu
- tarazlaşdırma metodu

496 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqları işgüzar söhbətdən fərqləndirir?

- danışıqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
- bütün cavablar doğrudur
- danışıqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
- danışıqlar daha konkret xarakter daşıyır
- danışıqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur

497 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir?

- özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar
- münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə gedirlər
- qarşılarına nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- danışıqlarda iştirak edən qarşı tərəfə inamırlar

498 İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrə aid etmək olar?

- fikir ayrılığı yaranarsa, onun həlli yollarının tapılması və danışıqların başa çatması
- hamısı
- salamlamaq, təqdim etmək və sövdələşmənin xarakterinə giriş vermək
- danışıqların gedişatı barədə təkliflər
- öhdəliklərin tam təfsilatı ilə izahı

499 Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- dialoq, söhbətin başa çatması
- danışıqların tez başa çatması məqsədi ilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- təqdimetmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- salamlama
- öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək

500 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi hansı hallarda səmərəli ola bilməz?

- tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq öz mənafeələrini güdürlərsə
- bütün cavablar doğrudur
- tərəflər arasında münasibətlər pisdirsə
- tərəflər arasında gizli münasibətlər mövcuddursa
- tərəflər öz münasibətlərini korreksiya etməyə hazır deyillərsə

501 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına daxil deyil?

- nəzarət funksiyası
- ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- informasiya (məlumat) funksiyası
- kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiyası
- regulativ (tənzimləyici) funksiyası

502 Kommersiya danışıqları zamanı istifadə olunan əsassız arqumentlər hansılardır?

- təhrif olunmuş faktlar
- bütün cavablar doğrudur
- əsassız xəyallar, təxminlər, uydurmalar
- qüvvəsini itirmiş qərarlar
- saxta bəyanatlar və ifadələr

503 İşgüzar danışıqlara olan tələblərə nə daxil deyil?

- sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət vermək
- qarşı tərəfin sözünü kəsmək
- bilgilik
- məntiqilik
- nitqə emosional rəng vermək

504 İşgüzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosferə təsir göstərən amillər hansılardır?

- əlaqə telefonlarının olmaması
- bütün cavablar doğrudur
- görüşün təşkil ediləcəyi yerin əlverişli olması
- görüşün təşkil ediləcəyi yerin rahat olması
- stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması

505 Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər?

- faktlara istinad etmək
- danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
- partnyora qarşı istiqamətlənmə
- “mən” sözündən ehtiyatla istifadə etmək
- boş sözlərdən çəkinmək

506 İşgüzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır?

- boş sözlərdən çəkinmək
- bütün cavablar doğrudur
- fikirləriniz qısaca arqumentləşdirmək
- fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək
- əsassız vədlərdən çəkinmək

507 İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

- qarşı tərəfə hörmət
- bütün cavablar doğrudur
- tam səmimilik
- düzgünlük
- aşkarlıq

508 İşgüzar danışıqlar zamanı hansı prinsiplər qeyri-səmimi prinsiplərə daxildir?

- tam səmimilik
- öz məqsədlərinə əks tərəfin hesabına və ya aldatmaq yolu ilə nail olmaq
- düzgünlük
- aşkarlıq

qarşı tərəfə hörmət

509 Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarına aid deyil

- maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq.
- İnsan resursları sahəsində tərəfdaşlıq
- istehsal sahəsində tərəfdaşlıq;
- əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq;
- ticarətdə tərəfdaşlıq;

510 Təqdimat” işgüzar ünsiyyətin

- Anlamıdır
- Formasıdır
- Növüdür
- Üslubudur
- Şətidir

511 Mətbuat konfransı işgüzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Formasıdır
- Anlamıdır
- Növüdür
- Şətidir

512 Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununun əsas məqsədlərinə aid deyil

- dövlət qulluqçularından gözlənilən davranış barədə vətəndaşların məlumatlandırılması;
- Dövlət orqanlarında dövlət qulluqçuları ilə treyninqlərin keçirilməsi
- dövlət orqanlarının və dövlət qulluğunun nüfuzunun artırılması
- vətəndaşların dövlət orqanlarına və dövlət qulluqçularına etimadının yüksəldilməsi;
- dövlət qulluqçuları tərəfindən etik davranış qaydalarına əməl olunmasının təmin edilməsi

513 Xidməti toplantı işgüzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Formasıdır

- Anlamıdır
- Növüdür
- Şərtidir

514 İşgüzar diskusiya işgüzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Formasıdır
- Anlamıdır
- Növüdür
- Şərtidir

515 “Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununa görə etik davranış qaydalarına aid edilmir

- Mədəni davranış
- Dini mənsubiyyət
- Vicdanlı davranış
- fərdi məsuliyyət
- İctimai etimad

516 Əhali tələbinin öyrənilməsi, malverənlərdən malların alınması, onların qəbulu, saxlanması, ticarət şəbəkəsinin təchiz edilməsi və hesablaşma – maliyyə əməliyyatları ticarət müəssisəsinin hansı funksiyasına daxildir

- biznes-operativ
- ticarət-operativ
- təsərrüfat xidməti
- idarəetmə-planlaşdırma
- texnoloji-planlaşdırma

517 Ə-P düsturu nəyi ifadə edir?

- istehlak, mübadilə bə bölgünü ifadə edir
- malların ticarət müəssisələrindən istehlakçılara keçməsinə
- malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- istehsaldan istehlakçıya keçməsinə
- istehsaldan istehlakçıya keçməsinə

518 Aşağıdakılardan hansı formada bazar iqtisadiyyatı ölkələrində pərakəndə ticarət fəaliyyət göstərir

- birgə müəssisələr
- fərdi mülkiyyətçi
- ticarət birlikləri
- ticarət təşkilatları
- ticarət firmaları

519 Bazara anlayış verin.

- Bazar alqı-satqı prosesində adamlar arasında iqtisadi əlaqələr formasıdır
- Mübadilə dairəsində daim təkrarlanan alqı-satqı aktlarının məcmuudur
- Bazar məhsul istehsalçıları ilə istehlakçılar arasında iqtisadi münasibətləri xarakterizə edir
- Bazar istehsal olunan nemətlərin sərbəst ekvivalent mübadiləsidir
- Bazar mübadilə kateqoriyasıdır

520 Bazarların ərazisi hansı hissələrə bölünür

- istehsal, ticarət və istehlak
- ticarət, xidmət və nəqliyyat
- ticarət və xidmət
- anbar və nəqliyyat
- istehsal və ticarət

521 Xalis milli məhsuldan bütün dolaylı vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz, rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissə necə adlanır?

