

3732_Az_Y2017_Yekun imtahan testinin sualları**Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti**

1 Konfliktologiya hansı elmlərlə sıx bağlıdır?

- ☐ Diplomatika
- ☒ Sosiologiya və psixologiya
- ☐ Pedagogika
- ☐ Biologiya
- ☐ Geologiya

2 Konfliktologiya elmi nəyi öyrənir?

- ☐ Enerji təhlükəsizliyi
- ☒ Münaqişələri
- ☐ Diplomatika tarixini
- ☐ İnsan Psixologiyasını
- ☐ Siyasi idarəetməni

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

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

4- 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.

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

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

- ☐ Həbsetmə nəzəriyyəsi
- ☐ Nizam nəzəriyyəsi
- ☐ Oyunlar nəzəriyyəsi
- ☒ Münaqişə nəzəriyyəsi
- ☐ İntizam nəzəriyyəsi

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

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

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

uyğun gəlir.

- ☐ Müzakirə
- ☒ Maraq
- ☐ Qəza
- ☐ Xilasolma
- ☐ Oyun

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

- ☐ Sosial tarazlıq
- ☒ Ziddiyyət
- ☐ Əməkdaşlıq
- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Sosial gərginlik

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

- ☐ Ziddiyyət
- ☒ Əməkdaşlıq
- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Uyğunlaşma
- ☐ Tələbat

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

- ☒ Rəqabət
- ☐ Vasitəçilik
- ☐ Ziddiyyət
- ☐ Tələbat
- ☐ Əməkdaşlıq

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

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

12- 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.

- ☐ Kompromiss
- ☐ Rəqabət
- ☒ Münaqişə
- ☐ Maraqların ziddiyyəti
- ☐ Maraq

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

- ☐ Konfrantasiya
- ☒ Konfliktologiya

- ☐ Böhran
- ☐ Lokaut
- ☐ Manifestasiya

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

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

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

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

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

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

17 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Sosial həyat ziddiyyət, istisna və düşmənçilik doğurur
- ☐ İctimai həyatda bölünmə zəruridir
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Maraqlar – ictimai həyatın elementidir

18 “Nizam nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

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

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

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

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

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

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

22 Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

23 Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir?

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

24 K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat əhəməsinin əsasını qoymuşdur

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

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

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

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

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

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

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

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

- ☐ R.Darendorf

- ☐ P.Sarokin
- ☐ Q.Spenser
- ☒ G.Zimmel
- ☐ K.Marks

29 Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir

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

30 Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır

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

31 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

32 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

33 Münaqişələr haqqında elmin metodologiyasının formalaşmasına hansı fənlər əhəmiyyətli təsir göstərmişdir?

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

34 “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

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

- ☐ Mübahisə
- ☐ Təlim

- ☐ Səbir
☒ Yoxlama
☐ Stress

36- 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

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

- ☐ Mübahisə
☐ Təlim
☐ Yoxlama
☒ Səbir
☐ Stress

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

- ☐ Mübahisə
☐ Stress yaradıjıları
☐ Sublimasiya
☒ Stress
☐ Seqmentasiya

39- 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

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

- ☐ Kompromiss
☐ Lokaut
☐ Manifestasiya
☐ Konfrontasiya
☒ Münaqişənin konservasiyası

41 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

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

- ☐ Sabitlik
- ☐ Konfrantasiya
- ☐ Münaqişə
- ☒ Konsensus
- ☐ Kompromiss

43 Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır?

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

44 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

45 Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir?

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

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

- ☐ Sorğu
- ☐ Konsensus
- ☐ Münaqişə
- ☒ Ziddiyyət
- ☐ Müşahidə

47 Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir?

- ☐ Sosial bərabərlik
- ☐ Sublimasiya
- ☐ Stress
- ☒ Sosial ziddiyyətlər
- ☐ Əməkdaşlıq

48 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

49 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 münacişəsi olan ən azı iki tərəfin mövjud olması

50 Konfliktologiyanın obyektı nədir?

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

51 Konfliktologiyanın predmeti nədir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Münacişələrin həll edilməsi və başa çatması qanunauyğunluqlarının tədqiqi
- ☐ İnkişafı və idarə edilməsi
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sosial münacişənin genezisi və fəaliyyət göstərmə qanunauyğunluqlarının tədqiqatı

52 Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədir ibarətdir?

- ☐ Münacişənin institutlaşdırılması
- ☐ Münacişənin qarşısının alınması
- ☐ Analitik şəkildə həlli metodları
- ☒ Bütün növ münacişələrin həlli nəzəriyyəsinin və texnikasının yaradılmasına keçid vəzifəsi qoyulmuşdur
- ☐ Münacişələrin idarə edilməsi

53 Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir?

- ☒ 2 bölmədən
- ☐ 5 bölmədən
- ☐ 4 bölmədən
- ☐ 3 bölmədən
- ☐ 6 bölmədən

54 Fərdlər arasında və şəxsi münacişələrin nəzəriyyəsini ənənəvi qaydada kimlər öyrənir?

- ☐ Filosoflar
- ☐ Politoloqlar
- ☐ Sosioloqlar
- ☒ Psixoloqlar
- ☐ Tarixçilər

55 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

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

56 Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Etnoqrafiya, tarix psixologiya
- ☐ Hüquq fənləri, iqtisadiyyat

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Sosiologiya, politologiya

57 Konfliktologiya fənlər arasındakı bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır?

- ☐ XX əsrin 50-ci illərində
☐ XX əsrin 80-ci illərində
☐ XX əsrin 60-cı illərində
☒ XX əsrin 70-ci illərində
☐ XX əsrin 90-cı illərində

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

- ☐ 6 ənənəsinə
☐ 4 ənənəsinə
☐ 3 ənənəsinə
☒ 2 ənənəsinə
☐ 5 ənənəsinə

59 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

60 Münaqişənin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

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

- ☐ Həll etmə nəzəriyyəsi
☐ Münaqişə nəzəriyyəsi
☐ Sənaye münaqişələri
☒ Münaqişənin institutlaşdırılması
☐ Nizam nəzəriyyəsi

62 Qərbi ölkələrdə “sənaye münaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur.

- ☐ Mübarizə
☐ Oyun
☐ Sabotaj
☒ Tətil
☐ Xilasolma

63 Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir?

- ☐ Opponentlərin kompleks psixoloji keyfiyyətləri
☐ İجتimai təjribənin yaradılması və mənimsənilməsi
☐ Şəxsi məqsədlərə nail olma tendensiyləri
☒ Sabotaj, həm fərdi, həm də kollektiv qaydada məhsuldarlığın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmə. Tətil.

- ☐ Opponentlərin kompleks psixoloci və intellektual keyfiyyətləri

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

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

65- 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

66 Kargüzarlığın əsas vəzifəsi:

- ☒ İşin düzgün tərtibi
☐ İşin ritmikliyinin təmini
☐ İstehsal prosesinin işinin təmini
☐ Menecerin əməyinin yüngülləşdirilməsi
☐ Firmanın fasiləsiz işinin təmini

67 “Kargüzarlıq” terminin mənası nədir?

- ☐ Xidmət daşıyıcısı
☒ İnformasiya daşıyıcısı
☐ pul daşıyıcısı
☐ Yük daşıyıcısı
☐ Məhsul daşıyıcısı

68 B.F.Lomova görə ünsiyyətin funksiyaları necə qruplaşır

- ☐ məlumatı - kommunikatıv, tənzimədi- kommunikatıv
☐ doğru cavab yoxdur
☐ işgüzar və şəxsiyyətlərə əlaqələrə görə
☐ qarşılıqlı münasibətlərin yaranmasına görə, qarşılıqlı münasibətlərin tənzimlənməsinə görə
☒ məlumatı - kommunikatıv, tənzimədi- kommunikatıv, affek-tiv- kommunikatıv.

69 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

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

70 Hansı sənəd növləri sərəncam sənədlərinə aid deyil?

- ☐ qərar
☐ sərəncam
☐ Göstərişlər
☒ xahiş
☐ nizamnamə

71 Təşkilati mədəniyyət:

- ☐ Həmkarlar ilə mədəni ünsiyyətdir
- ☒ Dəyərlər, norma və baxışlar sistemidir
- ☐ Mədəni tədbirdir
- ☐ İnsanların mədəni idarə edilməsidir
- ☐ Firmanın mədəni idarə edilməsidir

72 Təşkilatın imici:

- ☐ Rəhbərin avtoritetidir
- ☒ Müştəri və partnyorlarda formalaşan təşkilatın simasıdır
- ☐ Firmanın reklamıdır
- ☐ Malların reklamıdır
- ☐ Firmanın reklam fəaliyyətidir

73 Vəzifə nədir?

- ☐ Struktur vahiddir
- ☒ vakansiyadır
- ☐ Xidməti yerdir
- ☐ İş yeridir
- ☐ Hüquqi sənəddir

74 Təşkilati layihələşdirmə dedikdə nə başa düşülür?

- ☐ proqnozlaşdırma
- ☒ Təşkilətmə prosesinin strukturəmələgəlmə prosesi
- ☐ Auditor fəaliyyəti
- ☐ Nəzarət üsulu
- ☐ təşkilətmə

75 Təşkilatı strukturların quruluş prinsipləri hansılardır?

- ☐ Mexaniki, texniki
- ☒ Kəmiyyət, zaman, texnoloji, funksional
- ☐ Xarici, daxili
- ☐ Sərt, rejim üslubu ilə
- ☐ Məlumatlandırıcı

76 Təşkilatın qanunları hansılardır?

- ☐ Kolleqiyallıq və vahidlik
- ☒ Sinerqiya, kompozisiya, özünüqoruma və s.
- ☐ İdarəetmənin və iqtisadiyyatın vahidliyi
- ☐ Funksionallıq və kooperasiya
- ☐ Əməyin bölgüsü və ixtisaslaşma

77 Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar?

- ☐ 2 tip
- ☐ 6 tip
- ☐ 5 tip
- ☒ 4 tip
- ☐ 3 tip

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

- ☐ Qruplararası münaqişə

- ☒ Məli münaqişə
- ☐ Şaquli münaqişə
- ☐ Şəxslərarası münaqişə
- ☐ Müəssisələrarası münaqişə

79 Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var?

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

80 Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sabotaj
- ☐ Aqlıq aksiyası
- ☐ tətill

81 İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür?

- ☐ 3 fazaya
- ☒ 2 fazaya
- ☐ 6 fazaya
- ☐ 5 fazaya
- ☐ 4 fazaya

82 Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir?

- ☐ 4.0
- ☒ 3.0
- ☐ 2.0
- ☐ 6.0
- ☐ 5.0

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

- ☐ Özüni yeniləşdirmə
- ☒ Norma yaratma
- ☐ Münaqişənin sonna çatması
- ☐ Güc balansının yaradılması
- ☐ Proqnostik

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

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

85 Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil?

- ☐ Vasitəçilərin iştirakı
- ☒ Münaqişədə marağı olan müşahidəçilərin münaqişə tərəfləri ilə münasibətləri
- ☐ İmkanlar, məhdudiyyətlər
- ☐ Əlverişli şərait, əngəllər və onların münaqişənin gedişatına təsiri

- ☐ Munaqişənin tənzimlənməsinin ijtimai normalarının və istifadə formalarının xüsusiyyətləri

86 Munaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır?

- ☐ Tərəflərin munaqişədən önjəki münasibətləri
☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Düzgün cavab yoxdur
☐ Munaqişədə olan tərəflərin xüsusiyyəti
☐ Munaqişəyə səbəb olan mərkəzi problem

87 Munaqişənin gedişatına öz təsirini göstərən sosial-psixoloji şəraitlərin kim tərəfindən qeyd edilmişdir?

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

88- psixoloji uyğunsuzluq, yalnız fikrə əsaslanan neqativ qayda. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ İqtisadi
☒ Psixoloji
☐ Hüquqi
☐ Sosioloji
☐ Təşkilati-idarəediji

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

- ☐ İqtisadi
☒ Hüquqi
☐ Təşkilati-idarəediji
☐ Psixoloji
☐ Sosioloji

90- rəhbərin öz təşkilati, idarə, səlahiyyətveriji funksiyalarını yerinə yetirməsi və ya pozması ilə əsaslanan nöqsanlar. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ Sosioloji
☐ Hüquqi
☒ Təşkilati-idarəediji
☐ Psixoloji
☐ İqtisadi

91 Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil?

- ☐ Sosioloji
☒ Məqsəd və maraqların obyektiv şəkildə fərqləndirilməsi
☐ Təşkilati-idarəediji
☐ Hüquqi
☐ Psixoloji

92 Munaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq cəhdləri gözlənilən nəticəni vermir?

- ☐ Munaqişəni yaranan səbəblər təşkilatın həddlərindən kənarda olduqda
☒ Bütün cavablar doğrudur
☐ Ümumi olduqda
☐ Sistemli olduqda
☐ Düzgün cavab yoxdur

93 Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür?

- ☐ İnsanlar özləri ilə işə aیلə münaqişələrin gətirməklə
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Şəxsi fikirlərinə görə
- ☐ Özləri ilə şəxsi münaqişələri gətirməklə
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

94 Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur?

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

95 Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir?

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

96 Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür?

- ☐ 6 növə
- ☐ 4 növə
- ☐ 3 növə
- ☒ 2 növə
- ☐ 5 növə

97 Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir?

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

98 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

99 Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır?

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

100 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

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

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

102 Kimlər münaqişənin təşkilatın qeyri-səmərəli fəaliyyətinin və mənfi idarə sisteminin unsuru hesab edir?

- ☐ "Münaqişə nəzəriyyəsi"nin nəzəriyyəçiləri
- ☐ "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri
- ☐ "Menejment" məktəbinin nəzəriyyəçiləri
- ☒ "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- ☐ "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri

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

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

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

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

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

- ☐ Riyazi analiz
- ☐ Sistemli analiz
- ☐ Statistik analiz
- ☒ Sosiometrik analiz
- ☐ Tarixi analiz

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

- ☐ Riyazi analiz
- ☐ Sosiometrik analiz
- ☐ Sistemli analiz
- ☒ Komprotiv analiz
- ☐ Tarixi analiz

107- münaqişələrin xronoloji şəkildə nəzərdən keçirilməsi. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- ☐ Riyazi analiz
- ☐ Seqmentasiya
- ☐ Statistik analiz

- ☒ Tarixi analiz
☐ heç biri doğru deyil

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

- ☐ Riyazi analiz
☐ Komprotiv analiz
☐ Tarixi analiz
☒ Sistemli analiz
☐ Statistik analiz

109-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

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

- ☒ Sorğu
☐ Müsahibə
☐ Müşahidə
☐ Sənədlərin öyrənilməsi
☐ Təklif

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

- ☐ Riyazi analiz
☐ Tarixi analiz
☐ Sistemli analiz
☒ Statistik analiz
☐ Komprotiv analiz

112 Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür?

- ☐ 1 növdür
☐ 3 növdür
☐ 4 növdür
☒ 5 növdür
☐ 2 növdür

113- 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
☐ Müsahibə

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

- ☐ Sənədlərin öyrənilməsi

- ☐ Müsahibə
- ☐ Sorğu
- ☒ Müşahidə
- ☐ Təhlil

115 Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır?

