

3734_Az_Qiyabi_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3734 Kommersiya fəaliyyətinin təşkili

1 Sahibkarlıq nədir?

- alqı-satqı prosesinin həyata keçirilməsi və mənfəətin əldə olunmasıdır
- sahibkara gəlir gətirən iqtisadi, istehsal və digər fəaliyyətin təşkilidir
- sahibkarın kapitalı əsasında yerinə yetirilən hər hansı fəaliyyətdir
- sahibkara gəlir gətirməyən iqtisadi, siyasi və digər fəaliyyətin təşkilidir
- istehsal, emal alqı-satqı ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir

2 Dəyərin formasının dəyişməsi formulu hansılardır

- P-Ə1 və Ə1-P1
- P-Ə və Ə1-P1
- Ə-P1 və Ə-P
- Ə-P və Ə1-P1
- Ə1-P1 və Ə-P

3 Kommersiya əməliyyatlarına aşağıdakılardan hansı aid deyil?

- müqavilələrin bağlanması
- malın istehsalı ilə bağlı əməliyyatlar
- pərakəndə satış
- əmtəələrin topdan alışı və satışı
- reklam

4 Ticarət firmaları

- öz hesabına daxili bazarda əmtəələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- öz ölkəsinin istehsalçıları və topdansatış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehsalçılarına satan firmalardır
- öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı-satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır
- geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satış ilə məşğul olan və bir neçə sahəsinin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır
- hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır

5 «Kommersiya fəaliyyəti» kursunun metodiki aparatı özündə nəyi əks etdirir arsenalı nədir?

- müşahidə ekspertqiyətləndirmə modelləşmə metodlarını
- metodoloci əsasını tədqiqatın sintez və analiz üsulu ilə təhlilini əks etdirir
- metodoloci tədqiqatın ümumi elmi və eləcə də xüsusi metodlarını özündə əks etdirir
- metodoloci əsası klassiklərin və Azərbaycan iqtisadçı alimlərinin elmi tədqiqatlarını əks etdirir
- müqayisə, analogiya, riyazi modelləşməni əks etdirir

6 «Kommersiya fəaliyyəti» kursunun predmeti nədir?

- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti alıcının istehlak tələbinin öyrənilməsidir
- əmtəə tədavülü sferasında topdan və pərakəndə təşkilatlarının həyata keçirdikləri kommersiya prosesləridir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti bazar infrastrukturalarının öyrənilməsidir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti marketinq idarəetməsidir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir

7 «Kommersiya fəaliyyəti» kursu nəyi öyrədir?

- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən topdan ticarət proseslərini öyrədir
- bir elm kimi ticarətdə kommersiya proseslərinin daha effektiv yerinə yetirilməsi məqsədi ilə, malın alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsi yolu ilə son istehlakçıya çatdırılmasıdır

- bazar şəraitində əmtənin dəyərinin dəyişməsi proseslərini öyrənir
- bütün kommersiya proseslərini, əsasən malın istehsalıdan istehlakçıya qədər keçdiyi səmərəli yolu öyrənir
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən pərakəndə ticarət proseslərini öyrənir

8 Mağazada göstərilən ticarət xidmətləri hansılardır?

- logistik xidmətlər, inventarizasiya xidmətləri, məsləhət, informasiya xidmətləri
- mal alışı ilə əlaqəli xidmətləri əldə olunan malın istifadəsi ilə əlaqədar xidmətlər, mağazaya gələnlər üçün əlverişli şərait yaratmaq üçün yaradılan şərait
- əmtələrin istehlak dəyərinin hərəkətilə bağlı olan və istehsal prosesinin tədavül sferasında davamı olan prosesin tədavül sferasında davamı
- daşınma, anbarda saxlama, qablaşdırma, sortlaşdırma
- tələbin öyrənməsi, əmtənin dəyişdirilməsi, yeni modifikasiyaları tətbiqi

9 «Ticarət» termininin ikili mənası hansıdır?

- I-qeyri-istehsal sahəsidir, II-yalnız malın alqı-satqı qiymətləri arasındakı fərqə istinad edən ticarət prosesini əks etdirir
- I Təsərrüfatının ayrıca sahəsi hesab olunur, II-mal alışı-veriş aktlarının həyata keçirməyə istiqamətlənmiş ticarət prosesi mənasını verir
- malın alqı-satqısı ilə əlaqədar bütün mütərəqqi satış formalarıdır
- malın alqı-satqı ilə əlaqədar xırda pərakəndə ticarətdir
- malın dəyərinin dəyişməsi ilə əlaqədar, başqa sözlə malın topdan satışı prosesidir

10 «Kommersiya» sözünün mənası nədir?

- latın sözü olub «ticarət» deməkdir
- rus sözü olub «ticarət» deməkdir
- latın sözü olub «dəllal» deməkdir
- türk sözü olub «tacir» deməkdir
- Azərbaycan sözü olub «baqqal» deməkdir

11 Çərçi ilə Çodarın fərqi nədir?

- Çodar istehsalçıdır, prosol tacir
- Çodariri topdan ticarətdir, prosol xırda topdan tacir
- Çodar maksimum dərəcədə mal istehsalçısına, prosol isə son alıcıya yaxınlaşır
- çərçi maksimum dərəcədə mal istehsalçısına yaxınlaşır, çodar isə son istehlakçıya yaxınlaşır
- Çodar xırdavat malları satır, prosol ərzaq malları

12 Çodar kimdir?

- xırdavat malları satan iri topdan satıcıdır
- alıcıya yaxınlaşan iri topdan tacirdir
- istehsalçıya yaxınlaşan xırda pərakəndə tacirdir
- xırdavat malları hər tərəfə yayan səyahətçi tacirdir
- alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradan anbardır

13 Çərçi kimdir?

- tez xarab olan malların, əsasən baliqların topdan satışını həyata keçirən firmalardır
- ərzaq mallarını toplayaraq onu müəyyən qablaşdırıcı məntəqələrə, oradan da baqqal mağazalarına paylayan ekspeditorlardır
- alıcı ilə satıcı arasında uzun müddətli əlaqə yaradan mal alışından sonra öz işini başa çatmış hesab edən vasitəçidir
- malı istehsalçılardan toplayaraq onu müəyyən ticarət və çeşidləyici məntəqələrə, oradan da daha iri bölüşdürücü mərkəzlərə son istehlak üçün göndərən vasitəçidir
- dərman preparatlarını satan və bunun üçün səyyar avtofurqonlardan istifadə edən vasitəçi firmadır

14 Kommersiya obyektinə və onun əhatə etdiyi hüdudlara görə mal bazarları necə bölünür

- Lokal və regional bazarlar

- Ölkə, regional, lokal bazarlar
- Neft məhsulları və taxıl məhsulları bazarı
- Ölkə və region bazarları
- Milli və xarici bazarlar

15 Bazarın infrastrukturu nədir

- Heç bir cavab doğru deyil
- Bazarın normal fəaliyyətinə xidmət göstərən xidmət müəssisəsidir
- Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən topdan və pərakəndə ticarətdir
- Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən bazar subyektləri və təşkilati-hüquqi formalarıdır
- Bazarın normal fəaliyyətinə təsir göstərən auksion və bircalar

16 Kommersiya müvəffəqiyyəti nədir?

- razılaşdırılmış və əlaqələndirilmiş kommersiya işlərinin yerinə yetirilməsi
- baş verə biləcək mənfi nəticələrin aradan qaldırılması məqsədilə kommersiya fondu yaratmaq
- prosesin inkişaf yollarına, bazarın vəziyyətinə dair dəqiq məlumatlar
- müəssisənin, firmanın gəlirlərinin alınmasını təmin edən məqsədyönlü hərəkətinin, təsərrüfat fəaliyyətinin gözlənilən nəticələrin qazanılması
- müəssisələrin kommersiya baxımı ilə inkişafını məqsədlərini müəyyən etmək

17 Unitar müəssisə nədir.

- bütün cavablar səhvdir.
- onların əmlakı 3-cü şəxsə köçürülə bilər .
- onların əmlakı bütün mülkiyyət formalarında olur ,bölünməzdir
- onların əmlakı, ya dövlət ,ya da bələdiyyə mülkiyyətində olur, bölünməzdir
- onları əmlakı mərkəzləşdirilmiş bütöv sahəni əhatə edəndir

18 MMC işçilərin say limiti nə qədərdir?

- e işçilərin sayı 60- dan çox olmalıdır
- işçilərin sayı 50-100 arası dəyişə bilər
- işçilərin sayı 50-dən artıq olmalıdır
- işçilərin sayı 50-dən artıq olmamalıdır
- işçilərin sayı 100 nəfərə qədər olmalıdır

19 MMC ilə Səhmdar cəmiyyətin oxşar əlaməti deyil.

- iştirakçının payını 3-cü şəxsə sərbəst ötürə bilməzlər
- iştirakçıları həm hüquqi həm də adi vətəndaş ola bilər
- yalnız öz əmlakı həddində məsuliyyət daşıyır
- kapitalar birlidir
- Divident şəklində məfəətin bir hissəsini əldə edir

20 Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət nədir?.

- bütün cavablar səhvdir
- müəssisənin yaradılmasının əsas məsuliyyəti 1 səhmdara daha çox aiddir.
- bir və ya bir neçə şəxs tərəfindən yaradılan nizamnamə kapitalı paylara bölünməyən təşkilatlardır
- bir və ya bir neçə şəxs tərəfindən yaradılan nizamnamə kapitalı müəyyən paylara bölünən təşkilatlardır
- məhdud məsuliyyətli cəmiyyət 3-dən artıq olmayan tərəfdaş tərəfindən yaradılır

21 Səhmdar Cəmiyyəti necə məsuliyyət daşıyır.

- bütün cavablar səhvdir
- özünün və dövlətin mülkiyyəti ilə
- özünü şəxsi mülkiyyəti ilə

- öz əmlakı üzrə
- özünün və ailəsinin təsərrüfatı ilə

22 Nizamnamə kapitalı qapalı tipli cəmiyyətlərdə necə müəyyənləşdirilir.

- Əməyin ödənilməsinin 150 mislindən
- Əməyin ödənilməsinin 500 mislindən
- Əməyin ödənilməsinin 1000 mislindən az olmamalıdır.
- Əməyin ödənilməsinin 100 mislindən az olmamalıdır
- Əməyin ödənilməsinin 1500 mislindən

23 Nizamnamə kapitalı açıq tipli cəmiyyət üçün necə müəyyənləşir.

- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 100 0mislindən az olmamaq
- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 500 misli qədər
- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 100 misli qədər
- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 1000 mislindən az olmamalıdır.
- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 100 mislindən az olmamaq

24 Səhmdar cəmiyyətlərin 2 tipi

- açıq tipli, qapalı tipli, Məhdud məsuliyyət
- səhmdar cəmiyyətlər, holdinqlər
- məhdud məsuliyyətli açıq tipli
- açıq tipli və qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti
- holdinqlər, M.M.C

25 Kommersiya fəaliyyətinin subyektləri hansılardır.

- fiziki şəxslər, xarici rezidentlər
- fiziki şəxslər, hüquqi şəxslər
- bütün cavablar səhvdir
- hüquqi şəxslər, şəxsi ailə təsərrüfatları
- hüquqi şəxslər, fiziki şəxslər, xarici rezidentlər

26 Ticarət müəssisələrinin inkişaf mərhələlərini aşağıdakı alimlərdən hansılar beş mərhələyə ayırmışlar.

- N. Armstroud, F. Kotler
- N. Çerçill, V. Levis
- heç biri doğru deyil
- İ. Sey, D. Rikardo
- A.H.Hesenov , A. A.Abbasov

27 Topdan ticarət müəssisələrinin müəyyənləşdirilməsi meyarı hansıdır

- heç biri doğru cavab deyil
- işçilərin sayı 10-dan az ,illik dövriyyə 1,5 mlrd manata qədər
- işçilərin sayı 10-dan çox , illik dövriyyə 1,5 mlrd manatdan çox
- "işçilərin sayı" 15, illik dövriyyə 2 mlrd manatdan çox
- "işçilərin sayı" 20, illik dövriyyə 3 mlrd manatdan çox

28 Kommersiya subyektinə aid deyil.

- heç biri
- alıcılar
- sahibkarlar
- muzzla tutulmuş işçilər
- dövlət strukturlar

29 Kommersiya ilə ticarətin fərqi hansidi?

- Kommersiya ticarətdən daha geniş, əhatəli sahədir
- Ticarət xidmətləri tam fərqlidir
- Ticarət kommersiyadan geniş və əhatəlidir
- Ticarət iqtisadiyyatının bir sahəsidir
- Kommersiya ticarətin bir bolməsidir

30 E-Ticarətin çatışmayan cəhətidir?

- Yoxlamaq cətidir
- Yalnız ədədi məhsullar satılır
- Həmin anda keyfiyyəti haqqda fikir soyləmək cətidir
- Qiyməti ucuzdur
- Seçmək cətidir

31 Elektron kommersiyanın üstün cəhətidir?

- Hamisi üstün cəhətidir
- Vaxtin az şərf olunması
- Xərclərin az olması
- Gunun istənilən saatında fəaliyyət göstərməsi
- Rahatlıq

32 Muasir dövrdə kommersiyanın yeni forması hansıdır?

- Elektron marketinq
- Elektron herrac
- Onlayn birca
- Elektron kommersiya
- E-təhsil

33 Kommersiya fəaliyyətinin nin prinsipi deyil?

- Qiymət qoymada musteqillik
- Aliş məntəqəsinin çoxluğu
- Müstəqillik
- Aparıcı müəssisəyə istinadən rəqabət
- Alqi satqının özü -özünə tənzimlənməsi

34 Aşağıdakılardan hansı kommersiya fəaliyyətinin funksiyalarına aid deyil?

- Heç biri doğru deyil
- Mal göndərmə qrafikinin hazırlanması
- Satiş proqramının hazırlanması
- Kommersiya munasibetlərinin quruluşu
- Haqq hesaba nəzaret

35 Kommersiya muəssələrinin gəlir əldə etməsi onun üçün nədir?

- Heç biri doğru deyil
- Əsas vəzifəsidir
- Əsas konsepsiyadır
- Kommersiya fəaliyyətinin esas prinsipidir
- Əsas məqsədidir

36 Kommersiya prinsipləri necə xarakterizə olunur?

- Heç biri duzgun cavab deyil

- Fasiləsizlik prinsipi ilə birgə digər prinsiplərin ayrılması ilə əlaqəsi var
- Bazar münasibətləri operativlik prinsipləri ilə
- Kommersiyanın marketinqin prinsipləri ilə ayrılmaz əlaqəsi ilə
- Deqiqlik operativlik ahəngdarliq prinsipləri ilə

37 Kommersiya nəyə xidmət edir?

- Əhalinin gələcək dövr üçün həyat şəraitinin yüksəlməsinə
- Milli gəlirin artmasına
- Bazar iqtisadiyatının inkişafına
- Əhalinin tələbatının ödənilməsinə ,gəlirin artmasına
- Əhalinin tələbatının tam və dolğun ödənilməsinə

38 Nə vaxt Ticarət əsasnaməsi tətbiq edildi?

- 1945 ci ildə
- 1912 ci ildə
- 1911 ci ildə
- 1831 ci ildə
- 1932 ci ildə

39 Merkante' sözünün mənası nədir?

- Hec biri dogru deyil
- İsguzar fəaliyyət
- Kommersiya
- Ticarət
- Pulun artıqlığı

40 Ticarət nəzəriyyəsi hansidir?

- Hec biri
- Marsalin nəzəriyyəsi
- Fiziokratlar
- Merkantilizm
- Neoklassiklər

41 Kommersiya nədir?

- Marketinqin funksiyasıdır
- İstehlakın idarə olunması
- İnfrastruktur elementidir
- Sahibkarlığın formasıdır
- Alıcı davranışının idarə olunmasıdır

42 Kommersiya nədir?

- Ticarətin bir formasıdır
- Vasitəçilik isidir
- İstehsal prosesidir
- Alqı-satqı prosesidir
- İstehlak prosesinin tənzimlənməsidir

43 Kommersiya fəaliyyəti nədir?

- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin maliyyəsinə təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər sistemi
- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin rentabelləşdirilməsini təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər və iş növləri sistemi
- istehlakçıların tələbini öyrənmək, mal istehsal edib bazara çıxarmaq

- mal alqı-satqısı ilə məşğul olmaq və mənfəət qazanmaq
- istehlakçının tələbini nəzərə almadan daha çox satmaq tədbirləri

44 Mal göndərmə müqaviləsinin əsas müddəaları Mülki məcəllənin hansı maddələrində müəyyən edilib.

- 630 – 645
- 622 – 628
- 615 – 622
- 627 – 645
- 628 – 630

45 Müqavilə nə vaxt bağlanmış hesab edilir?

- Bütün cavablar səhvdir
- Reklamasiya verilmədikdə bağlanmış hesab olunur
- Ofeteni qəbul edən tərəfin cavabında sonra bağlanmış hesab olunur
- Oferta göndərmiş şəxsin onun akseptini aldığı anda bağlanmış sayılır
- Həm sorğu, həm də sorğuya cavab müsbət olduqda bağlanır

46 Məzmununa görə mal göndərmə müqaviləsi nə kəsb edir.

- Yarmarka hərrac ticarətin əsas sənədidir
- Topdan təchizatın təşkilində əsas sənədlər
- Heç bir cavab doğru deyil
- Ümumi nəzarət edici sənəddir
- Pərakəndə ticarətin əsas sənədidir

47 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

- Heç bir cavab doğru deyil
- Mülki müqavilədir
- Alqı-satqı müqaviləsidir
- Təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır
- Təsərrüfat əlaqələrinə nəzarət etmək

48 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsinin əsas şərti Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsinin hansı maddələrində əhatə olunur?