- mənfəət
- milli gəlir
- ümumdaxili məhsul
- məcmu məhsul
- istehsalın həc

522 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyasına hansı əməliyyatlar daxildir

- tələbin növləri, çeşid quruluşu, qiyməti, alıcıların seçilməsi
- malların yüklənməsi, daşınması, saxlanması, yenidən işlənilməsi, qablaşdırılması
- malların saxlanması, daşınması, satışı
- malların satışı, pullu xidmətlərin göstərilməsi
- tələbin öyrənilməsi, satışı, istehlakçıların seçilməsi

523 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyası necə həyata keçirilir?

- malların satışı hazırlanması, uçotun aparılması
- malın dəyəri ilə birlikdə istehlak dəyəri də realizə edilir, mülkiyyətçilik forması dəyişilir, malların ekvivalent dəyərinə uyğun bölgüsü baş verir
- istehsal vasitələri, istehlak şeylərinin satışı
- istehlakçılara mal satışı və alıcı tələbinin öyrənilməsi
- malların satışı və pullu xidmətlərin göstərilməsi

524 Makro səviyyədə istehsal ilə istehlak arasındakı qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir?

- Açıq
- Cəniş
- Birbaşa
- Dolayı
- Dar

525 Makrosəviyyədə istehsal və ticarət arasındakı qarşılıqlı əlaqələr hansı məsələlərin həllini nəzərdə tutur?

- Mal resursları, mal fondları, mal ehtiyatları
- İstehsal proqramının razılaşdırılması, malların qrup çeşidlərinin razılaşdırılması, xidmət qaydalarının razılaşdırılması
- Mal dövriyyəsi, mənfəət, alıcılıq qabiliyyətinin artırılması
- Tədavül xərclərinə qənaət, əmək məhsuldarlığının artırılması
- Mənfəət, rentabellik, əsas fondlar, dövriyyə fondları

526 Mikrosəviyyədə ticarət ilə istehsal arasında qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir

- Alıcı axınını nəzərə almaqla
- İstehlakçı davranışını nəzərə almaqla
- Birbaşa qarşılıqlı münasibətlər nəzərə alınmaqla
- Mövcud qaydalar çərçivəsindən çıxmaq şərti ilə
- Mənfəti nəzərə almaqla

527 Milli gəlir nədir?

- Məcmu milli məhsuldan sonra qalan hissə
- Xalis milli məhsuldan bütün dolayı vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz , rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- Milli məhsuldan xalis gəlir çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- Milli məhsuldan xalis milli məhsulu çıxıldıqdan sonra qalan hissə

- Məcmu daxili məhsuldan məcmu milli məhsulu çıxdıqdan sonra qalan hissə

528 P-Ə düstyry nəyi ifadə edir?

- istehlak, mübadilə və bölgünü ifadə edir
 malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
 malların ticarət müəssisələrindən istehlakçıya çatdırılmasını ifadə edir
 istehsaldan istehlakçıya keçməsinə
 istehlak və mübadiləni bölüşdürür

529 Pul tədavülünün formaları hansılardır?

- akkreditivlər, veksellər, çeklər
 nağd və nağdsız
 veksellər və çeklər
 nağd hesablaşmalar və kağız pullar
 kredit pullar və akkreditivlər

530 Ticarətin funksiyaları hansılardır

- alıcıların tələbini öyrənmək və ödəmək
 dəyərlərin formasının dəyişilməsi, malların son istehlakçılara çatdırılması
 malların satılması və satın alınması
 mal satmaq və pullu xidmətlər göstərmək
 daxili və xarici mal göndərənlər arasında əlaqə saxlamaq

531 Ticarət vasitəsilə nə reallaşır

- dəyərlərin reallaşması
 bütün iqtisadi kateqoriyalar, iqtisadi əlaqələr
 iqtisadi münasibətlər
 iqtisadi əlaqələr
 alqı-satqı münasibətləri

532 Ticarət vasitəsilə dəyərlərin forması necə dəyişir

- əhalinin alıcılıq qabiliyyəti artır
 malın istehsalına sərf olunan ictimai zəruri məsrəflər ödənilir, izafi dəyər əmələ gəlir

- məhsulun təkrar istehsal prosesi sürətlənir
- istehlakçıların axını artır
- pulun hərəkəti sürətlənir

533 Ticarət hansı iqtisadi vasitələri əks etdirir?

- iqtisadi kateqoriyalar, metodlar və üsullar həyata keçirən vasitədir
- öz ölkəsi daxilində dünya ölkələri arasında iqtisadi əlaqələri inkişaf etdirmək üçün iqtisadi vasitədir
- alqı-satqı prosesinin həyata keçirilməsi vasitəsidir
- iqtisadi münasibətlərin məcmuudur
- malların seçilməsi, daşınması, çeşidlərə ayrılması üsulu–dur

534 Zəmanət məktubunun 4 bölməsindən hansında məktubu göndərən şəxs ünvan sahibinə (adresata) özünü təqdim edir və tövsiyyə olunan şəxslə tanış olduğu şəraiti yığcam formada təsvir edir?

- bu bölmələrin heç birində
- giriş bölməsində
- xahiş bölməsində
- xarakteristika (təsvir) bölməsində
- son bölməsində

535 Funksional təyinatına görə kommersiya yazışmaları neçə növə ayrılır?

- 6.0
- 3.0
- 2.0
- 4.0
- 5.0

536 İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

- sorğu sənədinin tarixi
- hamısı
- tarix
- indeks
- sorğu sənədinin nömrəsi

537 Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər?