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

116 “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
- ☐ Hər iki tərəfin daha münasib razılaşma variantlarının axtarılmasına istəyinin olduğu zaman
- ☐ Münaqişənin tərəflərindən birinin digər tərəfin dəlillərinin təsiri altında və ya yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
- ☐ yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

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

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

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

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

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

- ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
- ☒ “məğlubiyyət – məğlubiyyət” və “qalibiyyət – qalibiyyət”
- ☐ “məğlubiyyət – qalibiyyət”
- ☐ “uduş – uduzma”

120 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitə-lərindən istifadə edilir?

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

121-müdiriyyətin fikrinə əsasən münaqişənin idarə edilməsi mövzusunda gizli tənzimləmə vasitələrinə zərurət duyulduqda gərəkli-dir. Aşağıdakılardan hansı uyğun gəlir?

- ☐ “Güc” metodu

- ☐ “Əməkdaşlıq” metodu
- ☒ “Gizli fəaliyyət” metodu
- ☐ “Cəld həll etmə” metodu
- ☐ Kompromiss” metodu

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

- ☐ Strateji metodlar
- ☒ Strateji metodlar, taktiki metodlar
- ☐ Hüquqi metodlar
- ☐ Əməkdaşlıq metodlar
- ☐ Taktiki metodlar

123 “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

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

- ☐ “Güzəşt və uyğunlaşma” metodu
- ☐ “Münaqişədən uzaqlaşma” metodu
- ☐ “Cəld həll etmə” metodu
- ☒ “Sakitləşdirmə” metodu
- ☐ “Fəaliyyətsizlik” metodu

125 “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 bacarığının artması və onların öz səhvlərinin üzərində öyrənilməsi zamanı
- ☐ Qarşı tərəfin aşkarasına üstün olduğu və Sizin məğlub olduğunuz zaman

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

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

127 “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 çıxarmaq biləcəyi situasiyaları aşkar etməli

128 “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

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

- ☐ “qalibiyyət-məğlubiyyət
- ☐ “məğlubiyyət-qələbə”
- ☒ Məğlub olmuş və qalib tərəf mövjud deyil
- ☐ “məğlubiyyət-məğlubiyyət”
- ☐ “uduş – uduzma”

130 “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

131 “Cəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

- ☐ Qısamüddətli olması
- ☒ Bütün Cavablar doğrudur
- ☐ Tərəflərin razılığa gətirilməsinin qarşılıqlı hörmət formasında istifadəsi
- ☐ Qərarın konsensus prinsipi əsasında hazırlanması
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

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

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

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

- ☐ 6 metodu
- ☒ 2 metodu
- ☐ 3 metodu
- ☐ 4 metodu
- ☐ 5 metodu

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

- ☐ “qalibiyyət – qalibiyyət”
- ☒ “məğlubiyyət – qalibiyyətdir”
- ☐ “uduş – uduzma”
- ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət”
- ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət”

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

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

136 “Fəaliyyətsizlik” metodunun mahiyyəti 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
- ☐ Qızıxmış ehtirasların soyuması

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

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

138 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun başqa növü hansıdır?

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

139 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı məqbul deyildir?

- ☐ Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xərjlərə də gətirib çıxardığı zaman
- ☒ 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
- ☐ Münaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə

140 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzı kifayət qədər tipikdir?

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

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

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

142 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır?

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

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

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Xərclərin səviyyəsi az olduqda
- ☐ Xərclər olmadıqda
- ☒ Xərclər çox yüksək olduqda
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

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

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

145 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun mahiyyəti nədir?

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

146 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var?

- ☐ 5 metodu
- ☐ 6 metodu
- ☐ 3 metodu
- ☒ 8 metodu
- ☐ 7 metodu

147 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var?

- ☐ 5 metodu
- ☐ 2 metodu
- ☐ 3 metodu
- ☒ 4 metodu
- ☐ 1 metodu

148 Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil?

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

149 Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır?

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

150 Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər?

- ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır
- ☐ Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini artırır
- ☐ Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırır

- ☒ Təşkilatın effektivliyini artırma bilər
- ☐ Təşkilatın effektivliyini aşağı sala bilər

151 Təşkilatı münaqişə hansı xarakter daşıya bilər?

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

152 Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bəşarmalıdır?

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

153 Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir?

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

154 mövjud amillərin və şərtlərin təsirindən münaqişədə baş verən dəyişiklik, inkişafdır. Doğru cavab hansıdır?

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

155 Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılma-sı – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyət-dir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir?

- ☐ Əxlaqi
- ☐ Geosiyasi
- ☐ Politoloji
- ☒ Sosioloji
- ☐ Psixoloji

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

- ☐ Psixoloji
- ☐ Hüquqi
- ☐ Əxlaqi
- ☒ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

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

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Rəqabət aparən tərəflərin nüfuzu

- ☐ Tərəflərin statusu
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Bütün cavablar doğrudur

158 Təşkilati davranışı öyrənmək üçün daha önəmli olan nədir:

- ☐ Qeyri-formal kommunikasiya
- ☒ Şəxslərarası kommunikasiya
- ☐ formal kommunikasiya
- ☐ Şaquli, üfüqi və diaqonal kommunikasiya
- ☐ Texniki vasitələrlə həyata keçirilən kommunikasiyal

159 Heyətin secilməsi nədir.

- ☐ malgöndərlərlə iş metodlarının məcmuu
- ☒ namizədlərdən secim edilməsi;
- ☐ heyət ilə iş metodlarının məcmuu;
- ☐ namizədlərdən müəyyən rezervin yaradılması;
- ☐ heyətə olan tələbatın ödənilmə mənbələrinin müəyyən edilməsi

160 Təşkilatın fəaliyyət ritminin subordinasiyayaşını texniki əmək bölgüsünün hansı bloku müəyyən edir?

- ☐ Kommersiya bloku
- ☒ Təssərrüfat fəaliyyəti bloku
- ☐ Xidmət istehsal bloku
- ☐ Əsas istehsal bloku
- ☐ Köməkçi istehsal bloku

161 Təşkilatın missiyası:

- ☐ Təşkilatın məqsədidir
- ☐ Təşkilatın birliyidir
- ☐ Təşkilatın effektivliyidir
- ☐ Təşkilatın fəaliyyətinin nəticəsidir
- ☒ Təşkilatın prinsipial, fərqləndirici təyinatıdır

162 Təşkilatın ətraf mühiti dedikdə nə başa düşülür?

- ☒ Təşkilatın xarici mühitlə əlaqə münasibəti
- ☐ Xarici aləm ilə münasibət
- ☐ Ali rəhbərlər ilə münasibətlər
- ☐ daxili təsir
- ☐ xarici təsir

163 Təşkilətmə dedikdə nə başa düşülür?

- ☒ İdarəetmə funksiyası
- ☐ Quruluş
- ☐ Sənədli hesabat
- ☐ Dövlət müəssisəsi
- ☐ Elementləri məcmuu vahidliyi

164 Təşkilətmə prosesinin məhsulu kimi nə çıxış edir?

- ☒ Təşkilati sistem
- ☐ Texniki məhsul
- ☐ Tapşırığın yerinə yetirilməsi haqqında hesabat
- ☐ Nə işə səfərbər etmək
- ☐ Təşkilati reklam

165 İşgüzar karyera dedikdə nə başa düşülür?

- ☐ Vəzifəyə təyin olunma
- ☒ İşçinin xidməti pillələr ilə irəliləyişi
- ☐ İşçinin kvalifikasiyası
- ☐ Eyni zamanda bir neçə vəzifə daşıma
- ☐ Başqa iş keçirilmə

166 Əqli fəaliyyət xarakterinə və mahiyyətinə görə aşağıdakı kimi ola bilər:

- ☒ idarəedici
- ☐ Yaradıcı
- ☐ elmi
- ☐ fəlsəfi
- ☐ Dağıdıcı

167 Təşkilati-funksional strukturun tərkibinə nələr aiddir:

- ☒ Funksional və təşkilati strukturlar
- ☐ Formal və qeyri-formal strukturlar
- ☐ Xətti və matris strukturlar
- ☐ Sistem və bütövlülük strukturları
- ☐ Sadə və mürəkkəb strukturlar

168 Rəhbərə irəli sürülən tələblər hansılardır?

- ☐ Dinamiklik, kolleqiallıq
- ☐ İdeyallıq, inzibatçılıq
- ☐ Xeyriyyəçilik, yumşaqıq
- ☐ Ciddilik, sərtlik
- ☒ Səlahiyyətlik, professionallıq və etikalıq

169 Aşağıdakılardan hansı müasir dövrümüzdə protokolun müxtəlif işlənmə məqamlarına aid deyil. 1. Müşavirə, konfrans, iclas və plenumda söylənilən çıxışları və çıxarılan qərarı təzahür etdirmək üçün protokol yazılır 2. Həmçinin hər hansı bir ictimai qaydanın, dövlət qanunun pozulması ilə əlaqədar tərtib olunmuş akta əlavə etmək üçün də protokol yazılır 3. Səmimilik, düzgünlük, aşkarlıq, qarşı tərəfə hörmət prinsipləri əsasında qurula bilər, lakin qeyri-səmimilik prinsiplərinə də əsaslanıla bilər 4. Daha geniş fəaliyyət sahəsində dövlətlərarası saziş, müqavilə və s. bağlanan zaman da keçirilən yığıncağın protokolu yazılır

- ☐ 1
- ☐ 4
- ☐ 2,1
- ☒ 3
- ☐ 2,3

170- münəqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşıma aspektlərinə nəzarət edir. Nətişədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur.

- ☐ Oponentlərdən birinə təsir
- ☐ Müştərek görüş
- ☐ Sövdələşmə
- ☐ Direktiv təsir
- ☒ Diplomatiya

171 Mediasianın effektivliyi üçün jü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir?

- ☐ Üçün jü tərəfin munaqişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
- ☐ Situasiyadan, munaqişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ Tənzimləmə prosesinin hayata keçirilməsi və inandırmaq bacarığı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
- ☐ Keçmişdə münafişlərin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təjribənin olması

172 Münafişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur?

- ☐ Müştərk görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sövdələşmə
- ☐ Diplomatiya
- ☐ Oponentlərdən birinə təsir

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

- ☐ Münafişə aparıcı tərəflərlə iş. Müştərk danışıqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dərəcələrlə görüşür
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ E) Münafişə və münafişə aparıcı tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Danışıqların aparılması mərhələlərindən biridir

174 Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımı kim göstərir?

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

175 Münasibətlərin normallaşdırılmasına yardımı kim edir?

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

176 Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir?

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

177 Doğru və yanlış olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir?

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

178 Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir?

- ☐ Nəzarətçi
- ☒ Münsif, hakim, Arbitr
- ☐ Vasitəçi

- ☐ Köməkçi
- ☐ Müşahidəçi

179 Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir?

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

180 Munaqişə apanan tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir?

- ☐ Müşahidəçi
- ☒ Münsif hakim, arbitr
- ☐ Nəzarətçi
- ☐ Köməkçi
- ☐ Vasitəçi

181 Munaqişənin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir?

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

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

- ☐ Munaqişənin uzunmüddətli olduğu zaman
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Problemin jəld surətdə həllinin zəruri olduğu zaman
- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☐ Tərəflərin mövqelərinin müəyyən edildiyi, lakin hər iki tərəfi razı sala biləcək qərarları tapa bilmədiyi zaman

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

- ☐ Vasitəçi
- ☒ Müşahidəçi
- ☐ Köməkçi
- ☐ Arbitr
- ☐ Münsif hakim

184- munaqişənin tənzimlənməsində problemin müzakirəsi prosesini mükəmməlləşdirmək, görüş və danışıqları təşkil etmək məqsədilə iştirak edir. Düz variantı tapın.

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

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

- ☐ Arbitr
- ☒ Vasitəçi
- ☐ Köməkçi

- ☐ Müşahidəçi
- ☐ Münsif, hakim

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

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

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

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

188 Münaqişədə üçüncü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar?

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

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

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

190 Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara müraciət edə bilirlər?

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

191 Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər?

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

192 Münaqişə zamanı üçüncü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər?

- ☐ İctimai təşkilatlar
- ☐ Qeyri-formal mediatorlar
- ☐ Formal mediatorlar

- ☒ Formal və qeyri-formal mediatorlar
- ☐ Peşəkar mediatorlar

193 Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur?

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

194 Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçün jü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər?

- ☐ 3-5 nəfər
- ☐ 4-5 nəfər
- ☐ 3-4 nəfər
- ☒ 2-3 nəfər
- ☐ 2-4 nəfər

195 Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçün jü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir?

- ☐ 5 nəfər
- ☐ 3 nəfər
- ☐ 2 nəfər
- ☒ 1 nəfər
- ☐ 4 nəfər

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

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

197 “Güc” metodunun ən ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

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

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

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

199 “Güc” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- ☒ Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə olduğu zaman
- ☐ Cəld, jəsarətli adama ehtiyaj olduqda

- ☐ Destruktiv davranış tərzinə malik sosial qruplara qarşı olduqda
- ☐ Güclü tərəfin öz düzgünlüyünü dərk etdiyi zaman
- ☐ Qeyri-kütləvi qərarların daxil edilməsi zamanı

200bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək jəhdləri hansı metoddur?

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

201 “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

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

202 “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır?

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

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

- ☐ “Jəld həll etmə” metodu
- ☐ “Kompromiss” metodu
- ☐ “Güç” metodu
- ☒ “Əməkdaşlıq” metodu
- ☐ “Sakitləşdirmə” metodu

204 “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyyətlər var?

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

205 “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır?