- 617, 619, 632, 625, 628
- 617, 618, 621, 622, 623
- 380, 381, 385, 395, 111
- 617, 619, 620, 621, 622
- 628, 632, 625, 815, 920

49 Mülki məcəllənin 570-ci maddəsində nəzərdə tutulur.

- Bütün cavablar səhvdir
- İcra müddətlərinin dəqiq şərtləri əsaslandırılır
- Alqı-satqı müqaviləsi 3 ay müddətində qüvvədədir
- satıcının əşyanı vermək vəzifələri nə vaxt icra edilmiş sayılır
- icraçıların revizit şərtləri, öhdəlikləri əsaslandırılır

50 Mülki məcəllənin 569-cu maddəsi nəyə həsr olunub?

- Bütün cavablar səhvdir
- İcra müddətlərinin dəqiq şərtləri əsaslandırılır
- Alqı-satqı müqaviləsi 3 ay müddətində qüvvədədir
- Alqı-satqı müqaviləsi qəti müəyyənləşdirilmiş müddətə qədər icra olunmalıdır
- icraçıların revizit şərtləri, öhdəlikləri əsaslandırılır

51 Mülki məcəllənin 568-ci maddəsi nəyə həsr olunub?

- Bütün cavablar səhvdir
- Texniki şərtlərin, sertifikatların təkmilləşməsinə həsr olunur
- Müsahibəçi sənədlərin müddətinə həsr olunur
- Satıcı əmtəə ilə bərabər sənədləri də verməyə borcludur
- Əmtəələrin vaxtında göndərilməsinin şərtlərinə həsr olunur

52 Əmtəələrin alqı-satqısı nədir?

- Pul-əmtəə tədavülünün formasıdır
- Ən uzun müddətli təsərrüfat əlaqələri formasıdır
- Ən geniş yayılmış təsərrüfat əlaqələri formasıdır
- Bütün cavablar doğrudur
- Ən az tətbiq olunan təsərrüfat əlaqələri formasıdır

53 Diler kimdir?

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

54 Broker kimdir?

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

55 Nəqliyyat sənədləri hansı sənədlərdir?

- gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- Əmtəə
- Alıcı
- Xidmət
- Əvvəlcədən yeri, vaxtı müəyyən edilmiş xüsusi və kütləvi xassəyə malik olan malların satış üsulu necə adlanır?

56 Keyfiyyət barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir

- çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- Mal təklifi və pul mübadiləsi
- çatışmayan əmtəə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsi ilə
- qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtəənin qiymətinin aşağı salınması ilə
- Ticarətin predmeti nədir?

57 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

58 Miqdar barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir

- çatışmayan miqdarda əmtəənin göndərilməsi yaxud ödənilmiş pulun geri qaytarılması vasitəsi ilə

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

59 Gömrük tarifiinin (rüsümünün) fiskal nəzarət funksiyası nəyə xidmət edir?

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

60 Xaricdən mal alınması üzrə agent firması hansı firmalardır?

- öz prinsipialı üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- müqavilənin şərtindən asılı olaraq prinsipialın adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanmasında vasitəçilik edən firmalardır
- öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsinin 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 ölkəsinin bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

61 Alıcı ofertanın bütün şərtləri ilə razılaşıqda hansı hərəkətləri yerinə yetirilir

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

62 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

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

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

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

64 Ticarət-vasitəçilik əməliyyatı nədir?

- istehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış sənəd əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- əmtənin 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
- əmtələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

65 .Qısamüddətli kommersion planlaşdırılması nədir?

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

66 Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını 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
- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını keçirir

67 Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

68 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

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

69 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

70 Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

71 Əvvəlcədən yeri, vaxtı müəyyən edilmiş xüsusi və kütləvi xassəyə malik olan malların satış üsulu necə adlanır?

- Anbar
- Təqdimat
- Birca
- Hərrac
- Nümunələr zalı

72 Ticarətin predmeti nədir?

- Mal

- Alıcı
- Xidmət
- Qiymət
- Əmtəə

73 Bazar mexanizmini nə təşkil edir?

- Mal təklifi və pul mübadiləsi
- Bütün ticarət fəaliyyəti prosesləri
- Malların milli mübadiləsi
- Tələb və təklifin, qiymətin qarşılıqlı əlaqəsi
- Tələb və tədiyyə qabiliyyətli tələbin qarşılıqlı əlaqəsidir

74 Satıcı və alıcının qarşılıqlı münasibətlərinin xarakterinə görə bazarlar neçə cür olur?

- Tələb bazarı, təklif bazarı, qapanmış bazar, açıq bazar
- Satıcı bazarı, alıcı bazarı, inhisarçı bazarı
- Tələb bazar, təklif bazarı, örtülü bazar
- Azad bazar, örtülü bazar, tənzimlənmiş baza tənzimlənməmiş bazar
- Inhisarçı bazarı, tələb bazarı, təklif bazarı

75 Tələb bazarı hansıdır?

- Heç biri doğru deyil
- Tələb az, təklif az
- Tələb çox, təklif az olan bazar
- Tələb az, təklif çox olan bazar
- Tələb çox, təklif çox olan bazar

76 Mal tədavülünün hansı həlqəsində göstərilməsindən asılı olaraq ticarət xidməti neçə cürdür?

- Heç bir cavab doğru deyil
- Şəxsi satış, direct meyl, topdan satış
- Topdan ticarət, özünə xidmət, ticarət avtomatları
- Topdan ticarət xidmətləri və mağazalarda alıcılara göstərilən ticarət xidmətləri
- Ticarət avtomatları ilə satış, electron ticarət

77 Kapitalizmdəki ticarət əvvəlki formasiyalardakı ticarətdən nə ilə fərqlənir?

- Heç bir cavab doğru deyil
- Təkrar istehsalın fasiləsizliyini təmin etmək rolunu oynamağa başlamışdır
- Ticarət kapitalı istehsalçılar arasında vasitəçi rolunu oynamağa başlamışdır
- Ticarət kapitalı sənaye kapitalından ayrılmış və onun stimullaşdırıcı rolunu oynamağa başlamışdır
- Fiziki şəxslərin özləri arasında iqtisadi münasibətlər yaradan fəaliyyət sahəsi kimi rolunu

78 Mahiyyət etibarı ilə komməriyaya hansı nöqtəyi nəzərdən baxılmalıdır?

- Heç bir cavab doğru deyil
- Yerli və xarici ticarətin məcvusu kimi
- Dünya iqtisadiyyatının forması kimi
- Pullu mal mübadiləsi forması kimi
- Pullu mal mübadiləsinin milli iqtisadiyyata tətbiqi

79 İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi nəzərindən ticarət nədir?

- Birbaşa satışdır
- Hər cür alqı-satqıdır
- Pərakəndə satışdır
- İqtisadi kateqoriyadır

- Mal tədavülüdür

80 Ticarətdə kommersiya xidmətinin vacib vəzifələri hansılardır?

- Heç bir cavab doğru deyil
- Ticarətdə xidmət bazarlarının öyrənilməsi üçün coğrafi strukturun formalaşdırılması
- Ticarətdə regional xidmət bazarlarının öyrənilməsinin funksional strukturunun formalaşdırılması
- Ticarətdə regional və mal bazarlarının həcminin proqnozlaşması və öyrənilməsi
- Reklam-informasiya fəaliyyətinin həyata keçirilməsi, istehlakçı və malgöndərənlər arasında differensiallaşma aparmaqdan ibarətdir

81 Peniya nədir?

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

82 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

83 Əmlak sanksiyaları nə vaxt baş verir?

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

84 Komplektlilik nədir?

- malların alıcı tələbini tam dolğun ödənilməsi məqsədi ilə daha dərin çeşidin təklif olunmasıdır
- əmtələri alıcı tələbini tam ödəməsi üçün tamamlayıcı
- əmtələrin ekspertiza üçün ayrılmış dəsti başa düşülür
- malın ümumi bir tələbatı ödəməsinə təmin edəcək müəyyən toplusu başa düşülür
- mallara xüsusi bir tələbatı ödəməsi üçün dəst halında hazırlanması

85 Təşkilatın valyuta hesabına xarici valyuta ilə hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

- alınmış əmtələrin ödənilməsinə görə digər valyuta hesabından köçürülmüş məbləğ
- hesab sahibi tərəfindən valyuta bircasından əldə olunmuş mədləğlər
- müvəkkil olunmuş bankın, Milli bankın və ya Maliyyə Nazirliyinin icazəsi ilə digər daxil olmalar
- hesab sahibi tərəfindən valyuta bircasında və valuta hərəracında əldə olunmuş mədləğlər
- ixrac olunmuş əmtələrin haqqı kimi müvəkkil olunmuş bank tərəfindən xaricdən köçürülmüş və valyuta ehtiyatına qalan məbləğ

86 Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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

87 Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

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

88 Əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

- əmtəə markasının saxtalaşmasına qarşı tədbirlər
- xammalın alınması, gətirilməsi, anbara yığılması
- xammalın, materialın hazır məhsulun alqı-satqısı
- əmtəənin markalanması. Əmtəə nişanının hazırlanması
- əmtəələrin çeşidinin artırılması tədbirlərin görülməsi

89 Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

90 Kreditlə ödəmə nədir?

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

91 Kommertiya hesabı hansı 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 sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə yükün daşımağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
- yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir

92 Kommertiya sənədləri hansı sənədlərdir?

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

93 Sadə veksəl nədir?

- müəyyən məbləğ göstərilməklə mütləq təəhhüdü pul ödəməsi sənədi
- bir tərəfin ödəniş vaxtı çatdığı müddətdə digər tərəfə müəyyən pul məbləği ödənilməsi barədə yazılı borc pul öhdəliyidir
- müəyyən müddət göstərilməklə mütləq təəhhüdü pul ödəməsi sənədi
- qiymətli kağızların bir növü
- bazar iqtisadiyyatına keçən ölkələrdə özəlləşdirmə çeki

94 Satılan məhsulların veksəl ödənişi zamanı hansı veksəllərdən istifadə olunur?

- açıq və qapalı

- sadə və köçürmə
- faizli və sadə
- müddətli və köçürmə
- sadə və açıq

95 Mal göndərənə alıcı arasında planlı ödənişlər qaydasında hesablaşmalar nə vaxt baş verir?

- məhsul vahidi istehsalına sərf olunan iş vaxtının nizama salındığı vaxt
- sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu, mal göndərişinin isə daimi xarakter daşdığı hallarda həyata keçirilir
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- hesablaşmalar mal alanın anbarında təhvilalma vaxtı
- sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu vaxt

96 Hesablaşma çeki nədir?

- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pulalanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamlar
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- hesab sahibinin çekdə göstərilən pul məbləğinin onun hesabından vəsaiti alanının hesabına köçürülməsi barədə ona xidmət göstərən banka verdiyi yazılı tapşırığıdır
- pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı

97 Ödəniş tapşırığı nədir?

- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamlar
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır
- pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- pul, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı

98 Akkreditiv nədir?

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

99 Nəğdsiz hesablaşmaların qeyri əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

- ailə büdcəsindən sosial təyinatlı xərclərlə ayırmalar
- Kommunal idarələri, elmi tədqiqat təşkilatları, təhsil müəssisələri ilə və s. malları aid edilir
- veksəl təminatı üçün krediti öz öhdəsinə götürən maliyyə təşkilatıdır
- hərbi komitələrlə, vergi idarələri ilə hesablaşmalar
- alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmalar

100 .Nəğdsiz hesablaşmaların əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

- alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmalar
- xammalın, materialların, hazır məhsulların və s alqı-satqısı
- ödənişləri tezliklə ödəyən alıcılara qiymətdə edilən güzəştədir
- borclunun hesabından alıcının hesabına nəğd olmayan köçürmədir
- ikitərəfin razılığı ilə hesablaşmalarda iştirak etmədən ödəniş əməliyyat

101 İstehsal sirrindən kommertiya sirrini fərqi nədir?

- kommertiya sirrini istehsal avadanlıqları haqqında məlumatlar daxildir

- kommersiya sirtinə istehsal vasitələri haqqında məlumatlar daxildir
- kommersiya sirtinə firmanın ticarət münasibətlərinə aid olan məlumatlar daxil edilir
- istehsal sirtti yalnız müəyyən sahələri əhatə edir. Kommersiya sirtinə isə daha çox sahə daxildir
- kommersiya sirtti istehsal sirtindən daha çox məxfiliyi ilə fərqlənir

102 ABŞ-da Kommersiya sirtti haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- 1990
- 1984
- 1961
- 1985
- 1979

103 Aşağıdakılardan hansı kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amillərə aid deyil?

- texnologiya, istehsal, təşkilatı, marketinq xüsusiyyətlərinə görə
- təyinatına görə
- siyasi xüsusiyyətlərinə görə
- kommersiya sirttinin təbiətinə görə
- mülkiyyət mənsubiyyətinə görə

104 Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

105 Yaponiyada qulluqçuların davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

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

106 Vyana konvensiyası hansı xarakterli müqavilələrə tətbiq olunur

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

107 Kommersiya sirttini qorumaqdan ötrü nədən istifadə etmək lazımdır?

- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan lokal qərarlar
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalar (əmrələr, sərəncamlar, təlimatlar)
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan qarşılıqlı anlaşmalar
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan birbaşa sazişlər
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan işgüzar müqavilələr

108 Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

- patent ərizəsi

109 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

- malın qiyməti haqqında məlumat
 maliyyə məlumatları
 heyətin siyahısı
 ENMnin proqram təminatı.
 marketing haqqında məlumat

110 Nou-xau kommersioniya sirtidirmi?

- o qədər də yox
 bəli
 Xeyr
 qətiyyən
 bəli, amma bəzi şərtlərlə

111 Sənaye şpionacı nədir?

- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalardır.(əmərlər, sərəncamlar, təlimatlar
 səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla kommersioniya sirtini təşkil edən məlumatları toplayan satıcılarıdır.
 səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla insafsız satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır.
 səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin kommersioniya sirtini təşkil edən məxfi məlumatların toplanmasıdır.
 səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla əliyəri satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır.

112 Kommersioniya sirtinin daşıyıcısı kimdir?

- kommersioniyaya aid olan bilgiləri bilən podratçılardır
 müəssisənin və ya firmanın kommersioniya sirtləri haqqında xəbərdar olan şəxsdir
 müəssisənin və ya firmanın kommersioniya sirtlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
 kommersioniyaya aid olan məxfiliyi qoruyan şəxsdir
 kommersioniyaya aid olan bilgiləri bilən nou-xau daşıyıcıları

113 Kommersioniya sirtti nədir?

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

114 İşguzar danışıqlar zamani qarşı tərəfin tam razılaşmama movqeyi ilə uzlaşirsiz. Sizin buna reaksiyaniz?