- həcmi 7-8 sətərdən çox olmadığıda
- həcmi 4-6 sətərdən çox olmadığıda
- həcmi 5-6 sətərdən çox olmadığıda
- həcmi 8-10 sətərdən çox olmadığıda
- həcmi 2-3 sətərdən çox olmadığıda

538 Məktub neçə hissədən ibarət olur?

- iki hissə - giriş və son
- iki hissə - giriş və əsas hissə
- bir hissə - giriş
- üç hissə - giriş, əsas hissə, son
- dörd hissə - giriş, təkliflər, əsas hissə, son

539 Məktubun giriş hissəsində nələr əks olunur? Dolğun cavabı seçin

- tarixlər və sənədin nömrəsi
- faktlar, tarixlər, tərtib olunma səbəbləri
- faktlar, tarixlər
- onun tərtib olunma səbəbləri
- tarixlər

540 Məktubun əsas məntiqi elementlərinə aid olanı seçin.

- xülasə, rəy, nəticə, müqəddimə
- giriş (müqəddimə), şərh, sübut, nəticə, rəy
- xülasə, ümumiləşdirmə, şərh, sübut
- giriş, fakt, təklif, mülahizə
- rəy, fakt, mülahizə, ümumiləşdirmə

541 Etika- nın mahiyyət

- etik normalardan ibarətdir
- Bütün cavablar doğrudur
- əxlaq, ənənə mənalarını verir
- insan davranışı ilə bağlıdır
- insan mənəviyyatını əhatə edir

542 Kommersiya etikasının əsasları hesab edilmir

- Qanuna uyğun hərəkət
- professionallıq
- Düzgünlük
- Sadıqlıq
- Açıqlıq

543 İşgüzar məktubun ümumiliklə qəbul edilmiş tərtib olunma «standart»ında nəzərdə tutulmur:

- məktubda bütün vəsait qoyuluşlarının göstərilməsi
- məktubda eyni vaxtda bir neçə mövzunun təqdim olunması
- məktubda yalnız bir mövzunun təqdim olunması
- hər bir yeni fikrin yeni abzasdan başlaması
- abzaslar arasında boşluq qoyulmasının zəruriliyi

544 İşgüzar məktuba aşağıda göstərilən element daxildir:

- məktubun mətni
- bütün cavablar doğrudur
- məktubu göndərən şirkətin adı və ünvanı
- məktubun tarixi və nömrəsi
- salamlama

545 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommunikasiya sistemini xarakterizə etmir?

- bilavasitə bazar subyektləri arasında şəxsiyyətlərərsə təmasların yaradılması
- bazar subyektlərinin ayrılıqda fəaliyyət göstərməsi
- bazar dövryyəsi iştirakçılarının kompleks şəkildə fəaliyyət göstərməsi
- məlumatın toplanması ilə bağlı birgə əməliyyatların həyata keçirilməsi
- məlumatların bölünməsi ilə bağlı kompleks fəaliyyətin həyata keçirilməsi

546 İşgüzar protokola əsasən şirkətin loqotipi yerləşdirilir:

- vizit kartının mərkəzində
- vizit kartının yuxarı sol küncündə
- vizit kartının aşağı sol küncündə
- vizit kartının yuxarı sağ küncündə

vizit kartının aşağı sağ küncündə

547 İşgüzar məktublara cavabı neçə gündən gec olmayaraq göndərmək tələb olunur?

- bir aydan gec olmayaraq
- beş gündən gec olmayaraq
- bir gündən gec olmayaraq
- iki gündən gec olmayaraq
- on gündən gec olmayaraq

548 Reklamasiya – kommersiya sənədi olub, müqavilənin hansı şərtləri pozulduqda təqdim olunur?

- əmtəələrin sayına görə
- hamısı
- əmtəələrin keyfiyyətinə görə
- göndərilmə müddətinə görə
- qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə

549 Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərq var?

- alıcı tərəfindən satıcıya göndərilir
- sərbəst ofertlər qeyr-məhdud sayda potensial alıcılara göndərilir və özündə digər göstəricilərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
- sərbəst ofertlər bütün alıcılara göndərilir
- sərbəst ofertlər məhdud sayda alıcılara göndərilir
- sərbəst ofertlər bir alıcıya göndərilir

550 Reklamasiya (iddiada) nə tələb olunur?

- müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
- müqavilə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur
- müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur

551 İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur?

- işgüzar məktubun mətni dörd hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni iki hissədən ibarət tərtib olunur

- işgüzar məktubun mətni bir hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni üç hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni bir neçə hissədən ibarət tərtib olunur

552 İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır?

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

553 Kommersiya sövdələşmələrinə nələr daxildir?

- kommersiya fəaliyyəti üzrə maliyyə-bank sənədləri
- bütün cavablar doğrudur
- müqavilələr (kontraktlar)
- anbarlara əmtəənin daxil olması ilə əlaqədar sənədlər
- yükdaşıma sənədləri; kommersiya aktları

554 Kommersiya işində təklif (oferta) alıcıya nə vaxt göndərilə bilər?

- ixracatçının təşəbbüsü ilə
- alıcının və satıcının təşəbbüsü ilə
- alıcının təşəbbüsü ilə
- satıcının təşəbbüsü ilə
- idxalçının təşəbbüsü ilə

555 Xidməti məktubların hansı növləri var?

- bütün cavablar doğrudur
- tələb məktubları, cavab məktubları, qoşma məktubları, məlumat məktubları, xülasə, bildiriş vərəqləri
- akt, protokol, bildiriş, xülasə, rəy, məlumat vərəqləri, sirkulyar
- müqavilə, tələb məktubları, izahat vərəqləri, məruzə, sirkulyar, stenoqram
- cavab məktubları, iclas, xülasə, təlimat, sərəncam, akt

556 “Protokol – kollegiyal orqanlar tərəfindən.....” tərifini tamamlayın.