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

206 “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- ☐ “məğlubiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman
- ☐ Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman
- ☐ Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər

- ☒ Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
- ☐ “qalibiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman

207 “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

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

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

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

209 Münaqişənin predmeti kimi nə çıxış edir

- ☐ Maraqların toqquşması
- ☒ Tərəflər arasında münaqişəyə səbəb ola bilən obyektiv mövcud olan problem
- ☐ Münaqişə tərəflərinin maraqları
- ☐ Münaqişə tərəflərinin üstünlüyü
- ☐ Məqsədə çatmaq üçün maneələrin olması

210 Tam yoldaşlıq necə təsis olunur:

- ☒ Müqavilə əsasında ən azı iki fiziki və hüquqi şəxs tərəfindən
- ☐ ən azı üç hüquqi şəxs tərəfindən
- ☐ ən azı bir kompanyon
- ☐ ən azı üç fiziki və hüquqi şəxs tərəfindən
- ☐ ən azı bir kompanyon və paycının olması

211 Qrup üzvləri arasında liderlik üzrə mübarizə və rolların bölüşdürülməsi qrupun hansı inkişaf mərhələsinə aiddir:

- ☐ İşqabiliyyətinin aşağı mərhələsi
- ☒ Qrupdaxili münaqişə
- ☐ Məhsuldarlığın ali mərhələsi
- ☐ Kollektivin birliyinin təmini
- ☐ Formalaşdırmanın ilkin mərhələsi

212 Attestasiya nədir

- ☐ heyətin tələb olunan davranışının formalaşdırılması
- ☒ işçinin kvalifikasiya və bilik səviyyəsinin müəyyən etmə metodu;
- ☐ işçinin fəaliyyət göstəricilərinin təhlili;
- ☐ kompetensiyaların diaqnostikası
- ☐ müəssisə fəaliyyətinin təhlili

213 Nəzarətə istiqamətlənən davranış:

- ☐ Məqsədlərin aşağı salınmasına istiqamətlənən davranışdır
- ☒ Rəhbər tərəfindən tabeçilikdə olanların işinə nəzarət zamanı onlardan görmək istədikləri hərəkətlərdir
- ☐ Nəticələrə istiqamətlənən davranışdır
- ☐ Mənfəətə istiqamətlənən davranışdır

- ☐ Məqsədlərin yüksəldilməsi istiqamətlənən davranışdır

214 Siyasi münaqişələrin əsas predmeti kimi nə çıxış edir?

- ☒ Siyasi maraq
☐ Siyasi düşüncə
☐ Siyasi partiyalar
☐ Dövlət hakimiyyəti
☐ Siyasi hakimiyyət

215 Münaqişələrin diaqnostikasının keçirilməsi zamanı çətin gələn nədir?

- ☐ Mütəxəssislərin davranışı
☒ Ziddiyyətlərin formalaşması və inkişafı
☐ Şəxsiyyətin davranışı
☐ Kollektivin davranışı
☐ Tərəflərin mövqeyi və münasibəti

216 Münaqişələrin həlli nəyi əks edir?

- ☒ Münaqişəni törədən səbəblərin tam və ya qismən aradan qaldırılması
☐ Razılaşdırma
☐ Münaqişə iştirakçılarının məqsədlərinin dəyişməsi
☐ Şəxsiyyətlərin müxtəlif nöqtəyi-nəzərləri
☐ İdarəetmə prosesinin tərkib hissəsidir

217 Münaqişə iştirakçısı kimdir?

- ☐ İnzibatçı
☒ Opponent
☐ Təbədə olan
☐ Rəhbər
☐ menecer

218 Münaqişələr:

- ☐ Mənfəət bölgüsünün mübarizəsidir
☐ Hakimiyyət üzrə mübarizədir
☒ İki və daha çox tərəflər arasında narazılıqdır
☐ Nəlayiq davranışdır
☐ Davranış inadkarlığıdır

219 Məcbur etmə metodları:

- ☒ İdarədən altsistemin idarəolunan altsistemə təsiretmə metodudur
☐ Əmrlər və hədələrdir
☐ İşçilərin fəaliyyətinin koordinasiyasıdır
☐ Firma işçilərinin kənarlaşdırılmasıdır
☐ Güc tətbiqidir

220 Həyat tərz:

- ☒ Maraq və baxışlardır
☐ Alıcılara məsləhətlərdir
☐ Mağazalara baş çəkməkdir
☐ Malların satışıdır
☐ Malların alışıdır

221 Münaqişə dedikdə nə başa düşülür?:

- ☐ Etibarlılıq
- ☒ Nəzarət fəaliyyətinə kompleks yanaşma
- ☐ Özünü idarəetmə səviyyəsi
- ☐ Uyğunlaşma
- ☐ Təşkilatçılıq

222 Münaqişələr və onların idarə edilməsi:

- ☐ Münaqişə barışıq
- ☒ Münaqişə = opponentlər + münaqişə obyektləri
- ☐ Münaqişə münaqişə subyektləri
- ☐ Münaqişə reklama
- ☐ Münaqişə nəticə

223 Mövqelərin razılaşdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansı-lar-dır?

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

224 Danışıqlar zamanı mövqelərin razılaşdırılması üsullarına nə daxil deyil?

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

225 Danışıqlarda mövqelərin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir?

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

226 Mövqelərin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır?

- ☐ Uydurma-əvvəljdən yalnız informasiyanın verilməsidir
- ☐ Tələblərin artırılması
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Şəxsi mövqeyində yalnız mövqelərin yer tutması
- ☐ Susma

227 Danışıqların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ☐ Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin istiqamətləri
- ☐ Mövqelərin açıqlanması
- ☒ Mövqelərin qapanması
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi

228 Şəxsi mövqe həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqelərin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- ☐ Mövqelərin istiqamətləri

- ☒ Mövqelərin açıqlanması
- ☐ Mövqelərin qapanması
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

229 Danışqlar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır?

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

230 Danışqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır?

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

231 Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır?

- ☐ Bir tərəf ilə uzunmüddətli “tarixi münasibətlər”ə müraciət etmək
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) müraciət etmək
- ☐ Opponentlə gələcəkdə ola biləcək münasibətlərə müraciət etmək
- ☐ Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə müraciət etmək

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

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

233 Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur?

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

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

- ☐ Mövqelərin düzgünlüyü
- ☒ Mövqələrdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin açıqlanması
- ☐ Mövqelərin qapanması
- ☐ Mövqelərin istiqamətləri

235 Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir?

- ☐ Düzgün cavab yoxdur
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ Mövqelərin qapanması
- ☐ Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- ☐ Mövqelərin açıqlanması

236 Danışqlar sonra çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur?

- ☐ Nə kimi çətinliklər meydana çıxmışdır və onlar neyə aradan qaldırılmışdır
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Danışqların müvəffəqiyyətlə bitməsinə nə səbəb olmuşdur
- ☐ Danışqlar zamanı opponentin reaksiyası neyə olmuşdur
- ☐ Danışqlara hazırlıq zamanı nə nəzərə alınmamışdır və nə üçün

237 Danışqların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- ☐ Mövqələr ümumi formada razılaşdırılır
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Mövqələr detallarla razılaşdırılır
- ☐ Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

238 Danışqlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir?

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

239 Danışqların aparılması hansı mərhələlərdən keçir?

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

240 Danışqlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır?

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

241 Danışqlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır?

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

242 Danışqlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir?

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

243 Danışıqlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir?

- ☐ 6 istiqamətdə
- ☐ 3 istiqamətdə
- ☐ 3 istiqamətdə
- ☒ 2 istiqamətdə
- ☐ 5 istiqamətdə

244 Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

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

245- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

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

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

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

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

248 Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir?

- ☐ Kompromiss
- ☐ Yeni prinsipial qərarın tapılması
- ☐ Asimmetrik tənzimləmə
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Düzgün cavab yoxdur

249 Danışıqların funksiyaları hansılardır?

- ☐ İnformasiya, təbliğat
- ☐ Fəaliyyətlərin idarə edilməsi və koordinasiyası
- ☐ Kommunikativ, zəncir
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Nəzarət və diqqətin yayındırılması

250 Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil?

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

251 Munaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışıqların təsnifatına hansılar daxildir?

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

252 Danışıqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir?

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

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

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

254 Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır?

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

255 Munaqişənin tənzimlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır?

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

256 Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir?

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

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

- ☐ Oponentlərdən birinə təsir
- ☐ Sövdələşmə

- ☐ Diplomatiya
- ☒ Direktiv təsir
- ☐ Növbəli surətdə dinləmə

258 - üçün jü tərəf vaxtın əksər hissəsini münəqışə tərəflərdən biri ilə işə sərf edir. Nəti jədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur.

- ☐ Növbəli surətdə dinləmə
- ☐ Sövdələşmə
- ☐ Diplomatiya
- ☒ Oponentlərdən birinə təsir
- ☐ Direktiv təsir

259 Qruplararası münəqışələrin ifadə olunması aiddir:

- ☐ Müxtəlif qruplararası birliyin artması
- ☒ Müxtəlif qruplararası toqquşmalar
- ☐ Qarşılıqlı anlaşmanın gücləndirilməsi
- ☐ Tərəflərin qeyri-müəyyən müvqeyi
- ☐ Qarşılıqlı təsirin artması

260 Münəqışə situasiyası dedikdə nə başa düşülür?

- ☐ münəqışə obyektı
- ☒ Oponentlər və münəqışə obyektı
- ☐ tabeçilikdə olanlar
- ☐ Rəhbər və tabeçilikdə olanlar
- ☐ toqquşma

261 Hakimiyyət nədir?

- ☐ Güc təzyiqidir
- ☐ Rəhbərin istedadıdır
- ☐ Rəhbərlikdir
- ☒ Situasiyaya təsiretmə bacarığıdır
- ☐ İdarəetmə qabiliyyətidir

262 Rəqabət təhlili:

- ☒ rəqibin zəif və güclü tərəflərinin təhlilidir
- ☐ Şirkətin fəaliyyətinin tənzimlənməsidir
- ☐ Strateji təhlildir
- ☐ Maliyyə fəaliyyətinin təhlilidir
- ☐ Fəaliyyətin təhlilidir

263 Danışqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nəticə əldə etmək olmaz?

- ☐ qabaqcadan telefon danışqları olduqda
- ☐ danışqların başlanğıcına daha çox reaksiya variantları olduqda
- ☐ söyləməli olduğunu dəqiq qərarlaşdırdıqda
- ☒ ekspromt şəkildə danışqlar aparıldıqda
- ☐ müsbət cavaba hazır olduqda

264 İşgüzar danışqlar sona çatdıqda necə rəsmiləşdirilir? Düzgün olanı seçin. 1. protokol tərtib olunur 2. təlimat tərtib olunur 3. sərəncam tərtib olunur 4. müqavilə tərtib olunur

- ☐ 1,3
- ☒ 1,4
- ☐ 2,4

- ☐ 3,4
☐ 2,3

265 Danışıqların nəticələrini təhlil etmək üçün aşağıdakı mövqelərin hansından istifadə etmək lazımdır? Düzgün olanı seçin. 1. Bir kommersant kimi formalaşaraq nəzakətli, taktikalı, nəvazişli, xoşniyyətli, təvazökar olmaq və öz emosiyalarını idarə etməyi bacarmaq lazımdır 2. Danışıqlara hazırlıq (məzmununa, iştirakçıların tərkibinə, metodikasına, təşkilinə görə danışıqlara yaxşımi hazırlaşmışıq) 3. Məqsədə nail olmaq (nəyə nail olduq və nəyə nail olmadıq) 4. Müvafiq icra orqanının qərarı əsasında əmtəə nişanından istifadə olunmaması

- ☐ 1,3
☒ 2,3
☐ 1,2
☐ 1,4
☐ 3,4

266 Danışıqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəlcədən razılaşdırılmalıdır?

- ☐ 5-10 gün əvvəlcədən
☐ 3-4 gün əvvəlcədən
☐ 2-3 gün əvvəlcədən
☒ 1-2 gün əvvəlcədən
☐ 4-5 gün əvvəlcədən

267 Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyatı alır?

- ☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
☐ Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
☐ Yarmarka ümumi iclası
☒ Yarmarka direktorluğu
☐ Yarmarka komitəsi

268 Texniki məlumat nə daxil deyil?

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

269 Yüksək səviyyəli kommersant-sahibkar neçə olmalıdır?

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

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

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

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

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

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

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

273 Məlgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?

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

274 Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər?

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

275 Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar?

- ☐ Müqavilənin ləğvi
- ☐ Müqavilənin göndərilməsi
- ☐ Müqavilənin işlənilib hazırlanması
- ☒ Müqavilənin müddətinin uzadılması
- ☐ Müqavilənin qeydiyyatı alınması

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

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

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

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

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

- ☐ Maraqların əlaqələndirilməsi- konsepsiyaların müzakirəsi-qarşılıqlı maraqların dəqiqləşdirilməsi razılaşmaların hazırlanması

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

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

- ☐ Ultimatum vermək
- ☐ Danışıqların kəsik biləyininə işarə vurmaq
- ☐ Opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Güc nümayiş etdirmək

280 Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır?

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

281 Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır?

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

282 Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur?

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

283 İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələrə aid etmək olar?

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

284 İşgüzar danışıqlara hazırlıq neçə aparılmalıdır?

- ☐ Müzakrəyə çıxarılacaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə
- ☐ Təşkilatı hazırlıq
- ☐ Məzmunja hazırlıq
- ☒ Məzmunca və təşkilatı hazırlıq
- ☐ Danışıqların yerini müəyyən etməklə

285 İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır?

- ☐ Dəvətnamələrin paylanması, otağın hazırlanması

- ☐ Qonaqların stol arxasında yerləşdirilməsi planının tərtib olunması
- ☐ Qəbulun növünün seçilməsi
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması

286 Kommersant hansı peşəkar davranış vərdislərinə malik olmalıdır?

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

287 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışığının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil.

- ☐ Egoentrizm (ifrat xudbinlik)
- ☒ Səriştəliliyin aşağı səviyyədə olması
- ☐ Çalışqanlıq
- ☐ Üzdə səmimiyyətin nümayiş etdirilməsi
- ☐ Peşəkarlıq

288 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışığının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil.

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

289 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışığının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil.

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

290 İşgüzar protokol nədir?

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

291 K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsi üçün vasitəsi hansılardır?

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

292 Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövcuddur?

- ☐ 4 vasitəsi

- ☒ 5 vasitəsi
- ☐ 3 vasitəsi
- ☐ 6 vasitəsi
- ☐ 2 vasitəsi

293 Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir?

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

294 Primitiv tətillər hansı tətillərdir?

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

295 Klassik tətillər hansı tətillərdir?

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

296 Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir?

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Əmək haqqının artırılması haqqında tələblər
- ☐ Əməyin təşkili məsələləri
- ☐ Kadr məsələləri
- ☐ İş saatının müddəti

297 Səlahiyyətlərə və təsir gücünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövcud olması fikri kimə məxsusdur?

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

298 İstehsalat münaqişələrinin foramları hansılardır?

- ☐ Sabotaj
- ☐ Absenteizm (sadəcə olaraq işə çıxmammaq)
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ İstehsalın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmək
- ☐ Tətillər

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

- ☐ Opponent üçün xoşagəlməz olan nəticələr haqqında onu xəbərdar etmək
- ☒ Bütün cavablar doğrudur

- ☐ Danışıqların kəsilməsi ehtimallarının qeyd edilməsi
- ☐ Güzün 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

300 Danışıqlar zamanı mövqelərin müzakirə mərhələsində opponentin zəif tərəfinin qeyd edilməsi hansı variantlarla həyata keçirilir?

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

301- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açıqlanması hansı üsuldur?