- Danışıqların tam dayandırılması
 Hec biri məqsədə uyğun deyil
 Danışıqlara uçuncu tərəfin, məsələn vəkilinizin cəlb olunması
 Mubahisəli məsələlərin şam yeməyi zamani həll edilməsi təklifi
 Qarşı tərəfi inandırmaq məqsədi ilə yeni daha inandırıcı dəlillərin tapılması cəhətləri

115 Sizin əməkdaşlıq etdiyiniz xarici şirkət sizi dəvət etmişdir. Ancaq çox məşğul adam olduğunuzdan, etiket və protokol ilə tanışlığınız yoxdur. Siz şirkətinizin adını batırmaq istəmirsiniz. Siz ölkənizi və şirkətinizi layiqincə təmsil etmək istəyirsiniz sizin qərariniz?

- Özunuzu tam əminlikdə hiss etmək üçün beynəlxalq etik qaydaların hamisini öyrənirsiniz
 Nə o, nədə bu variantı seçməyərək deyirsinizki hər şey yerində məlum olacaqdır

- Duşunursuzki ölkəmizin etik qaydaları səfər etdiyiniz ölkəyə uyğundur
- Hec birini meqbul saymırsız
- Hesab edirsiniz ki, mövcud sərəitdə səfər etdiyiniz ölkənin etik qaydalarını öyrənmək daha munasib olardı

116 Şirkətlərdə qərəzli munasibətləri ən geniş yayılmış təhlükəli formasına aid deyil

- Yas əlaməti
- Sosial-mədəni qrupa mənsub olmamaq
- Cinsi əlamət
- Dini əlamət
- İrqi əlamət

117 Mənəvi normaların və dəyərləri hansı kateqoriyalara bölürlər?

- Butun cavablar səhvdir
- spesifik və işguzar
- spesifik və digər
- Universal və birbaşa
- Universal və spesifik

118 Lanc, fucet, sam yeməyi, isvec stolu nədir?

- İşguzar danışıqların protokol tədbirləridir
- İşguzar danışıqların rəsmiləşdirilməsinin qeyri rəsmi formalaridir
- Qeyri rəsmi pesəkar görüş formalaridir
- Protokol tədbirlərinin tam rəsmi qaydada müvəkillərin köməyi ilə köçürülür
- Qeyri rəsmi işguzar görüşləridir

119 İşguzar protokol nədir?

- Danışıqların rəsmiləşdirilməsinə
- Danışıqların protokol tədbiri formasında keçirilməsidir
- Keçirilmiş iclasın görüşün rəsmiləşdirilib hesabat səklinə təqdimatidir
- Sənəddir
- Rəhbər işçilərə vermək üçün hazırlanmaq

120 Yüksək mənəvi və fiziki keyfiyyətlər?

- Kommersantin antropoloji ölçüləridir
- Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir
- Butun cavablar səhvdir
- Kommersantin intellektual inkisafidir

121 Liderlik bacarıqlığı

- Butun cavablar səhvdir
- Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir
- Kommersantin əsas fəaliyyət unsurudur
- Kommersantin bilik və vərdislərinin əsasıdır

122 Muhasibat uçotu maliyyələsədmə vergitutma bilikləri;

- Butun cavablar səhvdir
- Kommersantin bilik və vərdisləridir
- Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir
- Kommersantin mövcudluq şərtidir

123 Maketing idarəetmə və huquq bilikləri:

- Butun cavablar səhvdir
- Kommerstanin bilik və vərdişləri
- Kommersanta verilən fərdi tələblərdir
- Kommersanta verilən pəsəkar tələbatdır
- Kommersantin fəaliyyətinin əsas amilləridir

124 Kommersantin psixoloci portretinin ilk yaradicisi kim olub?

- U.L. Tompson
- İ.B Seybort
- Piter Urs Bender
- Vemer Zombart
- G.A. Armstranq

125 Mal alışı motivi nədir?

- alıcının malı satmağa maraq yaradan qüvvədi
- inad səviyyəsinə çatan ehtiyacdır
- alıcının malı satmağa təhrik edən stimil verici qüvvədi
- alıcının malı almağa təhrik edən hərəkətverici qüvvədir
- mədəni səviyyəyə uyğun formasının tələbatıdır

126 Son istehlakçılar və işgüzar istehlakçılar davranışı hansı modelə əsasən modelləşdirilir?

- stimul - initasiya
- stimul – adaptasiya
- alıcı şüuru qara qutu
- stimul – reaksiya
- son alıcı – işgüzar alıcı

127 İstehlakçıların iki qrupu hansıdır?

- son istehlakçılar, işgüzar istehlakçılar
- yenilikçilər, son alıcılar
- yenilikçilər, mühafizəkarlar
- son istehlakçılar, potensial istehlakçılar
- mühafizəkarlar, potensial istehlakçılar

128 İmitasiya metodu nədir?

- heç biri doğru cavab deyil
- Real şəraitin məlumatlarının keçmiş dövrə adaptasiyasıdır.
- Real şəraitin nəzərdə tutulmuş nəticəyə uyğunlaşdırılmasıdır
- Real şəraiti xarakterizə edən informasiyalara əsaslanan tədqiqatdır
- Real şəraitin intuisiyaya uyğunlaşdırılaraq son nəticəyə istiqamətlənməsini təmin edən tədqiqatdır

129 Birbaşa sorğu nədir?

- bütün cavablar səhvdir
- problemə birbaşa bazar xadimlərinin münasibəti öyrənilir
- problemə bilavasitə müəssisə rəhbərinin münasibəti öyrənilir
- problemə bilavasitə informatorun münasibəti öyrənilir
- informatorun aşkar olunmuş problemə kanzal yanaşması öyrənilir

130 İlkin informasiyaların toplanmasında ən geniş yayılmış metod hansıdır?

- müşahidə

- delfi metodu
- təhlil
- sorğu
- ekstropolyasiya

131 Müəssisə daxili təkrar informasiya nədir?

- bütün cavablar doğrudur
- iqtisadiyyatın inkişafında müəssisənin fəaliyyət səviyyəsini müəyyən edən məlumatlardır
- müəssisənin xarici fəaliyyətini dəqiqləşdirmə üçün əvvəlcədən yığılmış məlumatlardır
- müəssisənin fəaliyyətini əks etdirən məlumatlardır
- müəssisənin daxili bazara adaptasiyasının tənzimlənməsi üçün məlumatlardır

132 Kauzal tədqiqatlar hansıdır?

- bütün cavablar səhvdir
- problemin sadəcə mürəkkəbə dinamik inkişafda tədqiqatıdır
- problemin mahiyyətini düzgün başa düşmək imkanı verən tədqiqatlardır
- problemlə ona təsir edən amillər arasında səbəb nəticə əlaqələrini aşkar etməkdir
- problemin ilkin tədqiqatlarının aparılmasıdır

133 Təsviri tədqiqatlar hansılardır?

- problemin mahiyyətini açıqlamağa hadisələrin baş vermə səbəbini öyrənməyə imkan verən
- problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən tədqiqatlardır
- səbəb nəticənin əlaqələndirilməsi ilə tədqiqatlardır
- yaranmış situasiyanı tam və dolğun təsvir edilməsi
- bütün cavablar səhvdir

134 Kəşfiyyat tədqiqatlar nədir?

- problemin mahiyyətini açıqlamağa hadisələrin baş vermə səbəbini öyrənməyə imkan verən
- səbəb nəticələrin əlaqələndirilməsi ilə problemin mahiyyətini açıqlayan məlumatların toplanması
- yaranmış situasiyanın tam və dolğun təsvir edilməsi
- problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən məlumatların toplanışı
- bazarda öyrənilməsi məqsədi ilə aparılan tədqiqatlar

135 İnformatorçu kimlərdir?

- heç biri doğru cavab deyil
- tədqiqatların nəticəsində əldə olunan ilkin məlumatlardır
- tədqiqatçıların məlumat aldıkları dövlət qurumlarıdır
- tədqiqatçının məlumat aldığı fərdlər, qruplar, dövlət instetratlar, müəssisələr
- tədqiqatçının istifadə etdiyi tədqiqat üsuludur.

136 Mənimənilmiş bazar nədir?

- heç biri doğru cavab deyil
- müəyyən bir məhsulun ilkin istifadəçiləridir.
- müəyyən bir məhsulu istifadəsini başa çatdıran alıcılar toplaşdığı bazardır
- müəyyən bir məhsulu alan alıcıların məcmusudur
- müəyyən bir məhsulun istehsalçıları ilə birbaşa müqavilə bağlayan alıcıların bazarıdır

137 Potensial bazar nədir?

- potensial bazar eyni, oxşar tələbat mallarının satılıb, alındığı məkandır
- potensial alıcıların və satıcıların toplaşdığı bazara
- müəyyən bir məhsulun alınmasında kənar vasitəçiləri idarə etdiyi bazardır
- müəyyən bir məhsulun alınmasına maraq göstərən alıcıların məcmusudur

- potensial hərəkətvericilərin vasitəçilərin, distribyutorların toplaşdığı məkandır

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

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

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

- 2008
 1999
 1990
 1988
 2000

140 Oferta nədir?

- özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir
 özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
 özündə çeşid, miqdar, maddi məsuliyyət əks etdirən sənəddir
 kommersiya sövdələşməsinin bağlanması üçün formal təklifdir ki, özündə razılaşmanın mövcud şərtlərini əks etdirir (çeşid, miqdar, qiymət, müddət, tərəflərin maddi məsuliyyəti)
 özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir

141 Sorğu

- özündə satıcının alıcıya müraciətini əks etdirən «kommersiya sənədidir»
 özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən işgüzar protokoldur
 özündə istehsalçının alıcıya göndərdiyi tələbnamədir
 özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən müqavilədir
 özündə istehsalçının alıcıya müraciətini əks etdirən kommersiya sənədidir

142 Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

143 İşgüzar protokol nədir?

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

144 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

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

145 İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

146 İşgüzar adamın etiketinə nələr daxildir?

- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümü
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar 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 diqqət etmək, texniki biliklər
- özünü təqdim etmə, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzümünə diqqət etmək, nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək

147 Yüksək səviyyəli kommersant-sahibkar necə 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 texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
- öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvəi meylli olmalıdır
- texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommersiya vərdişləri olan şəxslərdir
- rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır

148 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansıdır

- Sadə müqavilələr
- Ümumi müqavilələr
- Xüsusi müqavilələr
- Qapalı müqavilələr
- Notarial təsdiqli müqavilədir

149 Formasına görə müqavilələrin növləri

- Çoxtərəfli, təktərəfli
- Sadə, notarial təsdiqli
- Mürəkkəb, təsdiq olunmuş
- Heç biri doğru deyil
- Adi, mürəkkəb

150 Alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir

- Daimi
- İkitərəfli
- Çox tərəfli
- Təktərəfli
- Mövsümi

151 İştirakçıların sayından asılı olaraq hansı müqavilələr var

- Birtərəfli, çoxtərəfli
- İkitərəfli, çoxtərəfli
- Natamam, dolğun
- Dövri, qeyri-dövri
- Daimi, mövsümi

152 Birtərəfli müqavilə nədir?

- Müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda
- Heç biri doğru deyil
- Bir tərəf üçün iqtisadi, digər tərəf üçün mülki əhəmiyyət kəsb edir
- Bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
- Bir tərəf üçün siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir

153 Müqavilə nədir?

- İki müəssisə arasında aparılan işlərin razılığıdır
- Heç biri doğru deyil
- İki və daha çox şirkətin qarşılıqlı razılaşmasıdır
- İki və daha çox şirkətin birtərəfli razılaşmasıdır
- Bir çox şirkətlərin razılaşmasıdır

154 İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

155 İşgüzar adamın etiketinə nələr daxildir?

- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümü
- özünü təqdim etmə, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşünə, geyimə, saç düzümünə diqqət etmək, nitqə tələblər, marka və əmtəə nişanlarını mənimsəmək
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışıqların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışıqları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar 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 diqqət etmək, texniki biliklər

156 Yüksək səviyyəli kommertant-sahibkar necə olmalıdır?

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

157 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- Şifahi
- şifahi və qismən yazılı
- fəks və internetlə
- Yazılı
- Telefonla

158 Katastrofik risk nədir?

- gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
- gəlirlər itirilir
- mənfəət itirilir
- müflisləşmə ilə bağlı riskdir

- ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir

159 Mümkün risk nədir?

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

160 Risk nədir?

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

161 Həçləşmə nədir?

- riskin azaldılması üsuludur
- minimal riskdir
- riskin artırılması üsuludur
- katastrofik riskdir
- mümkün riskdir

162 Klirinq ödənişləri nə vaxt, harada ilk dəfə tətbiq olunub

- 1728-ABŞ
- 1815-Fransa
- 1775-Böyük Britaniya
- 1920-Bakı
- Həç biri doğru deyil

163 Nəqdsiz hesablaşma nədir

- Dəyərin dəyişməsidir
- Tədiyyədir
- Həç biri doğru deyil
- Pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- Pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır

164 Aksept nədir

- Həç bir cavab doğru deyil
- Tədavülçünün razılığı
- Tədavülçünün narazılığı
- Bərcun ödənilməsi
- Bərcun yerində ödənilməsi

165 Hesablaşmaların hansı formaları var

- natural dəyər forması
- əmtəə və qiymət
- Nəqd və nəqdsiz
- Nəqd və daimi
- əmtəə və qeyri-maddi

166 Kommersiya hesabı hansı 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
- əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu zamanı yazılan sənəddir
- hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- alıcı tərəfindən mal tam qəbul olduqdan sonra yazılan hesabdır

167 Reklamasiya nədir?

- satıcının alıcıya iradı
- müqavilə şərtlərində nəzərdə tutulmuş öhdəlikləri düzgün yerinə yetirmədikdə, mal alanın mal verəndən etdiyi tələbdir
- alıcının satıcıya etirazı barədə mal göndərəninin tələbnaməsidir
- alıcının satıcıya iradı
- «əmtəənin vaxtında alınması barədə alıcının satıcıya göndərdiyi təşəkkür mənsubudur

168 Bütün malgöndərənləri hansı 2 qrupa bölürlər?

- malgöndərən istehsalçılar, malgöndərən satıcılar
- malgöndərən istehsalçılar, malgöndərən topdan müəssisələr
- tenderlər, topdan bazalar
- malgöndərən istehlakçılar və hərraclar
- malgöndərən istehsalçılar və bircalar

169 Topdan ərzaq bazarının funksiyası deyil?

- bütün malgöndərənlərə rəqabətli bazara çıxmaq imkanı vermək
- tender və müsabiqələr vasitəsi ilə ərzaq məhsullarının satışının təşkili
- yeni iş yerlərinin açılması kənd əhalisinin şəhərə axınının qarşısının alınması
- kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının alqı-satqısı üçün abaq bir yerin ayrılması
- ilboyu əhalini keyfiyyətli ərzaq məhsulları ilə təchiz etmək

170 İddia nədir?

- müqavilə şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə yazılı tələbdir
- kommersiya maraqlarının qorunmasıdır
- malgöndərənlərlə yaranmış müqavilələrin həlli üçün tələbnamədir
- malgöndərənlərlə yaranmış sifarişdir
- malgöndərənlərlə yerli məktubdur

171 Təşkilatı mərhələ nə ilə əlaqədardır

- yarmarka komitəsinin yaradılması ilə
- mənfi və müsbət cəhətlərin qiymətləndirilməsilə
- sərgi satışın keçirilməsi ilə
- tələbnamələr ilə
- reklam kataloqunun hazırlanması ilə

172 Yarmarka komitəsinin qərarı necə rəsmiləşdirilir?

- rəsmi əmrlə təsdiqlənir
- sifariş blankında əks olunur
- protokolda əks olunur
- oferta ilə yekunlaşır
- tələbnamələr ilə rəsmiləşdirilir

173 Aşağıdakılardan hansı yarmarka komitəsi arbitracının fəaliyyətinə daxil deyil?

- yarmarka iştirakçılarına məsləhət verir
- yarmarkanın başlangıç mərhələsini təşkil edir

- yarmarka ticarətinin iştirakçılarında hüquqi məsələlər üzrə məsləhətlər verir
- müqavilə qabağı mübahisələri nəzərdən keçirir
- yarmarkaya hüquqi xidməti təmin edir

174 «Kes ənd kerri» nədir?