- müşavirə, konfrans və s. barədə gözlənilən tədbir və onda iştirak etməyi təklif edən sənəd formasıdır
- müzakirə olunan məsələlərin gedişinin ardıcıl qeyd edildiyi sənəddir
- müxtəlif fəaliyyət növü üzrə tərtib edilən sənədlərin ümumiləşdirilmiş adıdır
- müəyyən fakt və hadisələri təsdiq edən sənəddir
- bu və ya digər hadisə, sənəd barədə təşkilatın, komissiyanın və ya mütəxəssisin mülahizəsi barədə sənəddir

557 Kommersiya sövdələşmələrinə nə daxil deyil?

- kommersiya fəaliyyəti üzrə maliyyə -bank sənədləri
- reklamasiya
- müqavilələr(kontraktlar)
- anbarlara əmtəənin daxil olması ilə əlaqədar sənədlər
- yükdaşıma sənədləri; kommersiya aktları

558 Sahibkara məxsus vacib xüsusiyyətlərə aid deyil

- Məqsədyönlü olmaq
- Təbbirlərdə iştirak etmək
- İnsana və hakimiyyətə hörmət
- Vəcdanlı və ədalətli olmaq
- Xüsusi mülkiyyət hüququna hörmət etmək

559 Kommersiya yazışması səbəb olur:

- istehlakçılarla möhkəm əlaqələrin yaranmasına
- bütün cavablar doğrudur
- şirkətin dövriyyəsinin artmasına
- müxtəlif xidmətlər arasında qarşılıqlı əlaqələrin yaxşılaşmasına
- kvalifikasiyanın yüksəlməsinə

560 Aşağıda sadalananlardan nə işgüzar məktubu xarakterizə edir?

- işgüzar məktublar maddi dəyərləri müşayiət edirlər
- bütün cavablar doğrudur
- məktub müəssisənin xarici aləmlə mühüm əlaqə kanallarından biridir
- işgüzar məktublar vasitəsi ilə müqavilə öncəsi danışıqlar aparılır
- işgüzar məktublar vasitəsi ilə müəssisələr arasındakı münasibətlər müəyyən olunur

561 Müəyyən vədlərin və ya şərtlərin təsdiq edilməsi məqsədi ilə tərtib olunurlar, təşkilatlara, yaxud ayrıca şəxsə ünvanlanırlar:

- müşayət məktubları
- zəmanət məktubları
- məlumat məktubları
- cavab məktubları
- sorğu məktubları

562 İşgüzar dəvətə cavab vermək xahişi dəvətnamənin özündə qısa şəkildə qeyd edilə bilər:

- V. H. U. D.
- R. S. V. P.
- S. S. R. V.
- S. S. S. R.
- R. S. S. S.

563 İşgüzar məktubların təyinatına və məzmununa görə hansı növləri var?

- informasiya və reklam xarakterli
- informasiya, zəmanət, reklam, kommersiya, sorğu xarakterli
- informasiya və sorğu xarakterli
- reklam və zəmanət xarakterli
- kommersiya və informasiya xarakterli

564 İşgüzar məktublar hansı blanklarda yazılır?

- faksla
- müəssisənin poçt və bank rekvizitləri əks olunmuş məktub blanklarında
- ümumi blanklarda
- təmiz, standart kağızda
- elektron poçtla

565 Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərərkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı necə göstərilməlidir?

- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda

- müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda

566 Məktubun mətn başlığı necə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin

- yaranma haqqında...; tətbiqetmə haqqında..
- dəyişiklik haqqında...; yaranma haqqında...; tətbiqetmə haqqında
- dəyişiklik haqqında...
- dəyişiklik haqqında...; yaranma haqqında...
- dəyişiklik haqqında...; tətbiqetmə haqqında...

567 Aşağıdakı təriflərin nəyə aid olduğunu göstərin. Ardıcılığa diqqət edin. 1. Müşavirə, konfrans və s. barədə gözlənilən tədbir və onda iştirak etməyi təklif edən sənəd formasıdır 2. Lazımı işlərin yerinə yetirilməsi və ya icrasının müəyyən istehsal vəziyyətində özünü aparmasına dair rəhbər göstərişləridir 3. Bu və ya digər fakt üzrə müəyyən edilmiş proqram və ya qaydadan kənarlaşmaya səbəb olan fakt fəaliyyət üzrə aydınlaşdırma şərh edilən sənəd formasıdır

- 1 – xülasə; 1 – məruzə; 2 – stenoqram; 3 – teleqramlar
- bildiriş, yığıncaq; 2 – təlimat; 3 – izahat vərəqləri
- təlimat; 2 – akt; 3 – rəy
- 1 – sirkulyar; 2 – xidməti məktublar; 3- izahat vərəqləri
- 1 – xülasə; 2 – protokol; 3 – müqavilə

568 Protokolun əsas hissəsinin sxemini göstərin:

- qərara alındı – müzakirə olundu – eşidildi
- eşidildi – çıxış edildi – qərara alındı
- eşidildi – çıxış edildi – xitam verildi
- çıxış edildi – müzakirə edildi – qərara alındı
- eşidildi – müzakirə olundu – qərara alındı

569 Protokol rekvizitlərinə aid deyil. 1. sənəd növünün adı və sıra nömrəsi 3. iclas materialı 2. tarix 4. mətn

- 1,2,3
- 3,0
- 2,0
- 3,4
- 4,0

570 Protokolun mətn başlığında nə əks olunur?

- sənədin sıra nömrəsi
- yığıncağın adı
- onun tərtib olunma yeri
- sədr və katibin imzası
- tarix

571 Vəzifəli şəxslərin aldıkları müxtəlif təbriklərə cavab olaraq göndərilən işgüzar kağız növü adlanır:

- reklamasiya (tələb məktubu)
- təşəkkür açıqcası
- blank
- vizit kartı
- təminat məktubu

572 Almaniyaya göndərilən işgüzar məktubda aşağıda göstərilən ənənəvi müraciət formasından istifadə edilməlidir:

- Doktor (soyadı)
- «Əziz cənab doktor (soyadı)»
- «əziz cənab doktor»
- Cənab (soyadı)
- Əziz cənab (soyadı)

573 Avstriyaya və ya İsveçrəyə göndərilən işgüzar məktubda aşağıda göstərilən ənənəvi müraciət formasından istifadə edilməlidir:

- doktor (soyadı)
- «Əziz cənab doktor»
- cənab (soyadı)
- əziz cənab (soyadı)
- «Əziz cənab doktor (soyadı)»

574 İşgüzar məktubun yazılması qaydasına aid deyil:

- işgüzar məktub savadlı tərtib olunmalıdır
- işgüzar məktubun uzun cümlələrlə yazılmalıdır
- işgüzar məktub dəqiq və aydın formada yazılmalıdır
- işgüzar məktubda mürəkkəb, anlaşılmaz (əcnəbi dildə odan, son dərəcə xüsusiləşmiş) söz və ifadələrdən uzaq olmaq lazımdır
- işgüzar məktub uzun olmamalıdır