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

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

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

303 Kommersiya məlumatlarının qorunmasının hansı formalarını bilirsiniz:

- ☒ hüquqi, təşkilatı, fiziki müdafiə
- ☐ istehlakçıların maraqlarının qorunması
- ☐ istehsalçıların maraqlarının qorunması
- ☐ insan hüquqlarının qorunması
- ☐ xarici və daxili mühitin qorunması

304 “Səmərəli” kommersiya anlayışı:

- ☐ kompleks naharların dəsti
- ☒ müştərilərə təqdim olunan üstünlüklərin dəsti
- ☐ kompleks əmtəələr dəsti
- ☐ elektrotexniki cihazların dəsti
- ☐ idarəetmə metodları dəsti

305 Kommersiyanın sistem təhlilinə daxildir:

- ☐ istehsal fəaliyyəti
- ☒ təşkilatı strukturların diaqnostikası
- ☐ maliyyə fəaliyyəti
- ☐ kadr fəaliyyəti
- ☐ reklam fəaliyyəti

306 Kommersiya elminin əsası nədir?

- ☐ təşkilat
- ☐ təcrübə

- ☐ Metodika
- ☐ Struktur
- ☒ Metodologiya

307 Danışiq prosesinin hansı məqamında opponentə ultimatum irəli sürülür?

- ☐ Danışıqlar bitəndə
- ☒ Kulminasiya məqamında
- ☐ Axırda
- ☐ Ən əvvəldə
- ☐ Danışiq prosesində

308 Danışıqlar aparılması strategiyası: Diskussiyalardır

- ☐ Diskussiyalardır
- ☐ Funksional strukturdur
- ☒ Xətti strukturdur
- ☐ Divizional strukturdur
- ☐ Vəzifə səlahiyyətidir
- ☒ Məqsədə nail olmaq üçün ümumi yanaşmanın işlənilib hazırlanmasıdır
- ☐ Məsələlərin müzakirəsidir
- ☐ Maraqlı tərəflərin görüşüdür
- ☐ Münaqişə situasiyalarıdır

309 Korporasiya mədəniyyəti:

- ☐ Təşkilatın əməkdaşlarının davranışdır
- ☒ Sosial iqlim və ya atmosferdir
- ☐ Davranış mədəniyyətidir
- ☐ Mütəxəssislərin davranışdır
- ☐ Rəhbərin davranışdır

310 Məlumatlandırma dedikdə nə başa düşülür?

- ☒ İşlənilməmiş informasiya axını
- ☐ Rəqəm axını
- ☐ Məlumat axını
- ☐ Mal axını
- ☐ İnformasiya axını

311 Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

- ☒ alqı-satqı
- ☐ istehsal, emal
- ☐ fərdi istehsal və satış
- ☐ istehsal və alqı-satqı
- ☐ istehsal, emal, alqı-satqı

312 Əgər tezliklə saziş bağlamağa can atırsınızsa nə etmək lazımdır?

- ☒ partnyorunuza əməkdaşlığa hazır olduğunuzu nümayiş etdirin
- ☐ dialoqa girmək
- ☐ sövdələşmənin xarakterini açıqlamalı
- ☐ özünü təqdim edin
- ☐ nə söyləməli olduğunuzu dəqiqləşdirin

313 Müqavilənin (kontraktın) tərtibi zamanı hansı rekvizitlər göstərilir?

- ☒ bütün cavablar doğrudur

- ☐ tara və qablama barəsində tələblər; malların üzərində qiymətin göstərilməsi, əmtəənin keyfiyyət və kəmiyyət göstəriciləri
- ☐ satıcının alıcıya göndərməli olduğu hesablaşma sənədləri; sənədlərin göndərilmə müddətləri, malgöndərən və alıcının ödəmə şərtləri;
- ☐ tədarük edilən əmtəənin dəqiq adı, miqdarı, zəruri hallarda çeşidi, müqavilənin qüvvədə olmasının ümumi müddəti və tədarükətmə
- ☐ sənəd növünün adı (müqavilə); bağlanılma tarixi və yeri; müqavilə bağlayan tərəfin adı; vəzifələri göstərilməklə müqavilə imzalayanın vəzifəsi, soyadı və adı

314 Kommersiya danışıqları və yazışmaları kursunun öyrənilməsinin əsas məqsədlərinə aid deyil

- ☐ Kommersiya müqavilələrinin və işgüzar məktubların rəsmiləşdirilməsi vərdişlərinin əldə edilməsi
- ☒ Kommersiya müqavilələrinin və işgüzar yazışmaların statistikasının aparılması
- ☐ Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kommersiya danışıqlarının və yazışmalarının rolunun və əhəmiyyətinin müəyyən olunması
- ☐ Kommersiya danışıqları prosesində tətbiq olunan əsas metodlar və üsullar barədə düzgün təsəvvürlərin formalaşması
- ☐ Kommersiya fəaliyyəti gedişində danışıqlar prosesinin təşkilinin əsasları haqqında biliklərin əldə edilməsi

315 Aşağıda göstərilənlərin hansı kommersiya danışıqlarının mexanizminə daxildir?

- ☐ tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
- ☐ hakimiyyət balansının təmin olunması
- ☐ məqsədlərin və maraqların əlaqələndirilməsi
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ qarşılıqlı nəzarətin təmin olunması

316 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 təfəsilatı ilə izah etdikdə

317 İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil?

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

318 İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

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

319 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

320 İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir:

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

321 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

322 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

323 Reklamasiyaya cavab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir?

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

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

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

325 İşgüzar danışıqlar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

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

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

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

327 Kommersiya danışıqlarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır.

- ☐ Kompensasiya
- ☒ Sublimasiya
- ☐ Proyeksiya
- ☐ Komplektasiya
- ☐ Assimilyasiya

328 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına aiddir.

- ☐ İnformasiya (məlumat) funksiyası
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Requlyativ (tənzimləyici) funksiya
- ☐ Nəzarət funksiyası
- ☐ Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya

329 Danışıqlarda istifadə olunan üsullar:

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

330 İşgüzar danışıqların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir?

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

331 İşgüzar danışıqların aparılması qaydalarına hansılar daxildir?

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

332 İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır?

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

333 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

334 İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

- ☐ Mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
- ☒ Tərəf müqabilini sıxışdırmaq daha çox mənfəət əldə etmək məqsədilə təkbəşinə fəaliyyətə jan atmaq

- ☐ Aydın və qısa danışmış, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
- ☐ Tərəf müqabilili ilə konfliktdən qaçmaq
- ☐ Anjaq faktlara əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək

335 Ödəniş tapşırığı nədir?

- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərən bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☒ Hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamdır
- ☐ Səhmdar cəmiyyətə kapital kimi müəyyən
- ☐ Xüsusi hesab açılması barədə bank şöbəsinin malgöndərən bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ Pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərinin ödənilməsinə alıcının razılığıdır

336 Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir?

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

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

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

338 Pərakəndə satış 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

339 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

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

340 Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir?

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

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

- ☐ Sahibkarlıq Fəaliyyəti Haqqında AR Qanunu
- ☒ Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi
- ☐ Azərbaycan Respublikasının Əmək Məcəlləsi

- ☐ Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəllə
- ☐ Müəssisələr Haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu

342 Şəxslərarası münasibətlər hansı metodlar vasitəsilə tənzimlənir

- ☐ inzibati
- ☒ Sosial-psixoloji
- ☐ hüquqi
- ☐ Tərbiyəvi
- ☐ iqtisadi

343 İstehlakçı davranışı anlayışı nəyi ifadə edir:

- ☐ istehlakçıların məhsula və onun qiymətinə münasibətini;
- ☒ məhsulların seçilməsi və satın alınması prosesində istehlakçıların etdikləri hərəkətlərin məcmuunu;
- ☐ istehlakçıların sosial iqtisadi vəziyyətini və mədəni səviyyəsini;
- ☐ istehlakçıların həyat tərzini;
- ☐ istehlakçıların tələbatın və alıcılıq qabiliyyətini;

344 İstehsal sisteminin işçi vəziyyəti dedikdə nə başa düşülür?

- ☐ ritmiklik
- ☒ Normal iş rejimi
- ☐ İşin stabil vəziyyəti
- ☐ Funksiyaları icra etmə imkanı
- ☐ Adaptasiya

345 İstehlakçının psixoloji əhval-ruhiyyəsi:

- ☐ İnsanın psixologiyasıdır
- ☐ Sosial-psixoloji metoddur
- ☐ Menecerin psixologiyasıdır
- ☐ Rəhbərin psixologiyasıdır
- ☒ İstehlakçıların əmtəə nişanlarına reaksiya vermək meyilliliyidir

346 İstehlakçının münasibəti:

- ☒ İstehlakçının əşyaları neqativ və ya pozitiv qiymətləndirmə meylidir
- ☐ Ailə münasibətləridir
- ☐ İnsanlararası münasibətlərdir
- ☐ Rəhbərlə təbəçilikdə olanlar arasında münasibətlərdir
- ☐ Fərdlərarası münasibətlərdir

347 İstehlak bazarının təşkilati formasının inkişafının əsasını nə təşkil edir?

- ☐ idarəetmə qərarlarının qəbulu üçün elmi funksional informasiya resursları
- ☐ analitik, satış, istehsal, idarəetmə və nəzarət funksiyaları
- ☐ bazarın idarəetmə subyektləri və obyektləri
- ☒ idarəetmə qərarlarının qəbulu üçün məlumat bankını formalaşdıran resurs potensialı, pul kapitalı və elmi-informasiya resursları
- ☐ idarəetmə qərarlarının hazırlanması üçün resurs potensialı, elmi-informasiya resursları

348 Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışındır?

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

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

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

350 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

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

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

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

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

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

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

354 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

355 İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər?

- ☐ Məəssisə və təşkilatlara
- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Firma və şirkətlərə
- ☐ Məəssisə və şirkətlərin struktur bölmələrinə
- ☐ Konkret vəzifəli şəxslərə

356 İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

- ☐ İndeks

- ☒ Bütün cavablar doğrudur
- ☐ Sorğu sənədinin nömrəsi
- ☐ Tarix
- ☐ Sorğu sənədinin tarixi

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

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

358 “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

359 “Varrant” şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satışıya nə vaxt verilir?

- ☐ Satışı əmtəənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə
- ☒ Varrant şəhadətnaməsi satışı əmtəənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtəənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
- ☐ Satışı əmtəəni birca anbarına təhvil verdikdə
- ☐ Satışı əmtəənin sığorta haqqını ödədikdə
- ☐ Satışı əmtəənin anbar xərjlərini ödədikdə

360 Ciddi ofertin müddəti ərzində satışı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

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

361 Ciddi ofertalar nədir?

- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə bir neçə alışıya göndərilir
- ☒ Fəaliyyət müddəti göstərməklə yalnız bir alışıya göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə qismən alışılara göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərməklə bütün alışılara göndərilir
- ☐ Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir

362 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

363 Cərimə nədir?

- ☐ Malın miqdarı az olduqda
- ☐ Bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
- ☐ Mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur

- ☒ Mövjud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- ☐ Satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur

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

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

365 Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır?

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

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

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

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

- ☐ Təklifdə
- ☐ Sorğuda
- ☐ Teleqamda
- ☒ Dəvətnamədə
- ☐ Məktubda

368 Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur:

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

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

- ☒ Dəvətnamədə
- ☐ Təklifdə
- ☐ Sorğuda
- ☐ Məktubda
- ☐ Tapşırıqda

370 Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

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

371 İşgüzar telefon danışqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilsə, kim zəng etməlidir?

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

372 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil.

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

373 Kommersiya danışqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir.

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

374 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışqlarında qarşılıqlı fəaliyyətin dörd əsas qaydasına aid deyil. (danışqlarda razılaşmaya nail olmanın dörd pilləli metodu)

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

375 Kommersiya danışqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil.

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

376 Kommersiya danışqları iştirakçılarının maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər.

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

377 Kommersiya danışqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzdə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aid deyil.

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

378 İşgüzar danışıklarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

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

379 Kommersiya danışığının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir.

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

380 Malın müqavilədə nəzərdə tutulan assortimentin pozulması ilə tədarük edilməsi halında alıcı müəssisənin hüququ vardır:

- ☐ malın bir hissəsinin dəyişdirilməsini tələb etmək
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ malın tədarükçünün hesabına daşınmasını tələb etmək
- ☐ ziyanın ödənilməsini tələb etmək
- ☐ malın hamısından imtina etmək

381 Aparılma üsuluna görə hansı müşavirələri fərqləndirmirlər?

- ☐ avtoritar müşavirələr
- ☒ siyasi müşavirələr
- ☐ diskussiya müşavirələri
- ☐ demokratik müşavirələr
- ☐ azad müşavirələr

382 Elektron poçtdan istifadə imkan verir:

- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ müştərilərə və tərəfdaşlara sonrakı analizi şirkətin işini təkmilləşdirən anketlər göndərməklə marketing tədqiqatları keçirmək
- ☐ istənilən formatlı faylları və sənədləri göndərmək və kuryer xidmətlərində qənaət etmək
- ☐ bahalı reklam kompaniyasına başlayanadək çoxlu sayda sifariş almaq imkanı
- ☐ bazarı daha yaxşı tanımaq, o cümlədən müştərilərin gözləntilərini, onların sizin xidmətləriniz haqqında şəxsi və obyektiv fikirlərini bilmək imkanı

383 Etibarsız sövdələşmələrə aiddir:

- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ yanılmanın təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
- ☐ yalanın təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
- ☐ təhdidin təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr
- ☐ ağır şəraitin təsiri altında yerinə yetirilən sövdələşmələr

384 Elektron poçtla işləyərkən aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək olmaz?

- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ elektron poçtun ünvanından şəxsi məqsədlər üçün istifadə etmək
- ☐ məlumatlarda digər adamların elektron poçt ünvanlarını göstərmək
- ☐ şəxsi yazışmalarınız üçün təşkilatın pulsuz şəbəkəsindən istifadə etmək
- ☐ təsadüfən rast gəldiyiniz ünvanlara reklam göndərmək

385 Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədlər neçə hissədən ibarətdir?

- ☐ beş hissədən
- ☐ bir hissədən
- ☒ iki hissədən
- ☐ üç hissədən
- ☐ dörd hissədən

386 Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədin birinci hissəsində nələr göstərilməlidir?

- ☐ tapşırığın əsası
- ☒ malgöndərən və malalanın rekvizitləri; tapşırığın əsası, ödəyicinin adı
- ☐ ödəyicinin adı
- ☐ əmtənin qiyməti
- ☐ əmtənin adı, kəmiyyəti

387 Qətnamə necə qəbul edilir? Düzgün olmayan variantı seçin

- ☐ dövlət idarəetmə orqanları, müxtəlif kollegial və ictimai orqanlar tərəfindən
- ☐ yığıncaqlar tərəfindən
- ☐ konfranslar tərəfindən
- ☐ qurultaylar tərəfindən
- ☒ yerli icra hakimiyyətləri tərəfindən

388 Əsasnamənin hüquq bölməsinə hansılar daxildir?

- ☐ tez xarab olan məhsulların satışı
- ☒ dövriyyə vəsaitlərindən, işçi qüvvəsindən, təbii torpaq ehtiyatlarından istifadə edilməsi
- ☐ işçinin işə qəbul edilməsi və nizam-intizama cəlb olunması
- ☐ işçilərin maddi və mənəvi cəhətdən mükafatlandırılması hüququ
- ☐ işçinin işə qəbul edilməsi və başqa işə keçirilməsi, nizam-intizama cəlb olunması

389 Əsasnamənin işlərin təşkili bölməsində nələr göstərilir?