- ucuz qiymət mağazası
- xırda topdan mağaza anbarlar
- mağaza anbar
- mağaza-anbar, stellac
- anbar dükanı

175 Yarmarkaya təqdim olunmuş əmtəə nümunələrinin qəbulu və saxlanmasını kim təmin edir?

- müqavilələrin uçotu qrupu
- yarmarka direktorluğu
- yarmarka komitəsi
- yarmarka nəzarət qrup
- yarmarka tətbiq qrupu

176 Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

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

177 Yarmarka komitəsi yarmarka ticarətinin hansı mərhələsində yaradılır?

- yekun mərhələsində
- başlanğıc mərhələsində
- əsas mərhələsində
- aralıq mərhələsində
- təşkilati mərhələsində

178 Yarmarka ticarətinin təşkili zamanı onun keçirilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

- təşkilati və yekun
- alışdan əvvəl, alışdan sonra
- başlanğıc, satış
- başlanğıc, təşkilati, yekun
- təşkilati, satış

179 Topdanyarmarka ticarətinin xarakterik xüsusiyyətləri hansılardır?

- daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür
- nümunələr üzrə alış yarmarkalarının keçirilməsinin dövriyyəli əmtələrin satış müddətinin və yerinin əvvəlcədən müəyyənləşdirilməsi, satıcı və alıcıların kütləvi iştirakı
- alıcısı və satışı peşəkarlar olan ildə bir dəfə keçirilən bircalardır
- bir neçə il müddətində fəaliyyət göstərən, işgüzar xarakterli, istehsal və qeyri istehsal malları
- qiyməti simvolik olaraq təyin edilən ildə bir dəfə keçirilən topdan ticarətdir

180 Yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir?

- alıcısı və satışı peşəkarlar olan ildə bir dəfə keçirilən bircalardır
- qiyməti simvolik olaraq təyin edilən ildə bir dəfə keçirilən topdan ticarətdir
- əmtələrin topdan satışı və alışı, satıcılarla alıcılar arasında birbaşa müqavilələrin bağlanmasıdır
- əmtəə bircasının bir növü olmaqla, topdan ticarəti həyata keçirir

- daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür

181 Sahə əlamətlərinə görə yarmarkalar necə bölünürlər?

- bir neçə il müddətində fəaliyyət göstərən, işgüzar xarakterli, istehsal və qeyri istehsal malları yarmarka
- yarmarkalar sahələr və sahələrarası müxtəlif istehsal sahələrinin məmulatlarını əhatə edən yarmarkalara bölünürlər
- həftədə bir dəfə keçirilən sahələrarası istehsal sahələrini əhatə edən yarmarkalara bölünür
- daimi olmayan yerli yarmarkalardır
- müəyyən dövr üçün mal satışını həyata keçirən sahə daxili və region tipli yarmarkalara bölünür

182 Distribyutor kimdir?

- yalnız nüfuzlu malların topdan satışı
- iri sənaye firmalarından-istehsalçılardan topdan mal təchizatı əsasında satışı həyata keçirən, marketing və vasitələri xidmətləri göstərən firmadır
- K/T mallarının topdan satışdır
- dərman məmulatlarının satışını həyata keçirən müəssisələrdir
- tez xarab olan ərzaq mallarının satıcılarıdır

183 Elektron ticarət nədir?

- Heç biri doğru cavab deyil
- Qeyri mağaza topdan şəbəkə
- Elektron marketing
- Qeyri mağaza pərakəndə satış şəbəkəsi
- Qeyri mağaza reklam

184 Satış yerinin xarakterinə görə pərakəndə ticarət necə təsnifləşdirilməsinə aid deyil?

- Poçt və telefonla satış
- Evdə satış
- Direct meyl
- Özünəxidmətlə satış
- Ticarət avtomatları

185 Vasitəçinin köməyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması əməliyyatları necə adlanır?

- Komissyon əməliyyatları
- Kommivoyazeçer əməliyyatları
- Distribyutor əməliyyatları
- Broker əməliyyatları
- Özünəxidmətlə satış əməliyyatları

186 Pərakəndə satış texnologiyalarına aşağıdakılardan hansı aid deyil.

- Pərakəndə mobil vizit kartlar
- Checkout sistemlər
- Touch – screen köşklər
- Data bazaya çıxış
- Müştəri kartları

187 Pərakəndə tacir hansı qərarı qəbul etmir

- xidmətlər toplusu haqqında
- mağazanın məsuliyyəti haqqında
- məhsulun çeşidi haqqında
- təmərküzləşmə haqqında qərar
- mağazanın yeri haqqında

188 Pərakəndə təşkilatın strukturuna aid deyil.

- Françayz təşkilatlar
- Könüllü birliklər
- Korporativ şəbəkələr
- Green market
- Pərakəndə korporativlər

189 Discount mağazanın növüdür.

- Şöbə mağazalar
- İxtisaslaşmış mağazalar
- Superstorlar
- Ambar dükanlar
- Əlverişli mağazalar

190 Discount mağazanın növüdür.

- Şöbə mağazaları
- İxtisaslaşmış mağazalar
- Superstorlar
- Fabrik outletləri
- Əlverişli mağazalar

191 . Discount mağazaların növüdür.

- Şöbə mağazaları
- İxtisaslaşmış mağazalar
- Superstorlar
- aşağı qiymətli satış mərkəzləri
- Əlverişli mağazalar

192 Pərakəndə satışın növünə aid deyil

- İxtisaslaşmış mağazalar
- Xırda ambar dükanlar
- Univermaqlar
- Ucuz qiymət mağazaları
- Superstorlar

193 Pərakəndə satış nədir?

- Bütün cavablar səhvdir
- Full servisdır
- Şəxsi istehsal üçün satışdır
- Son istehlakçıya satışdır
- Kommersiya məqsədilə satışdır

194 Xidmətin miqdarına görə pərakəndə ticarətin növləri.

- Bütün cavablar səhvdir
- Sull – servis, diskount
- Self – servis, Superstore
- Self- servis, Full – servis
- Self – servis, Full – servis, super marketlər

195 Sərgi nədir.

- bütün cavablar doğrudur
- sərgi - topdan satış tədbiri deyil
- bazarda ziyarətçiləri məlumatlandırmağı üçün həyata keçirilən nümayiş tədbiridir

- bir neçə sahədə tərəqqiyə nail olmaq məqsədi ilə həyata keçirilən baxış tədbiridir.
 sərgi – pərakəndə satış tədbiridir

196 Ticarət nədir

- Heç biri doğru deyil
 Bazara yönələn fəaliyyətdir
 Tələbat ehtiyacların mübadilə yolu ilə ödənilməsinə yönələn fəaliyyətdir
 Əmtəə tədavülü ilə əlaqədar olaraq insan fəaliyyətini bir növüdür
 Bazara differensial yanaşmasıdır

197 Ekspertlər tərəfindən nəzərə alınmayan amillər hansılardır

- Sorğu metodu
 Ehtimal olunan
 Az ehtimal olunan
 Təsadüfi
 Ekspert metod

198 Sahibkara yaxşı məlum olan və gözlənilən amillər necə adlanır

- Sorğu metodları
 Təsadüfi amillər
 Az ehtimal olunan amillər
 Ehtimal olunan amillər
 Ekspert metodlar

199 Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır

- Müşahidə və təhlil
 Sorğu və razılaşma
 Ekspert və sorğu
 Statistik və ekspert
 Müşahidə və statistik metod

200 Reklamasiya nədir

- Heç biri doğru deyil
 Etirazdır
 İtgilərdir
 İradlardır
 Kommersiya sənədidir

201 Kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmaq, itkilərin olması nədir

- Depressiya
 Fəlakət
 Fors-macor
 Risk
 Gəlirlərin azalması

202 İqtisadi təbiətinə görə topdan mal alışı nədir

- bütün cavablar səhvdir
 kommersiya, satış, tələbin öyrənilməsi və digər fəaliyyətlərin ilkin addımıdır
 əmtəələrin xarici bazara tətbiqi üçün yenidən alınmasıdır
 əmtəələrin sonradan satılması məqsədilə alışıdır
 əmtəələrin son istehlakçıya satılması məqsədi ilə alışıdır

203 Əmtəə əsas funksiyası nədir

- kəmiyyətin və keyfiyyətin dəyişməsi
- məzmunun dəyişməsi
- mahiyyətin dəyişməsi
- dəyərin dəyişməsi
- qiymətin dəyişməsi

204 Məhsulun keyfiyyətinin hərtərəfli qiymətləndirilməsinin göstəricilər sisteminə daxil deyil

- doğru cavab yoxdur
- etibarlılıq göstəricisi
- təyinatlılıq göstəricisi
- möhkəmlik göstəriciləri
- təhlükəsizlik göstəricisi

205 Malın miqdarı nədir

- alqı-satqı müqaviləsinin dəyər göstəricisi
- bütün cavablar doğrudur
- alqı-satqı müqaviləsinin qiymət göstəricisidir
- müqavilənin kəmiyyət göstəricisidir
- alqı-satqı müqaviləsinin predmetidir

206 Təsərrüfat əlaqələrinin mükəmməl forması nədir

- Sorğudur
- Sazişdir
- iddialardır
- müqavilədir
- Oferfadır

207 Mal alışının planlaşması zamanı ilk öncə nəyi nəzərə almaq lazımdır.

- Sorğudur
- Sazişdir
- qiyməti
- tələbi nəzərə almaq
- Oferfadır

208 Kommersiya fəaliyyəti nədən başlayır

- saxlanmadan
- müqavilənin bağlanmasıdan
- malın satışından
- malın alışından
- daşınmadan

209 Kommersiyayı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

- bütün cavablar səhvdir
- ucuz idxal edib, baha satmaq satmaq imkanına
- baha alıb ucuz satmaq imkanına
- ucuz alıb baha satmaq imkanına
- baha ixrac edib daha ucuz idxala

210 Topdan ticarət müəssisələri alıcılara hansı xidməti göstərmir?

- informasiya, konsaltinq

- istehsal çeşidinin ticarət çeşidinə çevrilməsi
- tələbin qiymətləndirilməsi
- marketing kompleksinin modifikasiyası
- saxlanma

211 Topdan satış tacirlərinin təsnifatına aid deyil

- ixtisaslaşmış topdan tacirlər
- broker və agentlər
- topdansatış ticarətçilər
- korporativ topdan tacirlər
- istehsalçıların topdan satış kontraktları

212 Pərakəndə satış mağazalarının göstərdiyi xidmətlər

- köhnə malların qəbulu
- alanmış əmtəələrin evlərə çatdırılması, dərzi xidmətləri
- reklam xidmətləri, işgüzar xidmətlər, sifariş qəbul xidmətləri
- satışdan əvvəlki xidmətlər, satışdan sonrakı xidmətlər, əlavə xidmətlər
- sorgu xidmətləri, pulsuz xidmətləri, istirahət otaqları

213 Aşağıdakılardan biri pərakəndə ticarəti təmərküzləşmə formasına aid deyil?

- mikrorayon ticarət mərkəzləri
- mərkəzi işgüzar rayon
- regional ticarət mərkəzləri
- imtiyaz saxlayan təşkilatların birləşməsi
- rayon ticarət mərkəzləri

214 İstehlak koperativi nədir?

- istehsalın, satışın və bölgünün ardıcıl mərhələləri vahid təbəçilikdə olan müəssisədir
- aralıq satıcıların pərakəndə satış şəbəkəsidir
- istehsalçıların sahib olduqları hər hansı bir pərakəndə satış firmasıdır
- istehlakçıların sahib olduqları hər hansı bir pərakəndə satış firmasıdır
- ümumi nəzarət və mülkiyyətdə olan pərakəndə şəbəkədir

215 Anbar dükən nədir?

- orta ölçülü ucuz mebel ticarəti ilə məşğul olan obyektidir
- kiçik anbarlardır
- xırda topdan ərzaq mağazasıdır
- çox böyük sahəsi olan ucuzlaşmış qiymət dükənlərdir
- çox böyük sahəli bahalı mallar satış obyektidir

216 İlk univermaq harada, nə vaxt açıldı?

- 1903 Berlin
- 1852 Paris
- 1812 ABŞ
- 1901 Bakı
- 1918 Moskva

217 Aşağıdakılardan hansı pərakəndə ticarətin təsnifat əlaməti deyil?

- ticarət xidmətinin xarakteri
- təklif edilən əmətə çeşidi
- qiymətə nisbi münasibət
- göstərilən əlavə xidmətlər

- mənsubiyyət və təmərküzləşmənin müxtəlifliyi

218 Universam nədir?

- paltar, ev əşyaları təsərrüfat malları təklif edir
 ev əşyaları və evə qulluq malları təklif edir
 tikinti materialları, yarım
 ərzaq və qeyri ərzaq malları təklif edir
 bütün ərzaq və evə qulluq malları satan obyektidir

219 Univermaq nədir?

- ev əşyaları və evə qulluq malları təklif edir
 ərzaq malları, evə qulluq malları qəbul edir
 ərzaq və qeyri ərzaq malları təklif edir
 paltar, ev əşyaları təsərrüfat malları təklif edir
 tikinti materialları, yarım

220 Daxili hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil

- Statistik hesabatlar
 Kauzal hesabatlar
 Mühəsibat hesabatları
 Operativ uçot hesabatları
 Maliyyə hesabatları

221 Kommersiya informasiyasının mənbəyi kimi hansı tədqiqatlar çıxış edir

- Kross-mədəni təhlillər
 Menecment araşdırmaları
 Marketing tədqiqatları
 Kommersiya tədqiqatları
 Bazarın ümumi tədqiqatları

222 Müxtəlif əmtəələr və xidmətlər bazarında yaranmış şərait haqqında xəbər nədir

- Heç biri
 Kommersiya məlumatı
 Marketing məlumatı
 Kommersiya məxfiliyi
 Kommersiya sirri

223 Əmtəənin topdan satışı üzrə kommersiya əməliyyatlarının aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- əmtəə alıcıları ilə müqavilələrin yerinə yetirilməsinin uçotunun təşkili
 istehsalçı müəssisələr ilə əməkdaşlıq edərək tələbin öyrənilməsinin təşkili
 əmtəə alıcıları ilə təsərrüfat əlaqələrinin yaradılması
 əmtəələrin topdan alıcılarının tapılması
 topdan müəssisələr tərəfindən müştərilərə xidmət göstərilməsinin təşkili

224 Broker əməliyyatları hansı əməliyyatlardır?

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

225 Komisyon mükafat nədir?

- mebel mallarının satışından alınan mükafat
- ərzaq mallarının satışına görə alınan mükafat
- məişət cihazlarının təhvil verilməsinə görə mükafat
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin və müqavilələrin təşkilinə görə vasitəçiyə verilən muzz, haqqdır
- müxtəlif xidmətlərin təşkilinə görə istehsalçıya verilən mükafat

226 Kommivoyacer kimdir?

- məişət cihazlarının xırda satıcılarıdır
- ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir
- iri ticarət firmalarının səyyar ticarət agenti olub, əmtələrin nümunələrini alıcılara göstərməklə əmtələri onlara təklif edir
- mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satışıdır
- malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasıdır

227 Komissioner kimdir?

- malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasında iştirak edən şəxs
- mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satışıdır
- komission haqqını alıb, öz işini bitirmiş ticarət agenti
- öz adından başqasının xeyrinə öz hesabına əmtəə satan vasitəçi
- ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir

228 Yenidən satma üzrə əməliyyat hansıdır?

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

229 Broker kimdir?

- anbarı olan, ticarət şəbəkəsi olan iri kompaniyalardır
- qısa müddətli əlaqələri yaradan, malı alıb özünü küləşdirən firmalardır
- uzun müddətə alıcı ilə satıcının əlaqəsini yaradan firmalardır
- bircada alıcı ilə satıcı əsasında əmtəə satışı, alışı, dəyişdirilməsi üzrə ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsində vasitəçi rolunu yerinə yetirir
- uzun müddət əlaqə yaradan anbarı olan vasitəçilərdir

230 Konsiqnat kimdir?

- qısa müddət alıcı və satıcını əlaqələndirən vasitəçi
- sərəncamında əmtəələr olan, lakin onların sahibi olmayan şəxs
- sərəncamında əmtəə olmayan, yalnız müqavilə olan vasitəçi
- səyyar satıcı olaraq yalnız komision haqqı tələb edən aralıq satıcıdır
- anbarı olan, mal satmaq üçün yüksək peşəkarlığı olan şəxs

231 Tender nədir?

- hər hansı bir təklifin və ya nou-xaunun alışıdır
- sifarişlərin yerinə yetirilməsi üçün qənaətli kommersiya əməliyyatlarını yerinə yetirməsi üçün təşkilatların təklifi
- mal satışı üçün qənaətli əməliyyatların həyata keçirdiyi əməliyyatlardır
- yüksək əhəmiyyətli tədbirlərin həyata keçirilməsi üçün tətbiq olunan fəaliyyət növüdür
- hər hansı bir və ya təklifin satışıdır

232 Respublikada neçə birca fəaliyyət göstərir?

- 2

- 3
- 5
- 8
- 1

233 Hərraclarda birca müştəriləri iştirak edə bilərlərmi?

- Hərraclar bircalar arası müddətdə təşkil olunur
- Bəli
- Xeyir
- Ola bilər ki, hərracların bircalarla müqaviləsi olsun
- Heç vaxt ola bilməz

234 Əmtəələrin, xammalın qiymətli kağızların satışı ilə məşğul olan, vaxtaşırı fəaliyyət göstərən topdan bazar necə adlanır?