575 Sənədləşdirilməyən informasiya mübadiləsinə aid deyil:

- təlimatlandırma
- məktublar
- şifahi izahlar
- şəxsi göstərişlər
- telefonla verilən göstərişlər

576 Seminarlarda, müşavirələrdə iştirak etməyi təklifi edən məktublar adlanır:

- zəmanət məktubları
- dəvət məktubları
- xahiş məktubları
- müşayət məktubları
- sorğu məktubları

577 Ünvan sahibinə müxtəlif sənədlərin, maddi dəyərlərin istiqamətləri haqqında məlumat vermək üçün tərtib edirlər:

- zəmanət məktubları
- müşayət məktubları
- dəvət məktubları
- xahiş məktubları
- sorğu məktubları

578 Digər müəssisəni və ya maraqlanan şəxsi baş vermiş fakt barəsində vaxtında xəbərdar etmək hansı işgüzar məktubun əsas məqsədidir?

- zəmanət məktubları
- məlumat xarakterli məktublar
- təşəkkür məktubları
- imtina məktubu
- cavab məktubları

579 İşgüzar məktublar neçə məsələ üzrə tərtib olunur?

- beş məsələ üzrə
- bir məsələ üzrə
- iki məsələ üzrə
- üç məsələ üzrə

dörd məsələ üzrə

580 İmza rekvizitində nələr əks olunur?

- yalnız vəzifəli şəxsin imzası
- vəzifəli şəxsin adı, şəxsin imzası
- faktlar, tarixlər
- məktubun yazılma səbəbləri
- yalnız vəzifəli şəxsin adı

581 Protokol hansı növ kağızlarda yazılmalıdır?

- yalnız təmiz standart A5 kağızda
- həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A4 kağızda
- yalnız təmiz standart A4 kağızda
- yalnız ümumi blanklarda
- həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A5 kağızda

582 Aşağıda sadalananlardan hansılar dərkənarın hazırlanması qaydalarına aid deyil?

- dərkənarda müvafiq rekvizitlər (şərtlər) olmalıdır
- icraçıya münasibət forması xidməti etiket qaydalarına uyğun olmamalıdır
- dərkənarda məktubun icra edilmək üçün kimə göndərildiyi qeyd olunmalıdır
- sənəd yalnız bir icraçıya göndərilməlidir
- dərkənar sənədin müxtəlif formada oxunmasını istisna etməlidir

583 Aşağıda göstərilənlərdən hansılar açıq təklifi (oferta) xarakterizə etmir?

- açıq təklif (oferta) onu istiqamətləndirən şəxsin iradəsini ifadə edir və təklifə cavab verən istənilən şəxslə müqavilə bağlandığını hesab etməyə imkan verir
- açıq təklif konkret şəxsə ünvanlanmalıdır
- açıq təklif ona cavab verən hər kəsə ünvanlanmalıdır
- malların satış yerlərinə çıxarılması, onların nümunələrinin nümayiş etdirilməsi və ya satılan mallar haqqında məlumatların verilməsi malın qiymətinin göstərilməsindən, yaxud pərakəndə satış müqaviləsinin şərtlərinə əməl edilməsindən asılı olmayaraq, açıq təklif (oferta) kimi qəbul olunur.
- açıq təklifdə (oferta) müqavilənin bağlanması üçün təklif edilən bütün vacib şərtlər mövcud olur

584 İşgüzar yazışmanın müasir formaları 150 il əvvəl formalaşmışdır:

- Rusiyada

- İngiltərədə
- Almaniyada
- Azərbaycanada
- Hindistanda

585 Sorğu nədir?

- istehsalçının alıcıya göndərdiyi tələbnamədir
- kommersiya sənədi olub, əmtəələr haqqında məlumatın və göndəriş barədə alıcının satıcıya, idxalcının ixracatçıya müraciətidir
- özündə satıcının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir
- özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
- özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir

586 Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

- fiziki şəxs tərəfindən hüquqi şəxsə
- satıcı tərəfindən alıcıya
- alıcı tərəfindən satıcıya
- istehlakçı tərəfindən istehsalçıya
- hüquqi şəxs tərəfindən fiziki şəxsə

587 Kommersiya yazışmalarının tərtib olunması prinsipi hansıdır?

- məxfilik
- bütün cavablar doğrudur
- dəqiqlik
- nəzakətlilik
- müxtəsərlik

588 İşgüzar yazışma növlərinə aid deyil:

- təsdiq xarakterli məktublar
- təhdid xarakterli məktublar
- bildiriş xarakterli məktublar
- sərəncam xarakterli məktublar
- müşayət xarakterli məktublar

589 Hər hansı vədlərin və ya şərtlərin təsdiq edilməsi üçün göndərilən işgüzar məktub adlanır:

- dəvət məktubu
- zəmanət məktubu
- bildiriş məktubu
- xahiş məktubu
- müşayət məktubu

590 Şirkətin blankı üzərində göstərilməsi tövsiyyə olunmur:

- telefon nömrəsi və faks
- bank rekvizitləri
- şirkətin adı
- qeydiyyat nömrəsi
- qeydiyyat tarixi

591 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- faks və internetlə
- yazılı
- şifahi
- şifahi və qismən yazılı
- telefonla

592 Oferta – kommersiya sazişi bağlamaq haqqında təklif olub özündə nəyi əks etdirir?

- tərəflərin məsuliyyəti
- çeşid, kəmiyyət, qiymət, göndərmə müddətləri və tərəflərin məsuliyyəti, təhvil və təslim qaydaları
- malların göndərmə formaları, ödəniş qaydaları
- çeşidi və qiyməti
- malların qablaşdırılması və ödəniş formaları

593 Ciddi ofertlər nədir?

- bütün alıcılara göndərilir
- fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alıcıya göndərilir
- fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alıcıya göndərilir
- fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir
- fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alıcılara göndərilir

594 Ciddi ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

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

595 Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər?