- ☐ istehsal vahidi daxilində işin təşkili
- ☐ idarəetmənin təşkili forma və metodları, bölmənin strukturu
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ təsərrüfat rəhbərinin təsdiq etdiyi ştat cədvəlinə əsasən rəhbərlik edən şəxsin adı
- ☐ onların işə qəbul edilməsi və işdən azad edilməsi

390 İşgüzar yazışmalarda elektron poçtun tətbiqi nəyə şərait yaradır?

- ☐ iddianın təmin edilməsinə
- ☐ icrasının dayandırılmasına
- ☐ məktubun qeydiyyatına alınmasına
- ☒ maliyyə və əmək ehtiyatlarından səmərəli istifadə etməyə
- ☐ təklifin təmin edilməsinə

391 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

392 Kütləvi iaşə müəssisəsində ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- ☐ ayrı-ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir
- ☒ ümumi satışdan alınan gəlir
- ☐ mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətinə

- ☐ müəssisə krediti və istehsal krediti
- ☐ əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri

393 Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

- ☐ mənfəət ilə mal dövriyyəsinin məbləğinin cəmini
- ☒ tədavül xərcləri ilə mənfəətin cəmini
- ☐ tədavül xərclərinin mənfəətə nisbətini
- ☐ mal dövriyyəsi ilə tədavül xərclərinin cəmini
- ☐ mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətini

394 Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- ☐ pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına
- ☒ mühasibat və maliyyə hesabatına
- ☐ ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara
- ☐ operativ uçot materiallarına
- ☐ əhalinin pul gəlirləri və məsrəfləri balansına

395 Əmək haqqı, ezamiyyə xərcləri və s. ödənilməsi müəssisənin hansı planında göstərilir?

- ☐ pul vəsaitinin hərəkəti planı
- ☒ kassa planı
- ☐ maliyyə planı
- ☐ kredit planı
- ☐ şahmat planı

396 Müəssisədə satılan məhsulun rentabelliği hansı göstəricilər əsasında hesablanılır?

- ☐ balans mənfəəti, tam maya dəyəri
- ☐ balans mənfəəti, keçici əmtəə qalıqlarının satışından gəlir
- ☐ bölüşdürülməyən mənfəət, əmtəəlik məhsul
- ☒ xalis mənfəət, satışdan gəlir
- ☐ təmiz mənfəət, satış ilə əlaqədar xərclər

397 Mənfəətdən başqa, müəssisənin fəaliyyətinin son maliyyə nəticələrini daha hansı göstərici xarakterizə edir?

- ☐ bölüşdürülməyən mənfəət, rentabellik, mənfəət vergisi
- ☐ mənfəət vergisi, maya dəyəri, istehsal fondlarından istifadə
- ☐ dövriyyə vəsaitinin dövriyyəsi, istehsal maya dəyəri
- ☒ rentabellik
- ☐ rentabellik, istehsal maya dəyəri, balans mənfəəti

398 Müəssisənin kredit qabiliyyətinin mahiyyətini göstər:

- ☐ kreditlər üçün faizlərin artırılması
- ☐ kreditin təminatının olmaması
- ☐ kredit üçün faizin artırılması
- ☒ borcların vaxtında ödənilməsi
- ☐ kreditin vaxtında silməməsi

399 Ticarət firmasının (müəssisəsinin) maliyyə fəaliyyəti ölkənin hansı iqtisadi göstəricisi ilə əlaqədardır?

- ☐ ümumi daxili məhsulun həcmi
- ☐ makroiqtisadi göstəricilər
- ☐ mal dövriyyəsinin strukturu
- ☒ pul tədavülü
- ☐ mənfəətin optimallaşdırılması

400 Satışdan mənfəət və satılan məhsulun tam maya dəyəri göstəriciləri əsasında rentabelliğin hansı növü hesablanır?

- ☐ cari aktivlərin rentabelliği
- ☐ xüsusi kapitalın rentabelliği
- ☐ gəlirin rentabelliği
- ☒ xərclərin rentabelliği
- ☐ aktivlərin rentabelliği

401 Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasının əsas prinsipləri hansılardır?

- ☐ Əməyin normalaşdırılmasının xidmət şəraitində tətbiqi.
- ☐ Əmək məhsuldarlığının artırılması üçün yeni normativ ehtiyatların hazırlanması.
- ☐ Təşkilati-texniki şəraitdə işlərin yerinə yetirilməsi.
- ☒ Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasında sərf olunan ictimai-zəruri iş vaxtı.
- ☐ Əməyin ödənilməsində texniki şəraitin nəzərə alınması.

402 Kommersiya müəssisələrinin maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- ☐ Ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara.
- ☐ Əhalinin pul gəliri və xərcləri balansına
- ☐ Pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına.
- ☒ Mühəsibat və maliyyə hesabatlarına.
- ☐ Operativ uçot materiallarına

403 Miqdar barədə alıcının iradəsi hansı qaydada ödənilir. Alıcının miqdar barədə iradəsi hansı qaydada ödənilir?

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

404 kommersiya danışıqlarına uğur qazanmağa mane olan əsas qaydanı tapın:

- ☐ ünsiyyət
- ☐ oponentin baxışlarını qəbul etmək
- ☐ səmimiyyət, anlaşma
- ☒ yalan məlumatlarının təqdim edilməsi, təməhkarlıq
- ☐ ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək

405 Kommersiya danışıqları prosesində oponentin güzəştə getməsi üçün nəyi etmək olmaz?

- ☐ ultimatum vermək
- ☐ danışıqların kəsiklə biləcəyinə işarə vurmaq
- ☐ oponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- ☒ susmaq
- ☐ güc nümayiş etdirmək

406 İşgüzar danışıqların aparılmasına ehtiyatla yanaşmaq üçün nə etməli?

- ☐ qarşılıqlı nəzarəti təmin etmək
- ☐ tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
- ☐ məqsəd və maraqları əlaqələndirməli
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ hakimiyyət balansını təmin etmək

407 Danışıqlarda uğur qazanmanın yolları hansılardır?

- ☐ düzgünlük, doğruluq
- ☐ anlaşıma
- ☐ səmərəlilik
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ ünsiyyət

408 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 – danışıqların başa çatması – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi
- ☐ dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması – informasiya mübadiləsi – söhbətin başlanması
- ☒ söhbətin başlanması – informasiya mübadiləsi – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – danışıqların başa çatması
- ☐ qərarların hazırlanması və qəbul edilməsi – söhbətin başlanması – danışıqların başa çatması – dəlillərin və əks dəlillərin gətirilməsi – informasiya mübadiləsi

409 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- ☐ danışıqların başa çatması
- ☐ danışıqların aparılması
- ☐ danışıqların hazırlanması
- ☒ danışıqların təxirə salınması
- ☐ danışıqların analizi

410 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının Çin üslubu üçün xarakterik deyil:

- ☐ mərkəz tərəfindən razılaşmaların bəyənilməsi
- ☐ danışıqlarda «dostluq ruhunun» yaradılması
- ☐ danışıqların dəqiqliklə ayrı-ayrı mərhələlərə bölünməsi
- ☒ nümayəndə heyətinin azsaylı olması
- ☐ daha yüksək statuslu insanlara istinad etmək

411 Kommersiya danışıqları gedişində tərəfdaşların tətbiq etdikləri hərəkətlərin və onların reallaşdırılması prinsiplərinin məcmusu adlanır:

- ☐ danışıqların aparılması üsulu
- ☐ danışıqlar prosesi
- ☐ danışıqların taktikası
- ☒ danışıqların texnologiyası
- ☐ danışıqların mərhələsi

412 Mövqeyi daha güclü olan opponentlə kommersiya danışıqları aparmaq çətindir. Bu zaman aşağıda göstərilən tövsiyələrdən daha faydalısı hansıdır?

- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- ☐ müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir «paketdə» əlaqələndirmək
- ☐ ictimai rəyə müraciət etmək
- ☐ vasitəçiyə müraciət etmək

413 Mövqeləri güclü olan opponenttə kommersiya danışıqları aparan zaman nəyi etmək olmaz?

- ☒ yalan məlumatları təqdim etmək
- ☐ vasitəçiyə müraciət etmək
- ☐ müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir “paketdə” əlaqələndirmək
- ☐ ictimai rəyə müraciət etmək
- ☐ opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək

414 Kommersiya danışqlarında uğur qazanamağa mane olan qaydanı tapın:

- ☐ doğruluq, ibrətamiz danışiq tonundan çəkinmək
- ☐ ibrətamiz danışiq tonundan çəkinmək
- ☒ tamahkarlıq, yalan danışma, ədavət
- ☐ opponentin baxışlarını qəbul etmək
- ☐ səmərəlilik, anlaşma, ünsiyyət

415 Kommersiya danışqlarının iştirakçısı tərcüməçinin onun sözlərini dəqiq tərcümə etmədiyi, diqqəti lazımi müddəalar üzərində cəmləşdirə bilmədiyi qənaətinə gəlsə, aşağıda göstərilənlərdən birini etməlidir:

- ☐ tərcümə prosesinə müdaxilə etmək
- ☒ tərcümənin keyfiyyəti barədə iradlarını görüş başa çatdıqdan sonra bildirmək
- ☐ başqa bir tərcüməçi tələb etmək
- ☐ tərcüməçinin sözlərinə düzəliş etmək
- ☐ tərcüməçinin sözünü kəsmək

416 Danışqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

- ☐ bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə
- ☐ çərşənbə, cümə axşamı, cümə
- ☐ çərşənbə axşamı, cümə axşamı, cümə
- ☐ bazar ertəsi, çərşənbə, cümə
- ☒ çərşənbə axşamı, çərşənbə, cümə axşamı

417 Danışqlar aparılmasının «pozitiv ticarət» adlanan metodunu nə xarakterizə edir?

- ☐ çoxlu vaxt itkisi
- ☐ tərəflər sonradan müəyyən ardıcılıqla güzəştə getdikləri mövqeləri tuturlar
- ☐ nəticələrin əvvəlcədən müəyyən edilməsinin qeyri – mümkünlüyü
- ☐ tərəfdaşlarla münasibətlərin korlanması imkanı
- ☒ cüzi vaxt itkisi

418 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil?

- ☒ tərəfdaşları təhdid etmək
- ☐ tərəfdaşlara inanmaq
- ☐ münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə getmək
- ☐ razılaşmaya nail olmaq üçün birtərəfli güzəştlərə imkan vermək
- ☐ mehribanlıq

419 Şəxsiyyətin kommunikativ keyfiyyətlərinə aid deyil:

- ☐ bu variantlardan heç biri
- ☐ sürətlə hərəkət etmək qabiliyyəti
- ☒ peşəkarlıq
- ☐ özünü qiymətləndirmə
- ☐ dindarlıq

420 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüünüzdə inandırmağa kömək edən güclü argumentə aiddir:

- ☒ təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- ☐ tam olmayan statistik məlumatlardan nəticələr əldə edilməsi
- ☐ analogiyalar və qeyri-səciyyəvi nümunələr
- ☐ təxminlər, fərziyyələr, hisslər əsasında qurulan dəlillər, versiyalar və ümumiləşdirmələr
- ☐ şəxsi xarakterli dəlillər

421 Danışıqların müəyyən mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən taktiki təsir üsullarına aid deyil:

- ☐ susmaq
- ☐ tələblərin şişirdilməsi
- ☐ şəxsi mövqeyində yanlış aksentlərin qoyulması
- ☐ blef
- ☒ çıxıb getmə

422 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

423 Mülki məəcəlləyə 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

424 Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

425 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

- ☐ yükdaşıma şərtlərinin pozulmasına görə tərtib edilən və pozuntunun səbəbkarını iddia bildirən sənəd
- ☒ Malgömrədən və alıcılar arasındakı təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır.
- ☐ kommersiya məsrəflərinin, pozuntuların göstərildiyi sənəd
- ☐ satıcının alıcıya müəyyən müddətə, möhlətlə əmtəə əvəzinə verdiyi sənəd
- ☐ keyfiyyətin, onun keyfiyyət üzrə standartlara və texniki şərtlərə uyğun gəldiyini təsdiq edən sənəd

426 Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir?

- ☐ ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- ☒ cari operativ planlaşmadır 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 işlənilir, strateji məqsədləri ifadə edir
- ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

427 Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

428 Bir tərəfli müqavilə nədir?

- ☐ bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
- ☐ bir tərəf üçün fiziki fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
- ☐ bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb etməlidir
- ☐ bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
- ☒ müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda

429 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
- ☐ əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- ☐ vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- ☒ ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
- ☐ əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

430 ABŞ-da franqayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkan verdi?

- ☐ 2000 "Biznesin inkişafı haqqında qanun
- ☐ 1898-"Şermanın" qanunu
- ☐ 1988-"Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- ☒ 1946 "Əmtəə nişanları haqqında" qanun
- ☐ 1901 "Sahibkarlıq haqqında" qanun

431 ABŞ-da franqayzinq ideyası nə vaxt "topdan satıcı-pərakəndə satıcı" münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

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

432 Franqayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

- ☐ franqiza, podrat franqizası
- ☐ investisiya, birbaşa investisiya
- ☐ franqiza, franqayzer, operator
- ☒ franqiza, franqiza müəssisə, investisiya franqazası
- ☐ franqiza, franqiza müəssisə, podrat franqizası

433 İstehsal franqayzinqi 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 franqayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- ☐ franqayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
- ☒ kiçik bir firmanın franqayzerin 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
- ☐ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir

434 İşgüzar franqayzinq 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
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal ödənildikcə verilə bilər
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☒ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- ☐ kiçik bir firmanın franqayzerin 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

435 Əmtəə franşayzinqi 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 franşayzerin 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
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☒ bu franşayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- ☐ franşayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktdır

436 İnvestisiya franşizasının əsas məqsədi?