- Tender
- birja
- Topdan baza
- Topdan satış mərkəzi
- Auksion

235 Üzvlərinin sayı məhdud olan qapalı səhmdar formalı bircalar necə adlanır?

- Ümumibirjalar
- Xüsusi birjalar
- Heç biri doğru cavab deyil
- Müntəzəm birjalar
- Mürəkkəb birjalar

236 Hərracın digər satış obyektlərindən fərqi nədir?

- Heç biri doğru cavab deyil
- Hərraclar qısa müddətli olur
- Müştəri qiymətləri tənzimləyir
- Müştərinin təzyiqi satıcı üzərində yüksək olur
- Satış qiyməti hərracın keçirildiyi dövrdə müəyyən olunur

237 Hərracın keçirilməsi kim tərəfindən idarə olunur?

- mühasib
- ekspert
- hərrac komitəsi
- hüquqşünas
- məsləhətçi

238 Hərrac nədir?

- daimi fəaliyyət göstərən, kütləvi xarakter daşıyan ticarətdir
- əvvəlcədən yeri, vaxtı müəyyən edilmiş xüsusi və kütləvi xassəyə malik olan malların satış üsuludur
- kütləvi xassəyə malik olan yalnız ərzaq malları satılan bircalardır
- vaxtı müəyyənləşdirilmiş, simvolik qiymətlər tətbiq olunan topdan ticarətdir
- ildə bir dəfə təşkil olunan topdan ticarətdir

239 Londonda metal birjası nə vaxt yaradılıb?

- 1877-ci ildə
- 1919-cu ildə
- 1997-ci ildə

- 1980-ci ildə
- 1986-cı ildə

240 Avropa birjası nə vaxt yaradılıb?

- 1986-cı ildə
- 1919-cu ildə
- 1980-ci ildə
- 1877-ci ildə
- 1997-ci ildə

241 Kovernot hansı sənəddir?

- yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- bədbəxt hadisələr və risklər nəticəsində sığorta olunana dəyişmiş zərərin sığorta edən tərəfindən ödəniləcəyi barədə öhdəlik götürməsi haqda verdiyi sənəddir
- sığortalama barədə sığorta olunanın göstərişlərinin sığortalama prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edənin verdiyi sənəddir
- malın göndərildiyini 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

242 Qrantı kimdir?

- İstehsalçıdır
- satış hüququ verilmiş şəxsdir
- agentdir
- İstehlakçıdır
- satışa hüquq verilmiş istehsalçıdır

243 Beynəlxalq neft bircası nə vaxt yaradılıb?

- 1986-cı ildə
- 1980-ci ildə
- 1919-cu ildə
- 1997-ci ildə
- 1877-ci ildə

244 İnkişaf etmiş ölkələrdə birjalar təşkilati-hüquqi nöqteyi-nəzərdən necə bölünür?

- qapalı, ümumi və xüsusi birjalar
- kütləvi və xüsusi birjalar
- ümumi və kütləvi birjalar
- ümumi və xüsusi birjalar
- açıq və qapalı birjalar

245 Birja komitəsinin səlahiyyətlərinə nə aid deyil?

- birjanın maliyyə vəsaitlərindən istifadəyə sərəncam verilməsi
- birjanın iş qaydaları haqqında qərar qəbul edilməsi
- birja üçün zəruri olan bölmələrin yaradılması
- birjanın bütün işləri üzrə dövlət təşkilatlarında təmsil olunması
- birja üzvlərinin ümumi iclasları arasındakı dövrdə bica fəaliyyətinə rəhbərlik edilməsi

246 Fyuçers sazişi nədir?

- fond və ya əmtəə bircasında müqavilədə göstərilən qiymət üzrə saziş bağlandıqdan sonra pul məbləği ödənilməklə səhmin yaxud əmtəənin verilməsini nəzərdə tutan saziş növüdür
- fond və ya əmtəə bircasında müqavilədə göstərilən qiymət üzrə saziş bağlandıqdan sonra pul məbləği ödənilməklə səhmin yaxud əmtəənin verilməsini həyata keçirməyən fəaliyyətdir

- lizing əməliyyatları vasitəsilə həyata keçirilən əməliyyat
- pulun adı banka ödənilməsi ilə malın göndərildiyi saziş
- fond və ya əmtəə bircasında müqavilədə göstərilən qiymət üzrə saziş bağlandıqdan sonra pul məbləği ödənilməklə səhmin yaxud əmtəənin verilməsini nəzərdə tutan saziş növüdür

247 «Əmtəə bircaları və birja ticarəti haqqında» AR-nın qanunu nə vaxt qəbul edilmişdir?

- 1999-cu il
- 2000-ci il
- 1993-cü il
- 2001-ci il
- 2003-cü il

248 Birja nədir?

- əmtəələrin son istehlakçıya satışını həyata keçirən kütləvi satış bazarıdır
- əmtəələrin, xammalın, qiymətli kağızların satışı ilə məşğul olan vaxtaşırı fəaliyyət göstərən topdan bazarıdır
- ildə bir dəfə keçirilən topdan bazarıdır
- əmtəələrin sonradan satılması üçün topdan bazarıdır
- əmtəələrin, xammalın, qiymətli kağızların satışı ilə məşğul olan daimi fəaliyyət göstərən topdan bazarıdır

249 Hedcinq nədir?

- ticarət agentliklərinin səhlənkarlığından baş verən əməliyyatdır
- tenderlərdəki qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən baş verən əməliyyatlardır
- fyuçers bircalarında (heçləşmə qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunması məqsədilə aparılan əməliyyatlardır
- fors-macor hallarının xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunmamış əməliyyatlardır
- opsiyon müqavilələrində qiymətlərin xoşagəlməz dəyişikliklərindən sığorta olunması məqsədilə aparılan əməliyyatlardır

250 Kütləvi birjalar nədir?

- ABŞ-da geniş yayılmış birjadır
- Avropa ölkələrində geniş yayılmış fəaliyyət miqyasına görə regional xarakter daşıyan birjadır
- İtaliyada yaranmış sonra digər ölkələrdə yayılmış regional birjadır
- inkişaf etmiş ölkələrdə üzvlərinin sayı çox olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir
- Avropa ölkələrində geniş yayılmış üzvlərinin sayı 3 nəfər olan xüsusi bir qurumdur

251 Xüsusi birjalar nədir?

- üzvlərinin sayı 3 nəfər olan xüsusi bir qurumdur
- üzvlərinin sayı məhdud olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir
- üzvlərinin sayı qeyri-məhdud olan açıq səhmdar cəmiyyətlərdir
- üzvlərinin sayı az olan açıq səhmdar cəmiyyətlərdir
- üzvlərinin sayı çox olan qapalı səhmdar cəmiyyətlərdir

252 Xüsusi tələbat malları hansılardır?

- xüsusi tələbat mallarına olan tələb elastik olmur
- xüsusi tələbat malları görəndən sonra alınan mallardır
- heç biri doğru vaba deyil
- xüsusi tələbat mallarına olan tələb elastikdir
- xüsusi tələbat malları harmonik sistemə daxildir

253 Epizodik tələbat malları hansılardır?

- malı görəndən sonra almaq qərarına gəldiyimiz mallardır
- bütün cavablar doğrudur
- əvvəlcədən qərarlaşdırılmış mallardır

- möhkəmləndirilmiş tələbat mallarıdır
- sinxronlaşdırılmış tələbat mallarıdır

254 Passiv tələbat malları nədir?

- biz həmin mal haqqında bilirik, amma almağa tələsmirik
- xüsusi xüsusiyyətləri olan əmtəələrdir ki, onu almağı qərara almırıq
- heç biri doğru cavab deyil
- çox nüfuzlu əmtəələrdi ki, biz onları almağa tələsmirik
- vaxtaşırı qurtardıqca alınan mallardır

255 İstehsal kooperativlərinin çatışmayan cəhətlərini göstərin.

- Kooperativ üzvlərinin sayı qanunvericiliklə məhdudlaşdırılmır.
- Kooperativin idarə edilməsində onun bütün üzvləri bərabər hüquqa malikdir.
- Kooperativ üzvlərinin sayı qanunvericiliklə məhdudlaşdırılır.
- Kooperativin mənfəəti onun üzvləri arasında qoyduqları paya görə professional deyil onların əmək tövhəsinə görə bölüşdürülür.
- Kooperativ ləğv edildikdən və kreditorların tələbləri ödənildikdən sonra yerlə qalan əmlak eyni qaydada bölüşdürülür.

256 Fərdi müəssisələrin üstün cəhətini göstərin.

- İri miqyaslı tədarükün həyata keçirilməsinin qeyri məhdudluğu.
- Rəqabət qabiliyyətini zəif olması.
- İri miqyaslı istehsala nail olmağın az perspektivli olması.
- Biznesin miqyasının kapital çərçivəsində məhduluğu.
- Motivasiyanın olması.

257 İqtisadiyyatın istehsal-təsərrüfat həlqələrində baş verən əmək bölgüsündən asılı olaraq ixtisaslaşdırmanın aşağıdakı növlərindən hansı düzgün fərqləndirilməmişdir.

- Sahələr arası.
- Sahə daxili.
- Firmadaxili.
- Firmalar arası.
- Bölmədaxili.

258 Ticarət müəssisəsinin daxili mühitinə aid olmayan amilləri göstərin.

- Məqsəd.
- Sosial-mədəni amillər.
- Texnologiya.
- İnsanlar.
- Təşkilatın quruluşu.

259 Ticarət müəssisəsinin xarici mühitinə aid olmayan amili göstərin.

- Beynəlxalq hadisələr.
- Sosial mədəni amillər.
- İqtisadiyyatın zəruriyyəti.
- Elmi texniki tərəqqi.
- İnsanlar.

260 Kommersant biznesin müxtəlif sferasında məharəti özündə aşağıdakılardan hansı yanaşmaları birləşdirmir.

- Özünə bərabər olan insanlarla münasibətlər sistemini qurmaq və onu gözləmək qabiliyyəti.
- Özünü təhlilə hazır etmək.
- Sahibkar olmaq.

- Lider olmaq.
- Standart olan idarəçilik qərarların qəbul etməkdən çəkinməmək.

261 Səyyar satıcı olaraq yalnız komission haqqı alan aralıq satıcı kimdir

- Konsiqnat
- Makler
- Agent
- Broker
- Distribütor

262 Aşağıdakılardan hansı kommersion sirri deyil

- Ödənilmiş vergilər
- Nou-Hau
- Başa çatmamış müqavilələr
- Yeni ixtiralar
- Marka layihəsi

263 Müqavilələrin bağlanması vasitəçiliyə görə brokerin aldığı maddə necə adlanır

- Komission mükafat
- Mükafat
- Heç biri
- Stimul
- Yardım

264 Komission haqqını alıb işini yekunlaşdıran ticarət agenti kimdir

- Heç biri
- Konsiqnat
- Komissionçu
- Broker
- Agent

265 İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçiləri tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatlar hansıdır

- Heç biri doğru deyil
- Yenidən satma üzrə əməliyyatlar
- Yenidən alma üzrə əməliyyatlar
- Boz paralel satış əməliyyatları
- Qarışıq-ticarət əməliyyatları

266 Ərzaq mallarına olan tələbin xüsusiyyəti

- vaxtaşırı olması
- fiziolojinormalara uyğunluğu
- sadə olması
- Komplekslilik
- mücərrədlik

267 Sinergiya tipli diversifikasiya nədir?

- biznesdə gəlirlərin artırılması
- heç biri doğru cavab deyil
- yeni xüsusiyyətli əmtəələrin biznesin yönəlməsi
- əmtəə genişlənməsi
- yeni sahələrin biznesə daxil edilməsi

268 Emercmentlik prinsipinin əsas üstünlüyü nədir?

- firma nüfuzu
- firma stili
- qənaət
- Üstünlük
- marka dəyəri

269 Sinergiya tipli diversifikasiya nədir?

- heç biri doğru cavab deyil
- müəyyən ümumi mövqedən olan malların istehsalını nəzərdə tutur
- üfqi mərkəzli diversifikasiyasının genişləndirilmiş formasıdır
- şaquli diversifikasiyadır
- firmanın mövcud istehsalından fərqlənən lakin daimi müştəriləri maraqlandıran malların istehsalını nəzərdə tutur

270 Kouqlomerat diversifikasiya nədir?

- bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqəsi olan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur
- bir-biri ilə qətiyyən əlaqəsi olmayan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur
- bütün cavablar səhvdir
- 1 və ya 1 neçə bazar seqmentində fəaliyyət göstərən firmaların bütün məhsulları nəzərdə tutur
- 1 bazar seqmentində tətbiq olunan çox geniş çeşidli, əlaqəli malları nəzərdə tutur.

271 Əmtələrin diversifikasiyasının əsas prinsipləri

- heç biri doğru deyil
- kouqlomerat, sinergiya, enercmentlik
- kouqlomerat, diversifikasiya, difereon
- kouqlomeratlıq, sinergiya, difraksiya
- diversifikasiyakouqlomerat, diversifika

272 Əmtələrin təyinatı ilk növbədə nədən alınıdır?

- bütün cavablar doğrudur
- bazarın konkret seqmentinin tələbindən
- bazarın kütləvi seqmentin tələbindən
- bazarın seqmentinin tələbindən
- bazarın , ən böyük seqmentinin tələbindən

273 Əmtəə yalnız əsas xüsusiyyətlərə malikdirsə,

- onun satış imkanları aşağıdır
- onun faydalılığın aşağı səviyyədədir
- onun faydalılığı ən yüksək səviyyədədir
- onun alıcıları etmə xüsusiyyətlər yüksəkdir
- onun satış imkanları yüksəkdir

274 Möhkəmləndirilmiş əmtəə səviyyəsinə nə aiddir?

- bütün cavablar doğrudur
- mala edilən ticarət əlavələr
- satıcıya verilən güzəştlər
- alıcıya verilən güzəştlər
- mala və istehsalçıya verilən güzəştlər

275 Real əmtəə səviyyəsi özündə nəyi əks etdirir?

- bütün cavablar səhvdir

- onun texnikixüsusiyyətləri
- onun funksiyasın
- əmtənin markasını, keyfiyyətini
- onun sövqedici xüsusiyyətləri

276 Mənaca əmtə səviyyəsi nəyi bildirir?

- onun markasını
- onun keyfiyyətini
- onun qiymətini
- əmtənin əsas funksiyasını
- onun xassələrini

277 Əmtənin səviyyələri

- bütün cavablar doğrudur
- güclü, real, funksiya
- orta, yüksək, güclü
- mənaca, real, möhkəmləşmiş
- funksiya, möhkəmlən

278 Ticarət mal çeşidi nədir?

- kənd təsərrüfatından başqa bütün sənaye sahələri məhsulları başa düşülür
- sənaye, kənd təsərrüfatı müəssisələri tərəfindən buraxılmayan məhsullar başa düşülür
- sənaye və kənd təsərrüfatı müəssisələri, habelə digəri istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür
- pərakəndə ticarət müəssisələri tərəfindən alıcılara təklif edilən malların çeşidləridir
- hər bir istehsal müəssisəsinin istehsal nomenklaturası başa düşülür

279 İstehsal mal çeşidi nədir?

- sənaye və kənd təsərrüfatı müəssisələri, habelə digəri istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür
- hər bir istehsal müəssisəsinin istehsal nomenklaturası başa düşülür
- sənaye, kənd təsərrüfatı müəssisələri tərəfindən buraxılmayan məhsullar başa düşülür
- tikinti, nəqliyyat, ağırsənaye məhsulları başa düşülür
- kənd təsərrüfatından başqa bütün sənaye sahələri məhsulları başa düşülür

280 Əmtə nişanı nədir?