- bir alıcıya göndərilir
- ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlara göndərilir
- bütün alıcılara göndərilir
- məhdud sayda alıcılara göndərilir
- qeyri-məhdud sayda alıcılara göndərilir

596 Kargüzarlığa aid deyil?

- sənədlərin qeyd olunması
- sənədlərin ləğv olunması
- sənədlərin qəbulu
- sənədlərin icraçılara çatdırılması
- sənədlərin arxivləşdirilməsi

597 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsinin təşkili hansı keyfiyyət parametrləri ilə xarakterizə olunur?

- icrasının yekunlaşdırılması və cavabın göndərilməsi
- bütün cavablar doğrudur
- sənədlərin tərkibi
- müxtəlif sənəd növlərinin nisbəti
- sənədlərin daxil olma tezliyi

598 Dövlət hakimiyyəti orqanlarında idarə, təşkilat və müəssisələrində kargüzarlığın aparılmasına dair “Təlimat” neçənci ildə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir?

- 2004.0
- 2000.0
- 2001.0

2002.0

2003.0

599 Kargüzarlığın növləri hansılardır?

xüsusi, siyasi

inzibati, xüsusi

ümumi, xüsusi

siyasi, iqtisadi

elmi, fəlsəfi

600 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi dedikdə nə nəzərdə tutulur?

sənədlərin göndərildiyi andan

sənədlərin daxil olduğu və ya tərtib edildiyi vaxtdan onun icrasının yekunlaşdırılması və göndərilməsi dövründə hərəkəti

sənədlərin daxil olduğu andan

sənədlərin tərtib olunduğu andan

icrasının yekunlaşdığı andan

601 Struktur bölmələrinin sayı az, sənəd dövriyyəsi isə ildə 25000 sənədə qədər olan təşkilatlarda kargüzarlıq hansı qaydada aparılır?

mərkəzləşdirilməmiş və qarışıq

mərkəzləşdirilmiş

qeyri-mərkəzləşdirilmiş

qarışıq

mərkəzləşdirilmiş və qarışıq

602 İnzibati kargüzarlığa aid deyil?

sənədlərin saxlanması

sənədləşdirmənin aparılma qaydası

sənəd layihələrinin tərtibi

sənədlərin çap edilməsi

sənədlərin çoxaldılması

603 Xüsusi kargüzarlığa aiddir?

sənəd layihələrinin tərtibi

- sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- sənədlərin çap edilməsi
- sənədlərin saxlanması
- sənədlərin göndərilməsi

604 Kargüzarlıq dedikdə nə başa düşülür?

- sistemlərin uzlaşmasından ibarət əməliyyat sistemi başa düşülür
- rəhbər işçi və mütəxəssislər öz fəaliyyətlərini həyata keçirilməsi gedişində müəssisə və təşkilatlarda sənədlərlə aparılan üsulların məcmusu başa düşülür
- xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya
- əməliyyatların ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülməsi başa düşülür
- sənədlərlə işin vəzifəli şəxsə həvalə olunması başa düşülür

605 Müəssisə və təşkilatlarda kargüzarlıq işinin aparılması təşkili üzrə məsuliyyət kimə həvalə olunur?

- hamısı
- rəhbərə
- katibə-makinaçıya
- dəftərxana işçilərinə
- mühasibə

606 Müəssisə və təşkilatlarda işin xarakterindən, həcmindən, idarəetmə quruluşundan asılı olaraq kargüzarlıq hansı növlərə bölünür? Dolğun cavabı seçin

- qarışıq
- qarışıq, mərkəzləşdirilmiş, qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- mərkəzləşdirilmiş
- qeyri-mərkəzləşdirilmiş, qarışıq
- qarışıq, mərkəzləşdirilmiş

607 Aşağıdakı tərif kargüzarlığın hansı növünə aiddir? “.....dedikdə, xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya mühasibatın işçilərində ya da katibə-makinaçıda cəmləşməsi başa düşülür”

- xüsusi kargüzarlıq sistemi
- mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sistemi
- qarışıq kargüzarlıq sistemi
- qeyri-mərkəzləşmiş kargüzarlıq sistemi
- ümumi kargüzarlıq sistemi

608 “..... təşkili hər iki sistemin uzlaşmasından ibarət olmaqla əməliyyatların bir hissəsi mərkəzləşdirilmiş qaydada bir hissəsi ilə qeyri-mərkəzləşdirilmiş qaydada yerinə yetirilir.” Nöqtələrin yerində hansı söz işlənmişdir?

- xüsusi kargüzarlıq sisteminin
- qarışıq kargüzarlıq sisteminin
- mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sisteminin
- ümumi kargüzarlıq sisteminin
- inzibati kargüzarlıq sisteminin

609 Hansı kargüzarlıq sistemində əməliyyatlar ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülərək həmin bölmənin fəaliyyətinə aid sənədlərlə işin yerinə yetirilməsi vəzifəli şəxslərdən birinə həvalə olunur?

- mərkəzləşdirilmiş
- qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- qarışıq
- xüsusi
- inzibati

610 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi hansı kateqoriyalara bölünür? Dolğun cavabı seçin.

- 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 4-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr

611 Danışıqlar aparılarkən nəyi etmək səhv sayılır?

- başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması
- xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
- danışıqların pis hazırlanması
- danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi
- nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövcudluğu

612 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara təsir göstərmək üsulu və onun hər bir mərhələdə tətbiqi spesifikasiyası:

- salyami
- paketləşdirmə
- çıxıb getmə
- uzatma
- gözləmə

613 Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil:

- blef
- çıxıb getmə
- tələblərin şişirdilməsi
- şəxsi mövqeyində yanlış aksentlərin qoyulması
- susmaq

614 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzdə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aiddir:

- analogiyalar və qeyri-səciyyəvi nümunələr
- təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- şəxsi xarakterli dəlillər
- təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi

615 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının danışıqların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir:

- korporativlik hissi
- qətiyyətsizlik
- yüksək mənəvi keyfiyyətlər
- əsəbi-psixi sabitlik
- peşəkarlıq

616 Şəxsiyyətin kommunikativ keyfiyyətlərinə aid deyil:

- bu variantlardan heç biri
- peşəkarlıq
- özünü qiymətləndirmə

- dindarlıq
- sürətlə hərəkət etmək qabiliyyəti

617 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil?