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

437 Franşayzinq nədir?

- ☐ kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır
- ☐ müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- ☒ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- ☐ Franşayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir

438 Cari lizinq nədir?

- ☐ idarəçiliyin daha dəqiq təsvir edilmiş təşkilati strukturudur
- ☐ rəqibin güclü tərəfini neytrallaşdırmağa cəhd edilsin və onun öz hərəkətindən onun özünə qarşı istifadə edilsin
- ☐ malların göndərilməsində istifadə olunan borc sənədlərinin xüsusi kredit institutları tərəfindən nəqd hesablaşma ilə satın alınmasıdır
- ☒ əvvəlcədən icarəyə verici tərəfindən əldə edilmiş avadanlığın müəyyən müddətə və müəyyən haqq ödəməklə icarəyə verilməsini nəzərdə tutur
- ☐ əməkdaşlığa əsaslanan sazişlər əsasında həyata keçirilən birbaşa investisiya fəaliyyətidir

439 İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

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

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

441 Orta müddətli lizinq hansı lizinqdir?

- ☒ il yarımından - 3 ilə qədər
- ☐ 1 ildən - 3 ilə kimi

- ☐ 2 ildən - 3 ilə qədər
- ☐ 1 ildən - 5 ilə qədər
- ☐ 3 ildən - 5 ilə qədər

442 Lizing sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

443 Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ☐ Forfeyting, çarter, xayring
- ☐ xayring, kenting, strateji alyanslar, holdinqlər
- ☐ çarter, bankinq, Forfeyting, konqlomerat
- ☒ Çarter, Xayring, Lizing
- ☐ Konsalting, Lizing, Faktoring

444 Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

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

445 Lizing iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

- ☐ podrat istehsalına
- ☐ tollinq
- ☐ lisenziyalasmaya
- ☒ birbaşa investisiyaya
- ☐ müştərək müqavilələrə

446 Operativ lizing nədir?

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

447 Qaytarılan lizing nədir?

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

448 Faktoring nədir?

- ☐ birillik icarə müqaviləsi əməliyyatı

- ☐ 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 edilməsidir ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ☐ maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərkib tərəfindən ödənilir

449 Lizinq nədir?

- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmamasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☐ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- ☐ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
- ☒ 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
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

450 Beynəlxalq lizinq nədir?

- ☐ 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
- ☐ qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- ☒ bu halda lizinq verən və lizinq alan qeyri-rezident olur
- ☐ malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

451 Daxili lizinq nədir?

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

452 Məktubun mətn başlığı neçə ifadə oluna bilər? Dolğun cavabı seçin.

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

453 İki və daha artıq insan arsısa informasiya mübadiləsi nədir:

- ☐ Sosial-siyasi proses
- ☐ Sosial-iqtisadi proses
- ☐ Bilik
- ☒ Kommunikasiya prosesi
- ☐ Şəələr

454 Kommersiya işçisinə qarşı irəli sürülən şəxsi tələblər hansılardır:

- ☒ Risk etmək, düzgünlük, etibarlılıq; yüksək mənəvi və fiziki keyfiyyətlər; məsuliyyət, təşkilati bacarıqlar, məqsədyönlülük
- ☐ təşkilati bacarıqlar
- ☐ Risk etmək qabiliyyəti
- ☐ məqsədyönlülük
- ☐ məsuliyyət

455 Kommersiya fəaliyyətinin hüquqi tənzimlənməsinə daxildir:

- ☐ inzibati hüquq
- ☒ kommersiya hüququ
- ☐ kommersiya sirri
- ☐ mülki kodeks
- ☐ cinayət hüququ

456 Kommersiya konsepsiyasının strukturu:

- ☒ istehsalın, əmtəənin, marketinqin, partnyor (tərəfdaş) münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi
- ☐ kommersiya müəssisəsinin təşkilatı strukturunun təkmilləşdirilməsi
- ☐ tənzimləmə sisteminin təkmilləşdirilməsi
- ☐ kadr siyasətinin təkmilləşdirilməsi
- ☐ mal təchizatı sisteminin təkmilləşdirilməsi

457 Müəssisənin hüquqi aktı hansıdır?

- ☐ Təlimatlandırma
- ☒ Müəssisənin nizamnaməsi
- ☐ Hüquqi sənəd
- ☐ Metodika
- ☐ Ştat cədvəli

458 Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir

- ☒ Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir
- ☐ Vəzifələr üzrə idarəetmə:
- ☐ Əsas vəzifələrin qabardılmasına əsaslanan idarəetmədir
- ☐ Heyətin idarə edilməsidir
- ☐ Kadrların idarə edilməsidir

459 Elmi kadrlar:

- ☐ İdarəetmə kadrlarıdır
- ☐ Aşağı həlqə kadrlarıdır
- ☐ Ali həlqə kadrlarıdır
- ☐ Orta həlqə kadrlarıdır
- ☒ Professional hazırlıqlı mütəxəssislərdir

460 Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsi sisteminin nə ilə bağlılığı mövcuddur?

- ☒ Malların və ya bazar xidmətlərinin istehsalı ilə
- ☐ Malların reallaşdırılması ilə
- ☐ İqtisadi metodlar
- ☐ İnzibati metodlar
- ☐ Təşkilati metodlar
- ☒ Hüquqi şəxs
- ☒ Əmr və ya sərəncam
- ☐ Topdan ticarət ilə
- ☐ Xarici ticarət ilə
- ☐ Pərakəndə ticarət ilə

461 Keyfiyyətsiz malın tədarükünə qarşı irəli sürülən iddia aşağıda göstərilən hallar olmadan rəsmiləşdirilə bilməz:

- ☐ alıcı müəssisənin müəyyən edilmiş qüsurların səbəbləri barədə versiyalarının əsaslandırılması
- ☒ qəbul etmə haqqında aktın əlavə olunması
- ☐ dəbbə pulunun ödənilməsinin razılaşdırılması
- ☐ xərclər və ziyanın əvəzinin ödənilməsi tələblərinin razılaşdırılması
- ☐ qüsurların aradan qaldırılması üsullarının tövsiyyəsi

462 Kommersiya əməliyyatlarının qanuni və hüquqi mühafizəsi nəyin əsasında reqlamentləşdirilməlidir?

- ☒ müqavilələr vasitəsi ilə
- ☐ cərimələr vasitəsi ilə
- ☐ kommersiya aktları vasitəsi ilə
- ☐ əmlak sanksiyası vasitəsi ilə
- ☐ tapşırıq vasitəsi ilə

463 Kommersiya fəaliyyətini həyata keçirən tədarükçü-satıcının istehsal etdiyi və ya aldığı malları şərtləşdirilmiş müddətdə, şəxsi, ailəvi və digər növ istifadədən asılı olmayaraq alıcıya vermək barədə üzərinə götürdüyü öhdəlik necə adlanır?

- ☐ konosament (gəmi ilə göndərilən yük üçün verilən sənəd)
- ☒ təchizat müqaviləsi
- ☐ alqı - satqı müqaviləsi
- ☐ lizinq müqaviləsi
- ☐ franşiza (kommersiya konsessiyası haqqında müqavilə) müqaviləsi

464 Haqqı əvvəlcədən ödənilmiş malın müəyyən edilmiş müddətdə çatdırılmaması halında alıcı - müəssisənin hüququ vardır:

- ☐ ödənilmiş vəsaiti geri istəmək
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ dəymiş ziyanın ödənilməsi tələbi ilə iddia göndərmək
- ☐ cərimələrin ödənilməsi tələbi ilə iddia göndərmək
- ☐ tədarükçüyə malın vaxtında çatdırılması tələbi ilə iddia göndərmək

465 Bir tərəfin iradəsi ilə qanunlara və digər hüquqi aktlara uyğun olaraq və ya tərəflərin razılığı ilə yerinə yetirilən sövdələşmə adlanır:

- ☒ birtərəfli sövdələşmə
- ☐ yalan sövdələşmə
- ☐ birdəfəlik sövdələşmə
- ☐ çoxtərəfli sövdələşmə
- ☐ iktərəfli sövdələşmə

466 Hansı sazişlər müqavilə (kontrakt) hesab olunur?

- ☒ mülki hüquqların və vəzifələrin əmələ gəlməsinə, dəyişilməsinə və xitam verilməsinə, vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilmiş sazişlərdir
- ☐ mülki hüquqların dəyişilməsinə yönəldilmiş sənədlərdir
- ☐ vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilmiş sazişlərdir
- ☐ dəyişilməsinə və yaxud xitam olunmasına yönəldilmiş sazişlərdir
- ☐ mülki hüquqların və vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilən sazişlərdir

467 Sərəncamverici sənədlər hansılardır?

- ☐ arayış, teleqram, faks, məktub
- ☐ arayış, qərar, sərəncam, teleqram
- ☐ qərar, arayış, təlimat, qayda
- ☐ əsasnamə, nizamnamə, təlimat, qayda
- ☒ qətnamə, sərəncam, qərar, əmr

468 Hansı şəxsi heyətə dair məlumat sənədlərinə aid deyil?

- ☐ xasiyyətnamə
- ☐ tərcümeyi-hal
- ☐ şəxsi vərəqələr
- ☐ şəxsi işlər

☒ qərar

469 Əsasnamənin bölmələrinə aid deyil?

- ☒ xüsusi bölmə
- ☐ istehsal bölməsinin idarə edilməsində işlərin təşkili
- ☐ tapşırılan funksiyanın yerinə yetirilməsi üçün hüquq bölməsi
- ☐ vəzifə və funksiyalar
- ☐ ümumi bölmə

470 Əsasnamənin vəzifə və funksiyalar bölməsinə nələr daxildir?

- ☐ müasir elmi naliyyətdən istifadə edilməsi qaydaları
- ☐ qarşıya qoyulan vəzifənin yerinə yetirilməsində yeni texnikanın tətbiqi
- ☒ daxili təsərrüfat bölməsinin əsas istiqaməti
- ☐ elmi naliyyətdən istifadə edilməsi qaydaları
- ☐ qabaqcıl iş təcrübəsindən istifadə qaydaları

471 Əmək kitabçasına təsdiqedicə sənədlər əsasında nələr daxil edilir? 1. soyadı, adı, atasının adı 3. doğulduğu gün, ay il 5. rəy 2. ərizə 4. peşə və ixtisası 6. təlimat

- ☐ 2, 4, 6
- ☐ 3, 4, 5
- ☐ 2, 3, 5
- ☒ 1, 3, 4
- ☐ 1, 2, 5

472 Göndərməyə hazır olma barədə bildiriş nədir?

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

473 Kommersiya fəaliyyəti nədən başlayır

- ☐ saxlanmadan
- ☐ müqavilənin bağlanmasından
- ☐ malın satışından
- ☒ malın alışından
- ☐ daşınmadan

474 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində işgüzar tərəfdaşlara təsir göstərmək üsulu və onun hər bir mərhələdə tətbiqi spesifikasiyası:

- ☐ çıxıb getmə
- ☒ paketləşdirmə
- ☐ salyami
- ☐ gözləmə
- ☐ uzatma

475 Danışıqlar aparılarkən nəyi etmək səhv sayılır?

- ☐ danışıqların pis hazırlanması
- ☒ xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
- ☐ başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması
- ☐ nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövcudluğu

- ☐ danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi

476 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi hansı kateqoriyalara bölünür? Dolğun cavabı seçin.

- ☐ 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-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-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
- ☐ 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; 4-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr

477 Hansı kargüzarlıq sistemində əməliyyatlar ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülərək həmin bölmənin fəaliyyətinə aid sənədlərlə işin yerinə yetirilməsi vəzifəli şəxslərdən birinə həvalə olunur?

- ☐ qarışıq
- ☒ qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☐ mərkəzləşdirilmiş
- ☐ inzibati
- ☐ xüsusi

478 “..... təşkili hər iki sistemin uzlaşmasından ibarət olmaqla əməliyyatların bir hissəsi mərkəzləşdirilmiş qaydada bir hissəsi ilə qeyri-mərkəzləşdirilmiş qaydada yerinə yetirilir.” Nöqtələrin yerində hansı söz işlənməlidir?

- ☐ mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sisteminin
- ☐ xüsusi kargüzarlıq sisteminin
- ☐ inzibati kargüzarlıq sisteminin
- ☐ ümumi kargüzarlıq sisteminin
- ☒ qarışıq kargüzarlıq sisteminin

479 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”

- ☐ qarışıq kargüzarlıq sistemi
- ☒ mərkəzləşdirilmiş kargüzarlıq sistemi
- ☐ xüsusi kargüzarlıq sistemi
- ☐ ümumi kargüzarlıq sistemi
- ☐ qeyri-mərkəzləşmiş kargüzarlıq sistemi

480 Müəssisə və təşkilatlarda işin xarakterindən, həcmindən, idarəetmə quruluşundan asılı olaraq kargüzarlıq hansı növlərə bölünür? Dolğun cavabı seçin

- ☒ qarışıq, mərkəzləşdirilmiş, qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☐ qarışıq, mərkəzləşdirilmiş
- ☐ qarışıq
- ☐ qeyri-mərkəzləşdirilmiş, qarışıq
- ☐ mərkəzləşdirilmiş

481 Müəssisə və təşkilatlarda kargüzarlıq işinin aparılması təşkili üzrə məsuliyyət kimə həvalə olunur?

- ☒ rəhbərə
- ☐ hamısı
- ☐ mühasibə
- ☐ dəftərxana işçilərinə
- ☐ katibə-makinaçıya

482 Kargüzarlıq dedikdə nə başa düşülür?

- ☒ rəhbər işçi və mütəxəssislər öz fəaliyyətlərini həyata keçirilməsi gedişində müəssisə və təşkilatlarda sənədlərlə aparılan üsulların məcmusu başa düşülür
- ☐ sənədlərlə işin vəzifəli şəxsə həvalə olunması başa düşülür
- ☐ sistemlərin uzlaşmasından ibarət əməliyyat sistemi başa düşülür
- ☐ əməliyyatların ayrı-ayrı quruluş vahidləri arasında bölüşdürülməsi başa düşülür
- ☐ xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya

483 Xüsusi kargüzarlığa aiddir?

- ☒ sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- ☐ sənəd layihələrinin tərtibi
- ☐ sənədlərin göndərilməsi
- ☐ sənədlərin saxlanması
- ☐ sənədlərin çap edilməsi

484 İnzibati kargüzarlığa aid deyil?

- ☐ sənədlərin saxlanması
- ☒ sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- ☐ sənəd layihələrinin tərtibi
- ☐ sənədlərin çap edilməsi
- ☐ sənədlərin çoxaldılması

485 Struktur bölmələrinin sayı az, sənəd dövriyyəsi isə ildə 25000 sənədə qədər olan təşkilatlarda kargüzarlıq hansı qaydada aparılır?

- ☐ mərkəzləşdirilməmiş və qarışıq
- ☒ mərkəzləşdirilmiş
- ☐ qarışıq
- ☐ qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- ☐ mərkəzləşdirilmiş və qarışıq

486 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

487 Kargüzarlığın növləri hansılardır?

- ☐ elmi, fəlsəfi
- ☐ ümumi, xüsusi
- ☒ inzibati, xüsusi
- ☐ siyasi, iqtisadi
- ☐ xüsusi, siyasi

488 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

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

- ☐ sənədlərin daxil olma tezliyi
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ sənədlərin tərkibi
- ☐ müxtəlif sənəd növlərinin nisbəti
- ☐ icrasının yekunlaşdırılması və cavabın göndərilməsi

490 Kargüzarlığa aid deyil?

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

491 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

492 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

493 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- ☐ fəks və internetlə
- ☒ yazılı
- ☐ şifahi
- ☐ şifahi və qismən yazılı
- ☐ telefonla

494 Şirkətin blankı üzərində göstərilməsi tövsiyyə olunmur:

- ☐ telefon nömrəsi və fəks
- ☒ bank rekvizitləri
- ☐ şirkətin adı
- ☐ qeydiyyat nömrəsi
- ☐ qeydiyyat tarixi

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

- ☐ bildiriş məktubu
- ☒ zəmanət məktubu
- ☐ dəvət məktubu

- ☐ müşayət məktubu
- ☐ xahiş məktubu

496 İşgüzar yazışma növlərinə aid deyil:

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

497 Kommersiya yazışmalarının tərtib olunması prinsipi hansıdır?

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

498 Sorğu nədir?

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

499 Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

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

500 Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

501 Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☐ satıcının 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 vasitəsi ilə daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

502 Kreditlə ödəmə nədir?

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

503 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

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

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

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

505 alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- ☐ daimi
- ☐ tək tərəfli
- ☐ çox tərəfli
- ☒ iki tərəfli
- ☐ mövsümü

506 İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur?