- əmtə vahidi firmanın əmtənin vahid nümayəndəsidir ki, keyfiyyəti və qiyməti var
- firmanın hüquqi qaydada brendinin təsdiq olunmamış forma
- bir firmanın əmtəni digərindən fərqləndirən rəmzdir
- hüquqi müdafiəsi təmin olunmuş marka və ya onun hissəsidir
- nomenklaturaya daxil olan çeşid nomenklaturası

281 Əmtə vahidi nədir?

- istehsal olunan hakim bazara çıxarılmayan məhsuldur
- vahid zamanda istehsal olunan mal
- istehlakına əmək sərf olunan hər bir vasitə
- həcm, qiymət, xarici görünüş və digər əlamət göstəriciləri ilə səciyyələndirilən xüsusiləşmiş tamlıqdır.
- firmanın mal dövriyyəsinin ümumi dövriyyəyə mənsubiyyətidir

282 Əmtə nədir?

- vahid zamanda vahid şəxs tərəfindən istehsal olunan əşya
- həm dəyəri, həm də istehlak dəyəri olan hər bir şey
- istehlakına əmək sərf olunan hər şey

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

283 «İstehlakçı-vasitəçi-istehlakçı» bölgü kanalından aşağıdakı məhsulların istehsalçılarından hansı istifadə edərdi?

- ərzaq
- Saqqız
- Siqaret
- avtomobil
- yuyucu vasitələr

284 Minik avtomobilləri buraxan firmalar malların bazarda satışının aşağı düşdüyü dövrdə aşağıdakılardan hansına daha çox əsaslanmalıdır?

- rəng və rəng çalarlarının müxtəlifliyinə
- istehlakçı üçün dəyərli və daha praktiki olmasına
- öz avtomobilinin stilinə
- aşağı qiymətə və avtomobilin praktiki olmasına
- yeni avtomobilin əldə olunmasının perspektivliyinə

285 İstehlak təyinatlı mallar bazarı hansıdır?

- hazır məhsul istehsal edən firmalardır
- malı satmaq üçün alan kompaniyalardır
- malları son istehlakçıya satmaq üçün alan kompaniyaların bazarıdır
- malı öz şəxsi istehlakı üçün alan firmaların bazarıdır
- sənaye mallarını əldə edən ayrı-ayrı şəxslərdir

286 Tələbin yüksək elastikliyi zamanı mal satışı həcmi qiymətin səviyyəsindən necə asılıdır?

- qiymət yüksəlir-satış da yüksəlir
- qiymətlər aşağı düşür-satışın həcmi dəyişmir
- qiymətlərin çox aşağı düşməsində-satışın həcmi demək olar ki, dəyişmir
- qiymətin nəzərə çarpan dərəcədə aşağı düşür-satışın həcmi yüksəlir
- qiymət aşağı olur-satış cüzi olur

287 Əmtəənin həyat dövrünün hansı mərhələsində firma maksimal gəlir əldə edir?

- əmtəənin kütləvi istehsalı
- bazara daxil olma
- enmə
- artım
- kamillik

288 Əmtəələrin həyat dövrünün mərhələləri hansılardır?

- kamillik mərhələsi, yetkinlik mərhələsi, artım mərhələsi, enmə mərhələsi
- reklam, şəxsi satış, pərakəndə satış
- artım mərhələsi, yetkinlik mərhələsi, satış mərhələsi
- bazara daxil olma mərhələsi, artım mərhələsi, kamillik mərhələsi, tənəzzül mərhələsi
- pərakəndə satış, topdansatış, şəxsi satış

289 Çəşidin sabitliyi nədir?

- hazırda mağazanın ticarət çəşidi
- sənaye çəşidi dəyişmədən tətbiq olunur
- çəşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələr

- satışda mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtəələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması deməkdir
- sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilir

290 Çeşidin dolğunluğu nədir?

- sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilməsidir
- çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələrdir
- hazırda mağazanın ticarət çeşididir
- ticarət müəssisələrində faktiki mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtəələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması başa düşülür
- sənaye çeşidi dəyişmədən tətbiq olunan çeşid siyahısıdır

291 Çeşidin formalaşması nədir?

- əmtəələrin qiymətinin, keyfiyyətinin, təyinatının nəzərə alınması ilə komplektləşdirilməsidir
- tam alıcı kompleksinə aid olan əmtəələrin kompleksləşdirilməsi
- əhalinin tələbinə uyğun əmtəələrin hazırlanması və bazara təklifdir
- əhalinin ərzaq və qeyri-ərzaq mallarına olan tələbatının maksimum dərəcədə tam və dolğun şəkildə ödəmək və bununla bərabər tələbatı fəal təsir göstərmək məqsədilə mallara olan ehtiyacı öyrənməyə yönəldilməsi başa düşülür
- müəyyən bir tələbatın tam ödənilməsi üçün alıcı istəklərinə uyğun əmtəələrin seçilməsi, komplektləşdirilməsidir

292 Qaytarılan lizinq nədir?

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

293 Lizinq nədir?

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

294 Beynəlxalq lizinq nədir?

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

295 Daxili lizinq nədir?

- qarşılıqlı tələblərin və 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
- müəyyən sayda əmtəənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir

296 Cari lizinq nədir?

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

297 İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

298 Azərbaycan respublikası Lizing xidməti haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- 15 may 2005
- 29 noyabr 1994
- 22 yanvar 2002
- 28 noyabr 1995
- 01 aprel 2003

299 Orta müddətli lizing hansı lizingdir?

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

300 Lizing kompaniyalarının təsisçiləri kim ola bilər?

- fiziki şəxslər və qeydə alınmış fərdi sahibkarlar
- hüquqi, fiziki şəxslər və fərdi sahibkarlar
- xarici və yerli sahibkarlar
- müştərək müəssisələr, hüquqi şəxslər
- müştərək müəssisələr, fiziki şəxslər

301 Lizing fəaliyyəti kim tərəfindən həyata keçirilir?

- Lizing fəaliyyəti xüsusi lizing bankları vasitəsi ilə aparılır
- lisenziyalı lizing kompaniyaları tərəfindən
- lisenziyalı faktoring kompaniyaları tərəfindən
- lisenziyalı Forteyting kompaniyaları tərəfindən
- Lizing fəaliyyəti lizing bankları vasitəsi ilə aparılır

302 Lizing sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

303 Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- Forteyting, serter, xayriq
- Kentinq, certer, Xayriq, Lizing

- xayriq kentinq, strateci avanslar, holding
- certer, bankinq, Freyding, konqlomerat
- Konsaltinq, Lizing, Faktoring

304 Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

- maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq 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 qaytarılmasıdır
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- maliyyə lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir

305 Faktoring nədir?

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

306 Lizing iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

307 Operativ lizinq nədir?

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

308 Francayriq özündə nələrə birləşdirir?

- xarici tərəfdaşlıq formalarını
- icarə, alqı-satqı, padrat
- bank, maliyyə, kredit, beynəlxalq valyuta
- istehsal, emal, satış, beynəlxalq ticarət
- işgüzar fəaliyyətlər, xaricibazara çıxma üsullarını

309 İntestisiya franşizasının əsas məqsədi?

- istehsalın səviyyəsini yüksəltmək
- investisiyaların ilkin məbləğinin qaytarılmasıdır
- mənfəət əldə etmək
- ilkin kapitalı itirməmək
- riskin səviyyəsini minimuma endirmək

310 Franşizlərin alt qrupları hansıdır?

- müəllif franşizası, işgüzar franşizası

- işçi franşiza, kommersiya franşizası
- franşiza iş yeri, franşiza müəssisə, investisiya franşizası
- investisiya ilkin məbləği, iş yeri, müəssisə
- ofis franşizası, müəssisə franşizi

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

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

312 Françayzinq ilk dəfə hansı kompaniya tərəfindən tətbiq olunmuşdur?

- pepsi-cola
- zinger
- coca-cola
- prokter end qemble
- Ford

313 Biznes françayzinqi nədir?

- fransız paketinə şirkətin məhsulundan, adından əlavə idarəetmənin təşkili və keyfiyyət nəzarət metodlarının əlavə edilməsidir
- alıcılar arasında böyük nüfuzu olan böyük elmi-texniki potensiala və iri maliyyə ehtiyatlarına malik olan müəssisələrinin fəaliyyətidir
- təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrinə görə tam məsuliyyət daşıyan hüquqi şəxs statusuna malik olan istehsal müəssisələridir
- françayzerin əmtəəsindən ödəmə normativlərinin müəyyən olunması və ödəmə formalarının dəqiqləşdirilməsidir
- istehsal sahəsindən asılı olaraq miqdarı müəyyən olunan ilkin ödəmələrin həcmi tanınmış ticarət markası adı altında iştirak etmək formasıdır

314 Əməliyyatın obyektinə üzrə françayzinq növü hansıdır?

- satış françayzinqi, istehsal françayzinqi
- şirkətin malının və ticarət markasının françayzinqi
- istehsal françayzinqi, sənaye françayzinqi
- strateji françayzinq, əməliyyat françayzinqi
- daxılı françayzinq, ticarət françayzinqi

315 Françiza nədir?

- maliyyə lizinqinin bir növüdürki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
- françiza, françiza müəssisənin investisiya françazasıdır
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi ki, bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

316 Françayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

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

317 İstehsal françayzinqi nədir?

- 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
- franqayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir
- bu franqayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- 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

318 İşgüzar franqayzinq nədir?

- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- 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 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
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

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

320 Franqayzinqin hansı növləri var

- istehsal, istehlak, qiymət
- ticarət, sənaye, istehsal
- əmtəə, işgüzar, istehsal
- əmtəə, bazar, lokal bazar
- əmtəə, qiymət, işgüzar

321 Franqayzinq nədir?

- 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
- kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır
- Franqayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

322 Reklam şöbəsinin funksiyaları hansılardır?

- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- malgöndərlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
- firmanın reklam bölgüsünün sürətləndirilməsi, reklam tədbirləri planının işlənilməsi, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylaşılması

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

323 Marketing və qiymət şöbəsinin vəzifələrinə nə daxildir?

- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- bazarın inkişaf proqnozu, malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin təhlili, dəyişdirilməsi, əmtəələrin təkmilləşdirilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommertiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır

324 Nəqliyyat və gömrük əlavələri şöbəsi nədir?

- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommertiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- bir qayda olaraq operativ kommertiya qruplarının və başqa şöbələrin müraciətinə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatlaşdırılmasının ən qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır

325 Alış və satış koordinasiya şöbəsi hansı funksiyaları həyata keçirir?

- bu şöbə tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir və operativ kommertiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır

326 Operativ kommertiya qruplarının xüsusiyyətlərinə nələr daxildir?

- hər bir qrup 2-4 nəfərdən ibarət olur, rəsmi rəhbər təyin olunmur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommertiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir.

327 Əsas planlaşdırma yanaşmalarını seçin?

- Razıedici, mənfəət əmin edən, uyğunlaşdırıcı.
- Razıedici, uyğunlaşdırıcı, optimallaşdırıcı.
- Razıedici, bazara istiqamətlənən, innovator.
- Razıedici, bazara istiqamətlənən, optimallaşdırıcı.
- Optimallaşdırıcı, mənfəəti təmin edən, innovator.

328 Planlaşdırmanın əsas prinsipləri aşağıdakılardan hansılardır?

- İstehlak, yenilik, icra.

- İştirak, çeviklik, fasiləzislilik.
- İştirak, istehlak, yenilik.
- İştirak, yenilik, çeviklik.
- İştirak, yenilik, icra.

329 Uzunmüddətli planlar hansı dövrü əhatə edir?

- 1 il.
- 5 ildən çox.
- 5 il.
- 18 ay.
- 6 ay.

330 Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət formasında təşkil olunmuş firmanın ali rəhbər orqanı nə hesab olunur?

- Direktorluq
- səhmdarların ümumi iclası
- payçıların ümumi gərgahı
- departament rəisi
- mərkəzi aparat

331 Kommersiya alqı-satqı xidmətinin strukturunun müəyyənləşdirilməsində əsas moment nədir?

- satış və alış şərtləri məhdudiyyətləridir
- operativ kommersiya işçilərinin bazar seqmentini daha dərinədən öyrənməsidir
- idarəetmə aparatının mükəmməl ştat cədvəlinin olmasıdır
- operativ kommersiya işçiləri və onların qruplarının optimal ixtisaslaşdırıl-masıdır
- digər kommersiya şərtləri və zəmanətləridir

332 Kommersiya xidmətlərinin quruluşu nədən asılıdır?

- sahibkarın işə yanaşma tərzindən
- idarəetmə strukturundan
- müəssisənin əsas fəaliyyət növündən
- auditorlardan, iqtisadçılardan
- iqtisadi, siyasi, mədəni amillərdən

333 Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

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

334 Kommersiya planlaşması müddətə görə necə bölünür?

- cari, perspektiv
- qısa, orta və uzun müddətli
- qısa, orta
- qısa, orta və mövsümi
- uzunmüddətli və orta müddətli

335 Balans nədir?

- balans aktiv və passiv hesabların birillik dəyərlərinin üst-üstə düşməsidir
- tərtib olunan günə müəssisənin vəziyyətini əks etdirən bütün aktiv və passiv hesabların yekun cədvəlidir
- balans iki hissədən ibarətdir
- balans biznes planı tərkib hissəsidir

- balans rüblük hesabların 2-ci elementi

336 Balansın aktivinə hansı maddələr daxildir?

- nəgd pul, qeyri-material aktivləri
 nəgd pul, qiymətli kağızlar, uzunmüddətli investisiyalar, əsas kapital, qeyri-material aktivləri
 nəgd pul, uzunmüddətli investisiyalar, marketinq büdcəsi
 nəgd pul, qiymətli kağızlar, debitor borelar, maliyyə planı
 nəgd pul, əsas fondlar, qeyri-material aktivləri

337 Kommersiya müəssisəsinin əsas maliyyə sənədlərinə nələr daxildir?

- mənfəət balansı, debitor və kreditorlarla hesablaşmalar
 maliyyə aktivləri
 balans, akkreditivlər
 tədiyyə balansı, ticarət balansı
 balans, mənfəət və itkilərin hesabı

338 Biznes-planın bölmələrinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- marketinq-texniki baza, maliyyə planı
 marketinq işləri
 bir əmtəyə görə fond tutumunun müəyyənləşdirilməsi
 əsas fəaliyyət növlərinin izahı
 istehlak bazarının tutumunun müəyyənləşdirilməsi

339 Biznes-plan əsas hansı vəzifələri həll etməyə imkan verir?

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

340 Ticarət müəssisəsinin fəaliyyətinin son nəticəsi nədir?

- rentabeliliyin 1 manatda düşən hissəsidir
 orta əmtəə ehtiyatlarını hər hansı bir dövr üçün dəyəridir
 alınmış əmtəənin dəyəridir
 satılmış əmtəənin dəyəridir
 orta əmtəə ehtiyatlarını dəyəridir

341 Dövriyyəyə görə gün hesabı ilə mal dövriyyəsi sürəti necə hesablanır?

- orta əmtəə ehtiyatlarını illik dövriyyəyə bölməklə
 orta əmtəə ehtiyatlarını hər hansı bir dövr üçün orta günlük dövriyyəyə bölməklə
 mal qalığı əmtəə ehtiyatlarına bölünməklə
 mal dövriyyəsinin tədavül xərclərinə nisbətə
 orta əmtəə ehtiyatlarını bir günlük dövriyyəyə bölməklə

342 Əmtələrin dövriyyə sürəti nədir?

- əmtələrin dövretmə sürətinin əmək haqqı fonduna nisbətidir
 əmtələrin dövretmə sürətinin nomenklaturaya nisbətidir
 əmtələrin dövretmə sürətini və ya əmtəə ehtiyatlarının satıldığı müddəti göstərir
 əmtələrin dövretmə sürətinin mal dövriyyəsinə nisbətidir
 əmtələrin dövretmə sürətinin mənfəətin məbləğinə nisbətidir.

343 Kommersiya işinin səmərəsini qiymətləndirərkən nələr əhəmiyyətlidir?

- mənfəətlə çəkilən xərclərin müqayisəsi
- Rentabellik
- bir icarəyə düşən mənfəətin məbləği
- mənfəətin əmək haqqı fonduna nisbəti
- rentabeliliyin 1 manatda düşən hissəsi

344 Tədavül xərci nədir?

- kommersiya işinin səmərəliliyinin keyfiyyət göstəricisidir
- müəssisələrin bütün xərclərinin cəmidir
- istehsal və satış prosesinin maya dəyəridir
- istehsal xərcləridir
- istehsal və emal sənayesinin əsas xərcləridir

345 Balans mənfəəti necə hesablanır?

- planlaşdırılmaya itkilərin çıxılması ilə
- sair planlaşdırılan və planlaşdırılmayan gəlirləri və xərcləri nəzərə almaqla hesablanır
- nəzərdə tutulan və tutulmayan itkiləri çıxmaqla
- əməliyyat mənfəətindən tədavül xərclərini çıxmaqla
- əməliyyat mənfəətinin üzərinə gəlməklə tədavül xərclərinin

346 Əməliyyat mənfəəti nədir?