- tərəfdaşlara inanmaq
- tərəfdaşları təhdid etmək
- münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə getmək
- razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək
- mehribanlıq

618 Danışıqlar aparılmasının «pozitiv ticarət» adlanan metodunu nə xarakterizə edir?

- tərəfdaşlarla münasibətlərin korlanması imkanı
- cüzi vaxt itkisi
- tərəflər sonradan müəyyən ardıcılıqla güzəştə getdikləri mövqeləri tuturlar
- nəticələrin əvvəlcədən müəyyən edilməsinin qeyri – mümkünlüyü
- çoxlu vaxt itkisi

619 Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

- çərşənbə, cümə axşamı, cümə
- çərşənbə axşamı, çərşənbə, cümə axşamı
- bazar ertəsi, çərşənbə, cümə
- çərşənbə axşamı, cümə axşamı, cümə
- bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə

620 Kommersiya danışıqlarının iştirakçısı tərcüməçinin onun sözlərini dəqiq tərcümə etmədiyi, diqqəti lazımi müddəalar üzərində cəmləşdirə bilmədiyi qənaətinə gəliрсə, aşağıda göstərilənlərdən birini etməlidir:

- başqa bir tərcüməçi tələb etmək
- tərcümənin keyfiyyəti barədə iradlarını görüş başa çatdıqdan sonra bildirmək
- tərcümə prosesinə müdaxilə etmək
- tərcüməçinin sözünü kəsmək
- tərcüməçinin sözlərinə düzəliş etmək

621 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanamağa mane olan qaydanı tapın:

- doğruluq, ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək
- tamahkarlıq, yalan danışma, ədavət
- ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək
- opponentin baxışlarını qəbul etmək
- səmərəlilik, anlaşma, ünsiyyət

622 Mövqeləri güclü olan opponenttə kommersiya danışıqları aparan zaman nəyi etmək olmaz?

- opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- yalan məlumatları təqdim etmək
- müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir "paketdə" əlaqələndirmək
- ictimai rəyə müraciət etmək
- vasitəçiyə müraciət etmək

623 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın:

- irrasionallıq, doğruluq, ünsiyyət, anlaşılma, yalançılıq, ədavət
- səmərəlilik, anlaşılma, ünsiyyət, ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək, opponentin baxışlarını qəbul etmək, doğruluq
- tamahkarlıq, səmərəlilik, yalançılıq, anlaşılma, ünsiyyət, doğruluq
- yalan məlumatların təqdim edilməsi, səmərəlilik, tamahkarlıq, ünsiyyət, anlaşılma, doğruluq
- ədavət, səmərəlilik, yalançılıq, doğruluq, opponentin baxışlarını qəbul etmək, ünsiyyət

624 Mövqeyi daha güclü olan opponentlə kommersiya danışıqları aparmaq çətindir. Bu zaman aşağıda göstərilən tövsiyələrdən daha faydalısı hansıdır?

- opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- bütün cavablar doğrudur
- müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir «paketdə» əlaqələndirmək
- ictimai rəyə müraciət etmək
- vasitəçiyə müraciət etmək

625 Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün ona edilən təhdidlər və təzyiqlər aşağıdakı formalarda reallaşdırıla bilər:

- ultimatum vermək
- bütün cavablar doğrudur
- opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- güc nümayiş etdirmək

626 Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məcmusu adlanır:

- danışıqların aparılması üsulu
- danışıqların texnologiyası
- danışıqların taktikası
- danışıqlar prosesi
- danışıqların mərhələsi

627 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil:

- saxta bəyatanlar və ifadələr
- dəqiq müəyyən edilmiş və qarşılıqlı əlaqələndirilən faktlar və mülahizələr
- əsassız xəyallar, təxminlər, fərziyyələr, uydurmalar
- təhrif olunmuş faktlar əsasında mühakimə yürütmək
- qüvvəsini itirmiş qərarlar

628 Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır:

- kompensasiya
- sublimasiya
- proyeksiya
- komplektasiya
- assimilyasiya

629 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil:

- fransız dilindən danışıqların rəsmi dili kimi istifadə edilməsi
- məsələlərin müzakirəsində rəsmilik
- müstəqillik
- qərarların qəbul olunmasında məhdud sərbəstlik
- məntiqi sübutlara yönəlmə

630 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının Çin üslubu üçün xarakterik deyil:

- mərkəz tərəfindən razılaşmaların bəyənilməsi
- nümayəndə heyətinin azsaylı olması
- danışıqların dəqiqliklə ayrı-ayrı mərhələlərə bölünməsi
- danışıqlarda «dostluq ruhunun» yaradılması

- daha yüksək statuslu insanlara istinad etmək

631 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil:

- mürəkkəb və mübahisəli məsələlərin həllində vasitəçilərdən istifadə edilməsi
 təhdidlərdən istifadə olunması
 yüksək mütəşəkkillik
 bu və ya digər müddəaların əlaqələndirilməsinin və təsdiqinin mürəkkəb proses olması
 ictimai rəyə qarşı həssas münasibət

632 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil:

- eqosentrizm (ifrat xudbinlik)
 səriştəliliyin aşağı səviyyədə olması
 çalışqanlıq
 üzdə səmimiliyin nümayiş etdirilməsi
 peşəkalıq

633 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- danışıqların başa çatması
 danışıqların təxirə salınması
 danışıqların hazırlanması
 danışıqların aparılması
 danışıqların analizi

634 Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin:

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

635 İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xaraterik deyil:

- gərginliyə səbəb olur
 tərəflər mübahisə və münaqişələrdən uzaq olmağa çalışırlar

- tərəflər əvvəldən həddən artıq sərt mövqe tuturlar
- sərt yanaşma metodu nadir hallarda səmərəli olur
- bu metod müxtəlif hiylələr üçün əlverişli zəmin yaradır

636 İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

- bunlardan heç biri
- prinsipial metod
- sərt metod
- mövqe metodu
- yumşaq metod

637 Danışıqlarda istifadə olunan üsullar:

- danışıqların aparılması üçün qəsdən əlverişsiz yerin seçilməsi
- bütün cavablar
- qəsdən adatma
- məqsədlərin şübhəliliyi
- səlahiyyətlərin qeyri-müəyyənliyi

638 Danışıqlarda uğur qazanmağın yolları hansılardır?

- düzgünlük, doğruluq
- bütün cavablar doğrudur
- səmərəlilik
- anlaşma
- ünsiyyət

639 İşgüzar danışıqların aparılmasına ehtiyatla yanaşmaq üçün nə etməli?