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

507 Müqavilə nədir?

- ☐ Bir neçə iri şirkətlərin razılaşmasıdır
- ☐ İki və daha çox şirkətin bir tərəfli razılaşmasıdır
- ☐ Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır
- ☒ İki müəsisə arasında aparılan işlərin razılığıdır
- ☐ İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır

508 Diler kimdir?

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

509 Broker kimdir?

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

510 Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir?

- ☐ gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- ☐ satıcını 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 vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsi təsdiq edən sənəddir

511 Keyfiyyət barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir

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

512 Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

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

513 Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir?

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

514 Nəğdsiz hesablaşma nədir?

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

515 Kredit məktubu (akkreditiv) nədir?

- ☐ hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinə onun hesabından banka keçirilməsini təmin edən tapşırıqdır
- ☐ vekselləri yazan və ödəniş müddəti başa çatan vekselləri ödəmələri öz öhdəsinə götürən şəxsdir
- ☐ pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- ☒ xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənə bank şöbəsinə tapşırığıdır
- ☐ səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır

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

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

517 Hesablaşmaların hansı formaları var?

- ☐ natural və dəyər forması
- ☐ əmtəə və qeyri maddi
- ☐ nəğd və daimi

- ☒ nəğd və nəğdsiz
☐ əmtəə və qiymət

518 Aksept nədir?

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

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

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

520 fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir?

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

521 Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır?

- ☐ öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
☐ müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanması vasitəçilik edən firmalardır
☐ öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır
☒ alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
☐ öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

522 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

523 Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt:

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

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

- ☐ Sığortalama şərtlərini

- ☒ Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtəənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını
- ☐ Satıcıdan alıcıya əmtəə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini
- ☐ Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü
- ☐ Fors-major şərtlərini

525 Konosamentin hansı növləri var?

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

526 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 əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- ☐ Əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərmələrdə yazılan sənəddir
- ☐ Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rəkvizitlərini birləşdirən sənəddir

527 Fraxt üçün sifariş nədir?

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

528 Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir?

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

529 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

- ☐ 6 ay müddətinə
- ☒ 24 ay müddətinə
- ☐ 12 ay müddətinə
- ☐ 36 ay müddətinə
- ☐ 48 ay müddətinə

530 Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşdıqda 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

531 Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir?

- ☐ əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

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

532 Topdan yarmarkalarda tərəflər müqaviləni ən azı neçə nüsxədə imzalayırlar?

- ☐ 5
- ☒ 3
- ☐ 2
- ☐ 1
- ☐ 4

533 Arayış və məlumat vərəqəsinin mətni neçə hissədən ibarət olur?

- ☐ dörd; giriş, nəticə, təkliflər, son
- ☒ üç; faktlar, nəticələr və təkliflər
- ☐ iki; giriş və son
- ☐ üç; giriş, nəticə, təkliflər
- ☐ iki; faktlar və son

534 İşgüzar məktubun yazılması qaydasına aid deyil:

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

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

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

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

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

537 Vəzifəli şəxslərin aldıqları müxtəlif təbriklərə cavab olaraq göndərilən işgüzar kağız növü adlanır:

- ☐ təminat məktubu
- ☐ blank
- ☒ təşəkkür açıqçası
- ☐ vizit kartı
- ☐ reklamasiya (tələb məktubu)

538 Protokolun mətn başlığında nə əks olunur?

- ☐ sənədin sıra nömrəsi

- ☐ onun tərtib olunma yeri
- ☐ sədr və katibin imzası
- ☐ tarix
- ☒ yığıncağın adı

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

- ☐ 1,2,3
- ☐ 4.0
- ☒ 3.0
- ☐ 2.0
- ☐ 3,4

540 Protokolun əsas hissəsinin sxemini göstərin:

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

541 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. Lazımi 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

542 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

543 İşgüzar məktublar hansı blanklarda yazılır?

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

544 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

545 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.

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

- ☐ məlumat məktubları
- ☒ zəmanət məktubları
- ☐ müşayət məktubları
- ☐ sorğu məktubları
- ☐ cavab məktubları

547 Aşağıda sadalananlardan nə işgüzar məktubu xarakterizə edir?

- ☐ işgüzar məktublar madi dəyərləri müşayət edirlər
- ☐ 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
- ☒ bütün cavablar doğrudur

548 Kommersiya yazışması səbəb olur:

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

549 Sahibkara məxsus vacib xüsusiyyətlərə aid deyil

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

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

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

551 ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- ☒ Kommersant
- ☐ Ticarət agenti
- ☐ Əmtəəşünas
- ☐ Tacir
- ☐ Marketoloqlar

552 ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- ☒ kommersiya fəaliyyəti
- ☐ biznes fəaliyyəti

- ☐ biznes əməliyyatları
- ☐ ticarət əməliyyatları
- ☐ ticarət fəaliyyəti

553 Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır?

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

554 Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır?

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

555 Rekalmasiya nədir?

- ☒ itkilərdir
- ☐ kommersiya sənəddir
- ☐ mədəniyyətdir
- ☐ etirazdır
- ☐ iradlardır

556 Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- ☐ protokol
- ☒ etiket
- ☐ mədəniyyət
- ☐ etik kodeks
- ☐ oferta

557 Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur?

- ☐ rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır
- ☐ 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, texniki, təhsili qiymətləndirməlidir
- ☐ öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvət meylli olmalıdır
- ☐ texniki, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdisləri olan şəxslərdir

558 Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

- ☐ özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- ☐ 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

559 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

- ☒ danışıqların tez başa çatması məqsədilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- ☐ dialoq, söhbətin başa çatması
- ☐ öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
- ☐ məhsulun xeyrinə, üstün keyfiyyət göstəricilərini açıqlamaq

- ☐ təqdim etmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək

560 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

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

561 Riskin azaldılması üsulu hansıdır?

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

562 Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- ☐ reklamasiya
- ☒ oferta
- ☐ ofertaya cavde
- ☐ protokol
- ☐ sorğu

563 Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir?

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

564 Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

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

565 Kommersant etikətinə 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 düzümlü
- ☐ 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

566 İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

- ☐ mədəniyyət
- ☒ işgüzar protokol
- ☐ etiket
- ☐ etik kodeks

- ☐ protokol forması

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

- ☐ etiket
☒ etika
☐ protokol
☐ mədəniyyət
☐ loqistika

568 Kommersiya riski nədir?

- ☐ mənfəətin itirilməsi və gəlirlərin bir hissəsinin geri alınmaması ehtimaldır
☐ mənfəətin itirilməsi ehtimalıdır
☐ mal alınması zamanı yükün korlanması və itirilməsidir
☐ mümkün xeyirli xüsusiyyətlərə malik mənfəətə nail olmaq üçün atılan addımdır
☒ kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmaq və ya itkilərin olmasıdır

569 bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyatı alır?

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

570 hansı formalar distribyutor formalarıdır ?

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

571 Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

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

572 İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir?

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

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

- ☐ 2000.0
☒ 1988.0
☐ 1990.0
☐ 2008.0
☐ 1999.0

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

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

575 Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

576 Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur?

- ☐ yalnız milli xarakterli müqavilələrə
- ☒ yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə
- ☐ lizinq müqavilələrinə
- ☐ bütün növ müqavilələrə
- ☐ həm beynəlxalq, həm də milli xarakterli müqavilələrə

577 Kommersiya sirrinin daşıyıcısı kimdir?

- ☐ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
- ☐ kommersiyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
- ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları
- ☐ kommersiyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
- ☒ müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir

578 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

- ☐ marketinq haqqında məlumat
- ☐ heyətin siyahısı
- ☐ maliyyə məlumatları
- ☒ ENM-in proqram təminatı.
- ☐ malın qiyməti haqqında məlumat

579 Hansı məlumatlar kommersiya sirridir?

- ☐ yalnız alıcıya məlum olmayan məlumatlar
- ☒ kommersiya 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

580 Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil?

- ☐ statistik hesabatlar
- ☐ maliyyə hesabatları
- ☒ kauzal hesabatlar
- ☐ mühasibat hesabatları
- ☐ operativ uçot hesabatları

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

- ☐ Əmtəənin əksər hissəsi satıcı tərəfindən alıcıya göndərildikdən sonra
- ☒ Götürdüləri öhdəlikləri yerinə yetirdikdən sonra
- ☐ Aralarında müqavilə imzalandıqdan sonra

- ☐ Əmtəəni göndərmək üçün gəmi fraxt etdikdən sonra
- ☐ Əmtəə tam həcmdə istehsal olunduqdan sonra

582 Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

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

583 Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

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

584 Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir?

- ☐ 0.15
- ☒ 0.2
- ☐ 0.9
- ☐ 0.4
- ☐ 0.3

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

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

586 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 hərracında əldə olunmuş məbləğlər

587 Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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

588 Aksept verən şəxs necə adlanır:

- ☐ agent
- ☒ akseptant
- ☐ oferent
- ☐ referent
- ☐ adresat

589 Tədarükçü alıcı müəssisəyə məqavilə şərtlərinə uyğun olmayan keyfiyyətsiz mal göndərmişdirsə, alıcı tədarükçüyə qarşı irəli sürdüyü iddiada necə tələb edə bilər:

- ☐ malı tədarükçünün hesabına daşımağı
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ tədarükçünün hesabına malı dəyişdirməyi
- ☐ tədarükçünün hesabına malı təmir etməyi
- ☐ malı ucuzlaşdırmağı

590 Maddi-əşya formalı malların alqı – satqısı, onların dəyərinin kontragentlər tərəfindən müəyyən edilmiş valyutada ödənilməsi ilə bağlı olan kommersiya fəaliyyəti adlanır:

- ☐ ticarət aksiyası
- ☒ alqı – satqı sövdələşməsi
- ☐ alqı – satqı
- ☐ konsiqnasion ticarət (xaricə gedən malın mal sahibi hüququna malik olan ticarət agenti vasitəsilə satılması)
- ☐ vasitəçilik fəaliyyəti

591 Satıcı müqavilədə göstərilən miqdardan az mal göndərdikdə iddia necə təmin olunur?

- ☐ malın qalan hissəsini alıcıya göndərməklə
- ☐ müqaviləni ləğv etməklə
- ☐ müqavilənin şərtlərini dəyişdirməklə
- ☐ malın qiymətini azaltmaqla
- ☒ satıcı qalan malları göndərməklə yanaşı malın qiymətini aşağı salmaqla

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

- ☐ kompletilik, tara və qablaşmaya görə
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ miqdar
- ☐ çeşid
- ☐ keyfiyyət

593 Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrlə tətbiq olunur

- ☒ Mürəkkəb çeşidli əşyalardır
- ☐ Mürəkkəb əldə olunan əmtəələr
- ☐ Asan əldə olunan əmtəələr
- ☐ Sadə və mürəkkəb əmtəələrlə
- ☐ Sadə çeşidli əmtəələrlə

594 Kommersiyayı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

- ☐ əmtəəyə ,və ya kapitala
- ☐ ucuz idxal edib, baha satmaq satmaq imkanına
- ☐ baha alıb ucuz satmaq imkanına
- ☒ ucuz alıb baha satmaq imkanına
- ☐ baha ixrac edib daha ucuz idxala

595 Sahibkar üçün risk nədir?

- ☐ əsas və dövriyyə kapitalından istifadə effektivliyinin aşağı düşməsi
- ☒ Maliyyə itgisinə dözmək ehtimalı, baş verə biləcək təhlükə
- ☐ əhalinin pul gəliri və alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi ehtimalı
- ☐ mal dövriyyəsi həcmnin aşağı düşməsi və strukturunun dəyişməsi
- ☐ əvvəlcədən nəzərdə tutulmuş nəticənin alınmamasıdır

596 Maliyyə riskinin əmələ gəlməsi nə ilə əlaqədardır?

- ☐ xərclərin artması ehtimalı ilə
- ☐ istehsalın həcmnin azalması ilə
- ☒ maliyyə resurslarının itirilməsi ehtimalı ilə
- ☐ dövrüyyə planının yerinə yetirilməsilə
- ☐ qiymətlərin səviyyəsinin dəyişilməsi ilə

597 Kapitalın sərf olunması dairəsindən asılı olaraq risklər necə təsnifləşdirilir?

- ☐ kommersiya riski, ticarət riski, kütləvi iaşə riski
- ☒ istehsal riski, kommersiya (ticarət) riski, maliyyə riski
- ☐ istehsal riski, satış riski, alış riski
- ☐ alış riski, vasitəçilik riski, satış riski
- ☐ kommersiya riski, tədavül riski, mal dövrüyyəsi üzrə risk

598 Kommersiya sövdələşmələrinə nə daxil deyil?

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

599 “Protokol – kollegiyal orqanlar tərəfindən.....” tərfi tamamlayın.

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

600 Xidməti məktubların hansı növləri var?

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

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

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

602 Kommersiya sövdələşmələrinə nələr daxildir?

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

603 İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır?

- ☐ işgüzar məktub firmanın əməkdaşı tərəfindən imzalanır
- ☐ işgüzar məktub bir nüsxədə yazılır və hazırlayan tərəfindən imzalanır
- ☐ işgüzar məktub üç nüsxədə yazılır və firmanın nümayəndəsi tərəfindən imzalanır

- ☐ işgüzar məktub katiblik tərəfindən imzalanır
- ☒ işgüzar məktub iki nüsxədə yazılır və sədr tərəfindən imzalanır

604 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

605 Reklamasiya (iddiada) nə tələb olunur?

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

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

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

607 İşgüzar unsiyyətin yaranması şərtləri

- ☐ təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir
- ☒ İşgüzar etiket prinsipləmə əsaslanmalıdır
- ☐ fikirlər, təəssüratlar başqalarına ötürülməlidir
- ☐ Tərəflər bir birini anlamalıdır
- ☐ İnsanların xarakterik cəhətləri nəzərə alınmalıdır

608 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 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

609 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

610 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsaslı arqumentlərə daxildir?

- ☐ qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ hadisələrin şahidlərinin ifadəsi
- ☐ ekspertin rəyləri

- ☐ təcrübədə yoxlanılmış nəticələr

611 İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var?