- ticarət əlaqələri ilə tədavül xərcləri arasında fərqdən ibarətdir
- rentabelliğin mal dövriyyəsinə nisbətidir
- mənfəətdən əlavə dəyər vergisini çıxdıqdan sonra qalan hissədi
- istehsal xərclərindən əlavə dəyər vergisini çıxdıqdan sonra qalan hissədi
- xalis mənfəətlə tədavül xərclərinin cəmindən ibarətdir

347 Kommersiya müəssisəsinin işinin səmərəsinin ən mühüm göstəricisi nədir?

- operativ mənfəətdir
- mənfəətdir
- gəlirlilik və xalis gəlirdir
- tədavül xərcləridir
- əməliyyat mənfəətdir

348 Mənfəət və hansı mövqələr əks olunur?

- mal dövriyyəsi və məsrəflər
- istehsal xərcləri və mənfəət
- mal alışı və ehtiyatların sərfi
- istehsal və satış
- alqı və satqı

349 Firmanın iş planı layihələri hansı şöbələr tərəfindən hazırlanır?

- marketinq, plan-analitik, alqı-satqı koordinasiya şöbələri tərəfində
- tədqiqatlar şöbəsi, maddi texniki təchizat şöbəsi tərəfindən
- yeni əmtəələrin yaradılması, reklam, ictimaiyyətlə əlaqələr şöbəsi tərəfindən
- direktorlar şurası və ümumi iclas tərəfində
- koordinasiya, mətbuat, mediya, pablik rileyşinz şöbələri tərəfindən

350 Müəssisələrdə idarəetmənin təşkilat funksiyasının mahiyyətini özündə əks etdirməyən yanaşma hansıdır.

- Hər hansı bir dövr üçün nəzərdə tutulan obyektin real vəziyyətinin qiymətləndirilməsi, aşkara çıxarılmasının təşkili.
- İdarədən və idarəolunan sistemlər arasındakı informasiya mübadiləsinin, əks və bir başa əlaqələrinin təşkili.
- Mövcud əmək kooperasiyası əsasında işçilərin idarəetmə bölmələri, istehsal sahələri üzrə yerləşmənin təşkili.
- İdarəetmə sistemin özünün təşkili.
- İstehsal və əmək prosesini təşkili məsələləri.

351 Biznes planının növü hansıdır?

- İstehsal.
- Xarici maliyyə planı.
- Daxili maliyyə planı.
- Daxili istifadə üçün və xarici istifadə üçün.
- hasilat

352 Müəssisələrdə planlaşdırma zamanı mühitin öyrənilməsi üçün istifadə edilən model hansıdır?

- Xətti.
- SWOT Matrisası.
- Bütçə.
- Təqvimlərdən.
- Kamban.

353 İdarəetmədə səviyyələrin iştirakı ardıcılığına uyğun olaraq planların növləri?

- Müəssisələr arasında.
- Yuxarıdan aşağı.
- Aşağıdan yuxarı.
- Soldan-sağa.
- Yuxarıdan- aşağı, aşağıdan-yuxarı.

354 Biznes-planının strukturu hansı əsas elementlərdən ibarətdir?

- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan
- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan, keyfiyyət planı, investisiya planı.
- Maliyyə planı, istehsal planı, marketing planı, HRM planı, texnologi plan.
- Texnologi plan, HRM plan, investisiya plan.
- Maliyyə planı, istehsal, bütçə, HRM planı, texnoloji plan.

355 Biznes planının neçə növü vardır?

- İstehsal.
- Maliyyə.
- Xarici maliyyə planı.
- Daxili maliyyə planı.
- Daxili istifadə üçün və xarici istifadə üçün.

356 Müəssisələrdə planlaşdırma zamanı mühitin öyrənilməsi üçün istifadə edilən model hansıdır?

- Xətti.
- SWOT Matrisası.
- Bütçə.
- Təqvimlərdən.
- Kamban.

357 Biznes-planının əsas məqsədləri hansılardır?

- Birgə müəssisələrin yaradılması.
- Kreditlərin cəlb edilməsi, fəaliyyətin genişləndirilməsi.
- Investisiyalar cəlb etmək.

- İstehsalın genişləndirilməsi.
- Yeni məhsulun istehsalı.

358 Riyazi planlaşdırma metodlarına aşağıdakılardan hansı aiddir?

- Balans.
- Təcrübi-istehsal.
- Büdcə.
- Xətti proqramlaşdırma.
- Normativ.

359 İngilis şirkətlərində planlaşdırmanın əsas xüsusiyyəti hansıdır?

- Bazara istiqamətlənmə.
- Resursların bölgüsünə istiqamətlənmə.
- Əməyin səmərəli təşkili.
- Strateji üstünlük.
- İnnovasiya.

360 Planlaşdırma zamanı istifadə olunan proqnozlaşdırma metoduna hansı aiddir?

- Ekstrapolyasiya.
- Boston konsaltinq modeli.
- Büdcə.
- SWOT.
- Perspektiv.

361 Təqvim planı hansı planlaşdırmanın əsas tərkib elementidir?

- İstehsal.
- Cari (və ya büdcə planlaşdırmanın).
- Strateji
- Orta müddətli.
- Perspektiv.

362 Planların növlərini hansılar daha dolğun əhatə edir?

- Maliyyə, təchizat.
- Maliyyə, informasiya.
- Maliyyə, istehsal, təchizat.
- İnformasiya, büdcə.
- Strateji informasiya.

363 Strateji planlaşdırmanın yaranmasının əsas səbəbləri hansılardır?

- Rəqabət, mənfəəti artırmaq, keyfiyyət.
- Xarici mühitdə sürətli dəyişikliklər, beynəlmilləşmə, insan amili
- Mənfəəti artırmaq, beynəlmilləşmə, keyfiyyət.
- Keyfiyyət, yeni rəqiblərin meydana çıxması.
- Keyfiyyət insan amili, beynəlmilləşmə.

364 Strateji planlaşdırma menecmentin hansı istiqamətinin yaranmasının əsası olmuşdur?

- İnnovasiya menecmentinin.
- Strateji menecmentin.
- Antiböhranlı idarəetmənin.
- Heyətin idaredilməsinin.
- Marketingin.

365 Aşağıdakılardan hansı BMQ-na aid deyil?

- “Ulduz”
- “İt”
- Çətin uşaqlar”
- “Buqələmun”
- “Sağılan inək”

366 Boston məsləhət qrupunun matrisası nəyə əsaslanır?

- tələbatın həcmnin artımı və məsrəflər
- bazar payı və məsrəflər
- tələbatın həcmi və təklifin həcmnin artımı
- bazar payı və tələbatının həcmnin artımı
- bazar payı və rəqiblərin fəaliyyəti

367 Hansı strateji planlaşdırmanın ikinci mərhələsinə aiddir?

- firmanın inkişafının strateji məqsədinin son seçimi
- informasiya bazasının yaradılması
- firmanın əldə etdiyi kommertiya müvəffəqiyyətinə xarici amillərin təsiri dərəcəsini qiymətləndirmək
- firmadaxili imkanların mövcudluğunu qiymətləndirmək
- strateji planın həyata keçirilməsi və onun yerinə yetirilməsinə nəzarət

368 Aşağıdakılardan hansı strateji planlaşdırmaya aid deyil?

- strateji planlaşdırmanın əsas məqsədinin əsaslandırılması üç əsas amilə istinad etməklə işlənilib hazırlanır
- bütün firmanın inkişaf konsepsiyasının işlənilib hazırlanmasının daimi prosesidir
- strateji planlaşdırma prosesi keçmiş praktiki təcrübənin öyrənilməsinə, nəzəri əsaslandırmanı və gələcəyə strateji qərarların qəbulu üçün hesablaşmaların sistemini daxil edir
- strateji planlaşdırma prosesi altı mərhələdə həyata keçirilir
- başlıca məqsədi minimum ümumi xərclərdə maksimum gəlirin əldə edilməsidir

369 Strateji planlaşdırmanın üçüncü mərhələsi aşağıdakılardan hansıdır?

- firmadaxili imkanların mövcudluğunu qiymətləndirmək
- strateji planın həyata keçirilməsi və onun yerinə yetirilməsinə nəzarət
- firmanın inkişafının strateji məqsədinin son seçimi
- firmanın əldə etdiyi kommertiya müvəffəqiyyətinə xarici amillərin təsiri dərəcəsini qiymətləndirmək
- informasiya bazasının yaradılması

370 Kommertiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas prinsiplərindən deyil:

- vahid tabeçilik prinsipi
- aydın məqsədi olması
- əzhəlqəlilik
- qarşılıqlı razılaşma prinsipi
- fəaliyyətin əlaqələndirilməsi

371 Kommertiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

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

372 Kommertiya müəssisələrində İdarəetmənin mahiyyəti nədir

- Menejmentin loqik sxeminin işlənməsi

- İdarəetmə normasının müəyyənəlməsi
- İdarəetmə effektivliyinin yüksəlməsi
- İdarədən sistemin idarə olunan sistemə şüurlu təsir
- İdarəetmə metodları sisteminin işlənməsi

373 Kommersiya müəssisələrində planlaşdırmanın metodları hansılardır?

- Texniki, riyazi, statistik, faktik
- İdarəetmə, texniki-riyazi, statistik-təhlil, iqtisadi-texniki
- tədqiqat, balans. təbliğat, riyazi-iqtisadi
- Balans, texniki-riyazi, iqtisadi-statistik, iqtisadi-riyazi, iqtisadi təhlil
- Strareji, texniki-iqtisadi, iqtisadi-hesablamalar, taktiki

374 Kommersiya müəssisələrində idarəetmənin məqsədləri hansılardır?

- Operativ, texniki, texnoloji
- Strareji, taktiki, texnoloji
- Strareji, texniki. texnoloji
- Strareji, taktiki, operativ
- Texniki, çari, operativ.

375 Kommersiya müəssisələrində İdarəetmənin funksiyaları hansılardır

- Təşkilati, rəhbərlik, reklam, təşviqat
- Planlaşdırma, reklam, nəzarət, tədqiqat
- Planlaşdırma, nəzarət, əməliyyat
- Planlaşdırma, təşkilati, rəhbərlik və nəzarət
- Tədqiqat, bölgü, rəhbərlik, təşkilat

376 Kommersiya müəssisələrində İdarəetmənin məqsədləri hansılardır

- Strareji, texniki, taktiki məqsədlər
- Strareji, marketinq, çari məqsədlər
- Strareji, texniki, texnoloji məqsədlər
- Strareji, texniki, operativ məqsədlər
- Strareji, texniki, çari məqsədlər

377 Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil:

- satıcılar
- reklam
- əmtəə bazarının öyrənilməsi
- rəqiblərin tədqiqi
- alıcıların servis xidməti

378 Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən iqtisadi amillərə aid deyil:

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

379 Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən amillər hansılardır:

- siyasi, iqtisadi, psixografik
- coğrafi, demoqrafik, iqtisadi
- təşkilati, siyasi, texniki
- texniki, iqtisadi, istehsalın təşkili

- istehsalın təşkili, texniki, sosial

380 Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir:

- davranışın formalaşması
 təhsil
 iş yerinin ixtisaslaşdırılması
 hamısı
 sosiallaşma

381 Kommersiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas prinsiplərindən deyil:

- vahid tabeçilik prinsipi
 aydın məqsədi olması
 azhəlqəlilik
 qarşılıqlı razılaşma prinsipi
 fəaliyyətin əlaqələndirilməsi

382 Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

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

383 İdarəetmənin məqsədləri hansılardır?

- Operativ, texniki, texnoloji
 Strareji, taktiki, texnoloji
 Strareji, texniki, texnoloji
 Strareji, taktiki, operativ
 Texniki, cari, operativ.

384 Müddətinə və səviyyəsinə görə planlaşdırmanın növləri hansılardır?

- Strareji və uzunmüddətli planla
 Operativ planlar, kiçik mağazalar üzrə planlaşma
 Strateci qısa müddətli, uzunmüddətli
 Strareji, taktiki və operativ
 Orta müddətli və taktiki planlar

385 Plan göstəriciləri hansılardır?

- Dəyər göstəriciləri, tədavül xərcləri
 Əmək planı, mal dövriyyəsi
 Natural göstəricilər, mal dövriyyəsi göstəriciləri
 Kəmiyyət və keyfiyyət göstəriciləri və iqtisadi təsərrüfat göstəriciləri
 Kəmiyyət göstəriciləri və iqtisadi göstəricilər

386 Planlaşdırmanın metodları hansılardır?

- Strareji, texniki-iqtisadi, iqtisadi-hesablamalar, taktiki
 Texniki, riyazi, statistik, faktik
 Balans, texniki-riyazi, iqtisadi-statistik, iqtisadi-riyazi, iqtisadi təhlil
 tədqiqat, balans, təbliğat, riyazi-iqtisadi
 İdarəetmə, texniki-riyazi, statistik-təhlil, iqtisadi-texniki

387 İdarəetmənin funksiyaları hansılardır?

- Təşkilati, rəhbərlik, reklam, təşviqat
- Planlaşdırma, reklam, nəzarət, tədqiqat
- Planlaşdırma, nəzarət, əməliyyat
- Planlaşdırma, təşkilati, rəhbərlik və nəzarət
- Tədqiqat, bölgü, rəhbərlik, təşkilat

388 İdarəetmənin məqsədləri hansılardır?

- Strareji, texniki, taktiki məqsədlər
- Strareji,marketinq, cari məqsədlər
- Strareji, texniki, texnoloci məqsədlər
- Strareji, texniki, operativ məqsədlər
- Strareji, texniki, cari məqsədlər

389 Ticarətin idarə edilməsi prosesi nədir

- Bu idarəetmənin avtomatlaşdırılmasıdır
- Bu sənəd dövriyyəsi sistemidir
- Bu idarəetmənin məlumat sistemidir
- Sistemin qarşısına qoyduğu məqsədə çatmaq üçün vacib olan ardıcıl idarəetmə fəaliyyətinin məcmusudur
- Bu kargüzarlıq sistemidir

390 İdarəetmə metodları nədir?

- Bu idarəetməyə prinsipidir
- Bu idarəetmə qanunudur
- İdarəetmə fəaliyyətinin həyata keçiriləmsi üsuludur
- Bu idarəetmə qanuna uyğunluğudur
- Bu idarəetməyə yanaşma metodudur

391 Təşkilati əlaqələrin xarakterindən asılı olaraq münasibətlər necə ola bilər?

- Paralel
- Funksional
- Xətti
- Xətti, funksional və funksiyalararası
- Funksiyalararası

392 İnformasiya nədir?

- Qərar qəbulu mərhələsidir
- Qərar qəbulu texnologiyasıdır
- Bu məlumat texnikasıdır
- Mənbələrarası əlaqə forması kimi çıxış edən, məlumatı ötürən və onu qəbul edən mənbələr arasında əlaqə forması
- Qərar qəbulu prosesidir

393 Təsirin dərinliyinə görə qərarlar necə ola bilər?

- Çoxsəviyyəli
- Sadə və birsəviyyəli
- Səviyyəli
- Mürəkkəb
- Birsəviyyəli və çoxsəviyyəli

394 Təsir istiqamətindən asılı olaraq qərarlar necə ola bilər?

- Daxili və xarici
- Xarici
- Fərdi

- Şəxsi və xidməti
 Daxili

395 İdarəetmə məqsədi nəyin vasitəsilə həyata keçirilir

- Bazar mexanizmindən keçməklə
 İdarəetmə funksiyaları
 İdarəetmənin texniki vasitələri ilə
 Göstəricilər bazasının yığılması
 İdarəetmə aparatının səmərələşdirilməsi

396 Ticarəti idarəetmə elminin məqsədi nədir

- Ticarəti idarəetmə mexanizminin nəzəri metodoloji əsaslarının işlənməsidir
 İdarəetmə strukturunun optimallaşması
 İdarəetmə strukturunun təkmilləşməsi
 İdarə olunan heyətin hazırlanması
 Qərar qəbulunun optimallaşması

397 İdarəetmənin prinsipləri nədir?