- qarşılıqlı nəzarəti təmin etmək
- bütün cavablar doğrudur
- məqsəd və maraqları əlaqələndirməli
- tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaz
- hakimiyyət balansını təmin etmək

640 Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün nəyi etmək olmaz?

- ultimatum vermək
- susmaq
- oponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- güc nümayiş etdirmək

641 Kommersiya danışıqlarına uğur qazanmağa mane olan əsas qaydanı tapın:

- ünsiyyət
- yalan məlumatlarının təqdim edilməsi, təmähkarlıq
- səmimilik, anlaşma
- oponentin baxışlarını qəbul etmək
- ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək

642 Miqdar barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir. Alıcının miqdar barədə iradı hansı qaydada ödənilir?

- çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi, yaxud ödənilmiş pulun geri qaytarılması vasitəsi ilə
- çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- çatışmayan əmtə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- əmtənin qiymətinin artırılması ilə
- qüsurların aradan qaldırılması ilə

643 Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir?

- transfer qiymətlər əsasında
- dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- çevik qiymətlər əsasında
- tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında

644 Kommersiya müəssisələrinin maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- Ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara.
- Mühasibat və maliyyə hesabatlarına.
- Pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına.
- Əhalinin pul gəliri və xərcləri balansına
- Operativ uçot materiallarına

645 Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasının əsas prinsipləri hansılardır?

- Əməyin normalaşdırılmasının xidmət şəraitində tətbiqi.
- Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasında sərf olunan ictimai-zəruri iş vaxtı.
- Təşkilati-texniki şəraitdə işlərin yerinə yetirilməsi.
- Əmək məhsuldarlığının artırılması üçün yeni normativ ehtiyatların hazırlanması.
- Əməyin ödənilməsində texniki şəraitin nəzərə alınması.

646 Satışdan mənfəət və satılan məhsulun tam maya dəyəri göstəriciləri əsasında rentabelliyn hansı növü hesablanılır?

- cari aktivlərin rentabelliği
- xərclərin rentabelliği
- gəlirin rentabelliği
- xüsusi kapitalın rentabelliği
- aktivlərin rentabelliği

647 Ticarət firmasının (müəssisəsinin) maliyyə fəaliyyəti ölkənin hansı iqtisadi göstəricisi ilə əlaqədardır?

- ümumi daxili məhsulun həcmi
- pul tədavülü
- mal dövriyyəsinin strukturu
- makroiqtisadi göstəricilər
- mənfəətin optimallaşdırılması

648 Müəssisənin kredit qabiliyyətinin mahiyyətini göstər:

- kreditlər üçün faizlərin artırılması
- borcların vaxtında ödənilməsi
- kredit üçün faizin artırılması
- kreditin təminatının olmaması
- kreditin vaxtında silməməsi

649 Mənfəətdən başqa, müəssisənin fəaliyyətinin son maliyyə nəticələrini daha hansı göstərici xarakterizə edir?

- bölüşdürülməyən mənfəət, rentabellik, mənfəət vergisi
- rentabellik
- dövriyyə vəsaitinin dövriyyəsi, istehsal maya dəyəri
- mənfəət vergisi, maya dəyəri, istehsal fondlarından istifadə

rentabellik, istehsal maya dəyəri, balans mənfəəti

650 Müəssisədə satılan məhsulun rentabelliği hansı göstəricilər əsasında hesablanır?

- balans mənfəəti, tam maya dəyəri
- xalis mənfəət, satışdan gəlir
- bölüşdürülməyən mənfəət, əmtəəlik məhsul
- balans mənfəəti, keçici əmtəə qalıqlarının satışından gəlir
- təmiz mənfəət, satış ilə əlaqədar xərclər

651 Əmək haqqı, ezamiyyə xərcləri və s. ödənilməsi müəssisənin hansı planında göstərilir?

- pul vəsaitinin hərəkəti planı
- kassa planı
- maliyyə planı
- kredit planı
- şahmat planı

652 Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara
- mühasibat və maliyyə hesabatına
- pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına
- əhalinin pul gəlirləri və məsrəfləri balansına
- operativ uçot materiallarına

653 Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

- tədavül xərclərinin mənfəətə nisbətini
- mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətini
- mənfəət ilə mal dövriyyəsinin məbləğinin cəmini
- tədavül xərcləri ilə mənfəətin cəmini
- mal dövriyyəsi ilə tədavül xərclərinin cəmini

654 Kütləvi iaşə müəssisəsində ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- müəssisə krediti və istehsal krediti
- ümumi satışdan alınan gəlir

- mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətinə
- ayrı-ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir
- əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri

655 Ticarət maliyyəsinin funksiyaları hansılardır?

- qənaət, risk, iqtisadi həvəsləndirmə
- operativlik, bölgü, nəzarət, həvəsləndirmə
- satış, alış, nəzarət, xidmət
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət istehsal, ticarət, təsərrüfatçılıq

656 Kapitalın sərf olunması dairəsindən asılı olaraq risklər necə təsnifləşdirilir?

- alış riski, vasitəçilik riski, satış riski
- istehsal riski, satış riski, alış riski
- kommersiya riski, tədavül riski, mal dövriyyəsi üzrə risk
- kommersiya riski, ticarət riski, küiləvi işə riski
- istehsal riski, kommersiya (ticarət) riski, maliyyə riski

657 Maliyyə riskinin əmələ gəlməsi nə ilə əlaqədardır?

- qiymətlərin səviyyəsinin dəyişməsi ilə
- maliyyə resurslarının itirilməsi ehtimalı ilə
- istehsalın həcmnin azalması ilə
- dövriyyə planının yerinə yetirilməsilə
- xərclərin artması ehtimalı ilə

658 Sahibkar üçün risk nədir?

- əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş nəticənin alınmamasıdır
- əsas və dövriyyə kapitalından istifadə effektivliyinin aşağı düşməsi
- mal dövriyyəsi həcmnin aşağı düşməsi və strukturunun dəyişməsi
- əhalinin pul gəliri və alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi ehtimalı
- Maliyyə itgisinə dözmək ehtimalı, baş verə biləcək təhlükə