- ☐ 2.0
☒ 4.0
☐ 5.0
☐ 1.0
☐ 3.0

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

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

613 erbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

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

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

- ☐ 4.0
☒ 8.0
☐ 7.0
☐ 6.0
☐ 5.0

615 İşgüzar görüşlərdə qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

- ☐ dəvət olunanların siyahısının hazırlanması, dəvətnamələrin paylanması
☒ oturacaq yerlərinin sayının az olması
☐ stolun servirovkası, qonaqlara xidmət, sağlq və nitqlərin hazırlanması
☐ qonaqları stol arxasında yerləşdirmə planı
☐ qəbul növünün seçilməsinə

616 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

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

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

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

618 Kommersiya danışıqlarının aparılması üçün effektiv şərt deyildir:

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

619 Kommersiya danışıqları prosesində opponentlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyyə olunmur:

- ☐ opponentin sözünü kəsməmək
- ☐ tərəfdaşın güzəştini onun zəifliyinin göstəricisi kimi qəbul etməmək
- ☐ tərəfdaş mövqeyinin düzgün olmadığına inandırmağa cəhd etməmək
- ☒ ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- ☐ opponentə diqqətlə qulaq asmamaq

620 Ünsiyyət vasitələrindən asılı olaraq ünsiyyətin növləri

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

621 Ünsiyyətin baş verməsi məqamı deyildir

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

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

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

623 İfadənin qətiliyini yumşaldır və bununla rəsmi yazılı ünsiyyətə təbiilik gətirirlər:

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

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

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

625 İşgüzar ünsiyyətin üslubudur

- ☐ Проксемика.

- ☐ Koqnitiv,interaktiv,perseptiv
- ☐ kommunikativ,interaktiv
- ☒ Ekstraversiya-introversiya
- ☐ Кинесика.

626 İşgüzar ünsiyyətin forması deyil

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

627 Danışqlar zamanı yeni görüşün keçirilməsi zərurəti olarsa, nə etmək lazımdır?

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

628 Danışqlar prosesinin birinci mərhələsi ola bilər:

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

629 Verbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

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

630 Hansı konfliktlər beynəlxalq konfliktlər sayılır?

- ☐ Regional
- ☐ Daxili
- ☐ Milli azadlıq mübarizəsi
- ☒ Dini
- ☐ Qurumlar arası

631 Beynəlxalq ticarət sövdələşmələri nədir?

- ☐ İstənilən sövdələşmədir
- ☒ Əmtəə göndərilməsi və xidmət göndərilməsi üçün müxtəlif ölkələrdə yerləşən iki və ya bir neçə tərəf arasında bağlanmış müqavilədir
- ☐ Beynəlxalq əmtəə dövriyyəsinin təmin edən əsas və köməkçi əməliyyatların yerinə yetirilməsi üçün bağlanan sövdələşmədir
- ☐ Əmtəənin hər hansı bir ölkənin daxili bazarında satılmaq üçün idxal olunmasıdır
- ☐ Obyektlərin birgə tikilməsi və istismarı ilə əlaqədar daha çox tərəf arasında bağlanmış sövdələşmədir

632 Beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsinin metodları hansılardır?

- ☐ Aksiz vergiləri
- ☒ Tarif metodları
- ☐ İnzibati metodlar

- ☐ Normativlər
- ☐ Qadağalar

633 Çoxtərəfli ticarət danışıqları dedikdə aşağıdakılardan hansı nəzərdə tutulur?

- ☐ Beynəlxalq iqtisadi təşkilatlar səviyyəsində beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması məqsədilə aparılan danışıqlar
- ☒ Dövlətlərarası səviyyədə beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması məqsədilə aparılan danışıqlar
- ☐ ÜTT-nin beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması məqsədilə Dünya Bankı və Beynəlxalq Valyuta Fondu ilə apardığı danışıqlar
- ☐ Beynəlxalq ticarətin liberallaşdırılması məqsədilə ölkələrə kreditlərin verilməsi üçün aparılan danışıqlar
- ☐ Beynəlxalq ticarət sahəsində dövlətlər və fiziki/hüquqi şəxslər arasında ortaya çıxan mübahisələrin həlli

634 Beynəlxalq ticarətdə məhdudiyyətlərin tətbiqi prinsiplərinə aid deyildir:

- ☐ Beynəlxalq mübadilənin iştirakçıları üçün hədsiz ağır ticarət məhdudiyyətlərinin tətbiq olunmaması
- ☒ Azad ticarətin təmin edilməsi
- ☐ Ticarət məhdudiyyətlərinin proqnozlaşdırıla bilən olması
- ☐ Ticarət məhdudiyyətlərinin stabilliyi və transperantlığı
- ☐ Ölkələr arasında bərabər və ədalətli rəqabət şəraitinin saxlanılması

635 Yükün daşınma üçün qəbul olunmasını təsdiq edən və daşıyıcının yükü yükdaşıyana verməsini tələb edən müqavilə necə adlanır:

- ☐ kontrakt (müqavilə)
- ☒ konosament (gəmi ilə göndərilən yük üçün verilən sənəd)
- ☐ patent
- ☐ franşiza (kommersiya konsessiyası haqqında müqavilə)
- ☐ lisenziya (xüsusi icazə)

636 Bir ölkənin ixracatçısının digər ölkənin komissionerinə müəyyən birdəfəlik mal partiyası üçün verdiyi birdəfəlik komission tapşırığı necə adlanır:

- ☒ indent
- ☐ kontrakt
- ☐ komitent
- ☐ patent
- ☐ tender

637 Xarici ticarət müqaviləsinin predmetinin müəyyən etmədiyi hallar:

- ☐ malın növü
- ☒ fors – major səbəblər
- ☐ sövdələmənin növü
- ☐ malın miqdarı
- ☐ malın baza şərtləri

638 Aşağıda göstərilənlərdən hansı beynəlxalq kommersiya təşkilatlarının rəhbər tutduqları əsas prinsipdir?

- ☐ daxili və hökmlərarası işlərə qarışmamaq
- ☐ bütün cavablar doğrudur
- ☐ dövlətin beynəlxalq şirkətin fəaliyyətini nəzarətdə saxlamaq və tənzimləmək hüququ
- ☒ bütün cavablar doğrudur
- ☐ dövlətin təbii ehtiyatlar, maddi dəyərlər və iqtisadi fəaliyyət üzərində ayrılmaz suverenliyi
- ☐ milli suverenliyə tam hörmət

639 Dəmiryolu nəqliyyatı orqanları tərəfindən mal partiyalarının qəbulunda faktiki və sənəd üzrə məlumatlar arasında kəmiyyət fərqlərinin müəyyən edilməsi hallarında sonuncunun mütləq iştirakı ilə tərtib olunan sənəd adlanır:

- ☐ müqavilə
- ☒ kommersiya aktı
- ☐ akt
- ☐ iddia
- ☐ kontrakt

640 Beynəlxalq xüsusi hüququn unifikasiyası institutu – UNIDRUA neçənci ildə yaranmışdır?

- ☐ 2001
- ☐ 1990
- ☐ 1957
- ☐ 1940
- ☒ 1926

641 Əmtəələrin daşınması üçün müqavilə eyni hüquqa malik neçə nüsxədən ibarət tərtib olunur?

- ☐ beş nüsxədən ibarət tərtib olunur
- ☒ iki nüsxədən ibarət tərtib olunur
- ☐ üç nüsxədən ibarət tərtib olunur
- ☐ bir nüsxədən ibarət tərtib olunur
- ☐ dörd nüsxədən ibarət tərtib olunur

642 Kovernot hansı sənəddir?

- ☐ Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- ☒ Sığortalama barədə sığorta olunanın göstərişlərinin sığortalama prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edənin verdiyi sənəddir
- ☐ Malın göndərildiyi limanda sığorta cəmiyyətinin blankında tərtib olunub, həm sığorta edən, həm də sığorta olunan tərəfindən imzalanan sənəddir
- ☐ Sığorta cəmiyyəti tərəfindən sığortalamanın həyata keçirildiyini və polis verildiyini təsdiq edən sənəddir
- ☐ Bədbəxt hadisələr və risklər nəticəsində sığorta olunana dəymiş zərərin sığorta edən tərəfindən ödəniləcəyi barədə öhdəlik götürməsi haqda verdiyi sənəddir

643 Nəqliyyat sənədləri hansı sənədlərdir?

- ☐ Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- ☐ Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən 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
- ☒ Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir

644 İşgüzar yazışmanın müasir formaları 150 il əvvəl formalaşmışdır:

- ☐ Rusiyada
- ☐ Azərbaycanda
- ☐ Almaniyada
- ☐ Hindistanda
- ☒ İngiltərədə

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

- ☐ açıq təklif(oferta) onu istiqamətləndirən şəxsin iradəsini ifadə edir və təklifə cavab verən istənilən şəxsə müqavilə bağlandığını hesab etməyə imkan verir
- ☐ açıq təklifdə (oferta) müqavilənin bağlanması üçün təklif edilən bütün vacib şərtlər mövcud olur
- ☒ 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.

646 Aşağıda sadalananlardan hansılar dərkənarın hazırlanması qaydalarına aid deyil?

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

647 Protokol hansı növ kağızlarda yazılmalıdır?

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

648 İmza rekvizitində nələr əks olunur?

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

649 İşgüzar məktublar neçə məsələ üzrə tərtib olunur?

- ☐ beş məsələ üzrə
- ☐ dörd məsələ üzrə
- ☒ bir məsələ üzrə
- ☐ iki məsələ üzrə
- ☐ üç məsələ üzrə

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

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

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

- ☐ dəvət məktubları
- ☐ xahiş məktubları
- ☐ sorğu məktubları
- ☐ zəmanət məktubları
- ☒ müşayət məktubları

652 Seminarlarda, müşavirələrdə iştirak etməyi təklifi edən məktublar adlanır:

- ☐ zəmanət məktubları
- ☐ müşayət məktubları
- ☐ xahiş məktubları
- ☒ dəvət məktubları
- ☐ sorğu məktubları

653 Sənədləşdirilməyən informasiya mübadiləsinə aid deyil:

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

654 Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərq var?

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

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

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

656 İşgüzar protokola əsasən şirkətin loqotipi yerləşdirilir:

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

657 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommunikasiya sistemini xarakterizə etmir?

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

658 İşgüzar məktuba aşağıda göstərilən element daxildir:

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

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

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

660 Kommersiya etikasının əsasları hesab edilmir

- ☐ Düzgünlük
- ☐ Qanuna uyğun hərəkət

- ☐ Açıqlıq
- ☐ Sadiqlik
- ☒ professionallıq

661 Etika- nın mahiyyət

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

662 Məktubun əsas məntiqi elementlərinə aid olanı seçin.

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

663 Məktubun giriş hissəsində nələr əks olunur? Dolğun cavabı seçin

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

664 Məktub neçə hissədən ibarət olur?

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

665 Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər?

- ☐ həcmi 7-8 sətirdən çox olmadıqda
- ☐ həcmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
- ☐ həcmi 5-6 sətirdən çox olmadıqda
- ☒ həcmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
- ☐ həcmi 2-3 sətirdən çox olmadıqda

666 Funksional təyinatına görə kommersiya yazışmaları neçə növə ayrılır?

- ☐ 6.0
- ☐ 4.0
- ☐ 2.0
- ☒ 3.0
- ☐ 5.0

667 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

668 Ticarət hansı iqtisadi vasitələri əks etdirir?

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

669 Ticarət vasitəsilə dəyərlərin forması necə dəyişir

- ☒ malın istehsalına sərf olunan ictimai zəruri məsrəflər ödənilir, izafi dəyər əmələ gəlir
- ☐ məhsulun təkrar istehsal prosesi sürətlənir
- ☐ əhalinin alıcılıq qabiliyyəti artır
- ☐ pulun hərəkəti sürətlənir
- ☐ istehlakçıların axını artır

670 Ticarət vasitəsilə nə reallaşır

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

671 Ticarətin funksiyaları hansılardır

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

672 Pul tədavülünün formaları hansılardır?

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

673 P-Ə düstury nəyi ifadə edir?

- ☒ malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- ☐ istehlak, mübadilə bə bölgünü ifadə edir
- ☐ istehlak bə mübadiləni bölüşdürür
- ☐ istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə
- ☐ malların ticarət müəssisələrindən istehlakçıya çatdırılmasını ifadə edir

674 Milli gəlir nədir?

- ☒ Xalis milli məhsuldan bütün dolay vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz , rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- ☐ Məcmu milli məhsuldan sonra qalan hissə
- ☐ Milli məhsuldan xalis milli məhsulu çıxdıqdan sonra qalan hissə
- ☐ Məcmu daxili məhsuldan məcmu milli məhsulu çıxdıqdan sonra qalan hissə
- ☐ Milli məhsuldan xalis gəlir çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir

675 Mikrosəviyyədə ticarət ilə istehsal arasında qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir

- ☐ Mövcud qaydalar çərçivəsindən çıxmaq şərtlə
- ☐ Mənfəti nəzərə almaqla
- ☐ Alıcı axınını nəzərə almaqla
- ☐ Birbaşa qarşılıqlı münasibətlər nəzərə alınmaqla
- ☒ İstehlakçı davranışını nəzərə almaqla

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

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

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

- ☐ Açıq
- ☐ Dolay
- ☐ Birbaşa
- ☒ Cəniş
- ☐ Dar

678 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyası necə həyata keçirilir?

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

679 Malların satılma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyasına hansı əməliyyatlar daxildir

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

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

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

681 Bazarların ərazisi hansı hissələrə bölünür

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

682 Bazara anlayış verin.

- ☐ Bazar alqı-satqı prosesində adamlar arasında iqtisadi əlaqələr formasıdır

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

683 Aşağıdakılardan hansı formada bazar iqtisadiyyatı ölkələrində pərakəndə ticarət fəaliyyət göstərir

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

684 Ə-P düsturu nəyi ifadə edir?

- ☐ istehlak, mübadilə və bölgünü ifadə edir
- ☐ istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə
- ☐ malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- ☒ malların ticarət müəssisələrindən istehlakçılara keçməsinə
- ☐ istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə

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

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

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

- ☐ Mədəni davranış
- ☐ fərdi məsuliyyət
- ☐ Vəcdanlı davranış
- ☒ Dini mənsubiyyət
- ☐ İctimai etimad

687 İşgüzar diskusiya işgüzar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

688 Xidməti toplantı işgüzar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şərtidir

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

- ☐ dövlət qulluqçularından gözlənilən davranış barədə vətəndaşların məlumatlandırılması;

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

690 Mətbuat konfransı işfözar ünsiyyətin

- ☐ Üslubudur
- ☐ Növüdür
- ☐ Anlamıdır
- ☒ Formasıdır
- ☐ Şətidir

691 Təqdimat" işfözar ünsiyyətin

- ☒ Formasıdır
- ☐ Növüdür
- ☐ Üslubudur
- ☐ Şətidir
- ☐ Anlamıdır

692 Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarına aid deyil

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

693 İşfözar 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

694 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

695 İşfözar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosferə təsir göstərən amillər hansılardır?

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

696 İşfözar danışıqlara olan tələblərə nə daxil deyil?

- ☐ nitqə emosional rəng vermək
- ☐ bilgilik
- ☒ qarşı tərəfin sözünü kəsmək
- ☐ məntiqilik

- ☐ sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət vermək

697 Kommersiya danışıqları zamanı istifadə olunan əsassız arqumentlər hansılardır?

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

698 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına daxil deyil?

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

699 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

700 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- ☐ integrasiya metodu
☐ kompromiss metodu
☐ variasiya (dəyişən) metodu
☐ tarazlaşdırma metodu
☒ stimullaşdırma metodu