- Bu sosial metoddur
 Təşkilati metodlar
 İqtisadi metodlar
 Obyektiv iqtisadi qanunların və inkişaf qanunauyğunluqlarının fəaliyyətindən irəli gələn idarəetmə qaydası
 Psixoloji metodlar

398 İdarəetmənin mahiyyəti nədir?

- Menecmentin loqik sxeminin işlənməsi
 İdarəetmə normasının müəyyənləşməsi
 İdarəetmə effektivliyinin yüksəlməsi
 İdarəedən sistemin idarə olunan sistemə şüurlu təsir
 İdarəetmə metodları sisteminin işlənməsi

399 İdarəetmə kadrlarına kimlər daxildir?

- Satıcılar
 Texniki personal
 Köməkçi işçilər
 İdarəetmənin hər hansı funksiyasını yerinə yetirən idarəetmə aparatının işçiləri
 Təchizatçılar

400 Mükafat nədir?

- Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.
 Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.
 Əmtəənin adi qiyməti ilə müqayisədə alıcıya müəyyən qənaətin təklif edilməsidir.
 Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi aşağı qiymətə və ya pulsuz təklif olunmasıdır.
 Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəyə dəyişdirilir.

401 Güzəştli qiymətlə qablaşma nədir?

- Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.
 Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi təklif olunan əmtəədir.
 Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.
 Əmtəənin adi qiyməti ilə müqayisədə alıcıya müəyyən qənaətin təklif edilməsidir.
 Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəyə dəyişdirilir.

402 Kupon nədir?

- Xüsusi dəyəri olmayan, zahiri həvəsləndirmə vasitəsidir.
- Hər hansı bir malın alınmasına görə həvəsləndirici kimi təklif olunan əmtəədir.
- Əmtəənin adi qiyməti ilə müqayisədə istehlakçıya müəyyən qənaətin təklif olunmasıdır.
- Konkret malı alarkən göstərilən məbləğdə qənaət etməyə imkan verən sertifikatdır.
- Özünəxas mükafat növü olub, istehlakçılara verilir, sonradan əmtəəyə dəyişdirilir.

403 Satışın stimullaşması nədir?

- Satışın, xüsusilə istehlakçı bazarlarındakı satışın stimullaşmasıdır.
- Xarici tərəfdaşlığın möhkəmləndirilməsi vasitəsidir.
- Stimullaşma proqramının hazırlanmasıdır.
- Alıcıların mal almasına cəlb etmək üçün tətbiq olunan sövqedicə amillərdir.
- Press-revizlərin paylanması üçün ixtisaslaşmış nəşriyyatdır.

404 Dövlət səviyyəsində ilk Pablik Rileyşnz kompaniyası nə vaxt, harada keçirilib?

- 1988-ci ildə ABŞ-da.
- 1912-ci ildə ABŞ-da.
- 1901-ci ildə İngiltərədə.
- 1911-ci ildə ABŞ-da.
- 1918-ci ildə Almaniyada.

405 Pablik Rileyşnz nədir?

- Xarici bazarın ictimaiyyət ilə əlaqə üsuludur.
- Xarici tərəfdaşlığın möhkəmləndirilməsi vasitəsidir.
- Əmtəə və xidmətlərin xarici bazara irəlilədilməsi prosesidir.
- Firmanın müsbət imicinin yaradılmasına və qorunub saxlanmasına yönələn fəaliyyətdir.
- Press-revizlərin paylanması üçün ixtisaslaşmış nəşriyyatdır.

406 Reklamın istiqaməti nədən ibarətdir

- Bazar münasibətlərinin tənzimlənməsi və təkmilləşdirilməsi
- İstehsal bazarında əmtəə mübadiləsi
- Bazarda əmtəənin realizəsi
- İstehsalçılarla istehlakçılar arasında qarşılıqlı əlaqə yaratmaqla bazara istiqamətləndirmə
- İstehlakçılarla istehsalçılar arasında qarşılıqlı əlaqə

407 Reklamın müəssisə üçün xidməti nədən ibarətdir

- Məhsul istehsalının məhdudlaşdırılması
- İstehsalçılarla istehlakçıların arasında əlaqənin yaranması
- Strateji planlaşmanın həyata keçirilməsi
- Müəssisənin imicini artırmaq, onu məşhurlaşdırmaq, bazara sahib çıxmaqdır
- İstehsalın bazara istiqamətlənməsi

408 Mağaza vitrinasının mahiyyəti nədən ibarətdir

- Malların keyfiyyətinə olan münasibət
- İstehsal olunan malın təbliğatı, yayımlanması
- Küçədən keçən alıcıların münasibəti
- Geyim mədəniyyəti və məişət estetikasını tətbiq etmək
- İstehlakçıların tələbat, ehtiyaclarının marağı

409 İstehsal müəssisələrində biznes səviyyəli strategiyaların hansı növləri vardır?

- Yeni bazar, köhnə bazar.

- Şanuli, üfuqi.
- Biznes-plan.
- Aşağı qiymətlər, differensasiya, təmərküzləşmə.
- Strateci taktiki.

410 . Porterin strateci menecmentə daxil etdiyi model necə adlanır?

- Zəif siqnallar modeli.
- GE modeli.
- Boston konsaltinq modeli.
- Rəqabət üstünlükləri modeli.
- Deminq modeli.

411 İstehsal müəssisələrində korporativ strategiyası hansı alt strategiyalardan ibarətdir?

- Milli, beynəlxalq.
- Maliyyə, texnologiya, informasiya.
- Üfuqi, şaquli.
- Hücum, sabitləşdirmə, müdafiə.
- Daxili, xarici.

412 İstehsal müəssisələrində strateci menecmentlə hansı idarəetmə səviyyəsində daha çox məşqul olur?

- Bütün səviyyələrdə.
- Aşağı.
- Orta.
- Yuxarı.
- Orta və aşağı.

413 Müəssisədə kommunikasiyanın hansı növləri vardır?

- Şaquli, üfuqi, verbal.
- Müəssisələrarası, müəssisədaxili, şaquli, üfuqi.
- Şəxsləarası, şaquli, müəssisədaxili.
- Şaquli, üfuqi.
- Müəssisələrarası, şəxsləarası, üfuqi.

414 Kommunikasiyanın baş tutması üçün neçə şəxsin olması zəruridir?

- Ən azı 50.
- Ən azı 5.
- Ən azı 3.
- Ən azı 2.
- Ən azı 15.

415 Kommunikasiya prosesinin əsas elementləri hansılardır?

- Göndərici, xəbər, kanal, alıcı.
- göndərici, kanal, daşıyıcı və alıcı.
- Kanal, kod, kodun açılması və alıcı.
- Gönərici, kanal, kodlaşdırma və alıcı.
- Kodlaşdırma, kodun açılması, xəbər alıcı.

416 Standart olmayan və çətin məlumatlar üçün hansı kommunikativ kanaldan itsifadə etmək məqsədə uyğundur?

- Qeyri-sabit şəxsi kanallar.
- Elektron rabitə vasitəsi.
- Telefon.

- Şəxsən iştirak.
- Sabit şəxsi kanallar.

417 Hansı tip məlumatlar artan (çoxalan kommunikasiyaya aiddir?)

- İdeyalar verilməsi.
- Vəzifə təlimatları və əmrlər.
- Məqsəd və strategiyanın tətbiqi.
- Şikayət və mübahisələr.
- Əks əlaqə.

418 Əksilən (azalan kommunikasiya hansıdır?)

- İcraçıdan rəhbərlərə verilən.
- Bir müəssisədən digərlərinə verilən.
- Müəssisədən birliyə verilən.
- Rəhbərdən icraçıya verilən.
- Bir neçə icraçıdan birinə verilən.

419 Artan (çoxalan kommunikasiya hansıdır?)

- Heç biri.
- Bir neçə icraçıdan birinə verilən.
- Bir icraçıdan digərinə verilən.
- İcraçıdan rəhbərə verilən.
- Rəhbərdən icraçıya verilən.

420 Müəssisədə kommunikasiyanın hansı növləri vardır?

- Şaquli, üfuqi, verbal.
- Müəssisələrarası, müəssisədaxili, şaquli, üfuqi.
- Şəxsləarası, şaquli, müəssisədaxili.
- Şaquli, üfuqi.
- Müəssisələrarası, şəxsləarası, üfuqi.

421 Kommunikasiyanın baş tutması üçün neçə şəxsin olması zəruridir?

- Ən azı 50.
- Ən azı 5.
- Ən azı 3.
- Ən azı 2.
- Ən azı 15.

422 Kommunikasiya prosesinin əsas elementləri hansılardır?

- Kodlaşdırma, kodun açılması, xəbər alıcı.
- Kanal, kod, kodun açılması və alıcı.
- göndərici, kanal, daşıyıcı və alıcı.
- Göndərici, xəbər, kanal, alıcı.
- Gönərici, kanal, kodlaşdırma və alıcı.

423 Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin mərhələsi deyildir?

- Ötürmə.
- İdeyanın yaranması.
- Göndərici.
- Kodun açılması.
- Kodlaşdırma.

424 Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin elementi hesab olunmur?

- Alıcı.
- Məlumat.
- Göndərci.
- Kodlaşdırma.
- Kanal.

425 Hansılar təşkilati kommunikasiya yolundakı manedir?

- Informasiya kanalları və ötürmə vasitələri.
- Semantika.
- İnsanlar arasındakı maneələr.
- Formal kanallar defisiti.
- Informasiya siqnallarının uyğun gəlməməsi.

426 Aşağıdakılardan hansı şəxslərarası kommunikasiya yolunda mane hesab olunmur?

- Dinləməyi bacarmamaq.
- Qeyri-verbal maneələr.
- Semantik maneələr.
- Məlumatlar təhrif edilməsi.
- Pis əks əlaqə.

427 Çox zəhmət tələb edən məlumatlar üçün hansı kommunikativ kanallardan istifadə etmək məqsədəuyğundur.

- Telefon.
- Elektron rabitə vasitələri.
- Şəxsən iştirak.
- Qeyri-sabit şəxsi kanallar.
- Sabit şəxsi kanallar.

428 Standart olmayan və çətin məlumatlar üçün hansı kommunikativ kanaldan istifadə etmək məqsədə uyğundur?

- Qeyri-sabit şəxsi kanallar.
- Elektron rabitə vasitəsi.
- Telefon.
- Şəxsən iştirak.
- Sabit şəxsi kanallar.

429 Aşağıdakılardan hansı kommunikativ maneələrin mənbəyi deyildir?

- Nitqlə qeyri-verbal məlumatlar arasındakı fərq.
- Müxtəlif şöbələrin işçilərinin məqsəd və tələbatlarındakı fərqlər.
- Müxtəlif emosiyalar və qəbul etmə tipləri.
- kommunikasiya vasitəsinin düzgün seçilməsi.
- Semantik fərqlər.

430 Hansı tip məlumatlar artan (çoxalan kommunikasiyaya aiddir?

- İdeyalar verilməsi.
- Şikayət və mübahisələr.
- Məqsəd və strategiyanın tətbiqi.
- Vəzifə təlimatları və əmrlər.
- Əks əlaqə.

431 Hansı tip məlumatlar əksilən (azalan kommunikasiyaya aiddir?

- Problem suallar.
- Fəaliyyət nəticələri üzrə əks əlaqə.
- Maliyyə və mühasibat informasiyası.
- Fəaliyyət nəticələri haqqındakı hesabatlar.
- Nəyinsə yaxşılaşdırılması haqqındakı təkliflər.

432 Kommunikasiya prosesi menecmentin hansı funksiyası ilə əlaqədardır?

- Planlaşdırma.
- Həmsi ilə.
- Nəzarət.
- Motivasiya.
- Təşkilətmə.

433 Çap reklamının nəşrinin növü hansıdır

- Dərgi (cəmal nəşri)
- Qəzet nəşri
- Kitabça nəşri
- Kalendar- bloknot nəşri
- Reklam- kataloq nəşri

434 Reklam sifarişçiləri ilə reklam agentlikləri arasında bağlanan müqavilənin mahiyyəti nədən ibarətdir

- Reklam işinin planlaşdırılması
- Reklam əməliyyatında iştirak edən tərəflər arasında qarşılıqlı əlaqə
- Reklamın istiqamətləndirilməsinin təşkili
- Reklamın ideyalılığının formalaşması
- Reklamın doğruluğu

435 Reklam proqramının əsasının təşkili nədən ibarətdir

- İstehsalın təkmilləşdirilməsidir
- Reklam fəaliyyətinin təşkilidir
- Biznes proqramının hazırlanmasıdır
- Bazar münasibətlərinin təşkilidir
- Marketing fəaliyyətinin təşkilidir

436 Reklam informasiya agentliklərinin quruluşunda əhəmiyyətli sahə hansıdır

- İstehsalın artırılması
- Yaradıcı şöbə
- Satış bazarı
- Malın təbliğatı
- Malın keyfiyyətliyi

437 Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır

- Satış xidmətinin keyfiyyətidir
- Reklam obyektinin müəyyən edilməsidir
- İstehsal olunan malın keyfiyyətinin təyini
- İstehlakçının tələbatının ödənilməsidir
- Mağazanın təşkil olunmasıdır

438 Biznes fəaliyyətinə reklamın təsiri nədən ibarətdir

- İstehsalın artırılmasına səbəb olur
- Yüksək gəlir əldə etməyə imkan verir
- Ehtiyacın ödənilməsinə

- Tələbatın artırılmasına
- Malın keyfiyyətinə təsir göstərir

439 Reklamın istehlakçılarla istehsalçılar arasında rolu nədən ibarətdir

- Ünsiyyətin yaranması
- Tanışlığın yaranması
- Müqavilələrin bağlanması
- Münasibətlərin möhkəmlənməsi
- Danışıqların təşkil edicisi

440 Əgər kompaniya yüksək qiymətli zərgərlik məhsulları istehsal edərsə və onun alıcıları bir coğrafi regionda yerləşirsə, mal irəlilədilməsinin hansı metodu daha məqsədəuyğundur?

- avtomatlarla satış
- poçtla satış
- şəxsi satış
- reklam
- pablik rileyşnz

441 Məlumatverici reklam nədir?

- firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır
- istehlakçılarda yeni əmtəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır
- əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanması məqsədi ilə həyata keçirilən reklamdır
- reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır
- istehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılma-sı və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etməkdə olan reklamdır

442 Rəqabət reklamı nədir?

- əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanması məqsədilə həyata keçirilən reklamdır
- reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır
- firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır
- istehsalçılarda yeni əmtəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır
- istehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılma-sı və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etmək olan reklamdır

443 «Reklam haqqında qanun» nə vaxt qəbul edilib?

- 2003
- 2000
- 1996
- 1997
- 2001

444 Məqsədli bazar segmentində 800 min ailənin televizoru var. Amma reklam yerləşdirmək istədiyimiz proqrama 160 min ailə baxır. Radio və televiziya reklam auditoriyasının əhatə olunması kriteriyası hansıdır?

- 30
- 50
- 20
- 60
- 40

445 Vasitəçilərin həvəsləndirilməsində ən geniş yayılmış üsullarına aşağıdakıların hansı aid deyil?

- dilerlərin qurultaylarının təşkil olunması
- əvvəlcədən danışılmış həcmdə əmtəə partiyalarına qiymətdə güzəştlərin edilməsi
- müəyyən sayda əmtəə alması şərtilə vasitəçiyə danışılmış sayda əmtəə vahidinin pulsuz təqdim olunması
- əmtəənin surətinin imicinin yaradılması, reklamın təşkil olunması
- dilerlərin müsabiqələrinin təşkil olunması

446 Kupon nədir?

- əmtəənin tez, daha çox satılması uduşlu kuponlu şəxsi satışdır
- əmtəənin daha tez, daha çox satılması üçün alıcıya verilir
- stimullaşma elementidir
- firma tərəfindən alıcıya verilən və konkret bir əmtəənin alınmasında ona güzəşt hüququ verən özünəməxsus sertifikat rolunu oynayır
- əmtəənin daha tez, daha çox satılması uduşlu satışdır

447 Firma üslubu sisteminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- firma rəngi
- əmtəə nişanı
- firma şüarı
- markalı əmtəə
- firma loqotipi

448 Aşağıdakılardan hansı marketinq kommunikasiyasına daxil deyil?

- pablik rileyşnz
- Reklam
- təbliğat
- markalanma
- Stimullaşma

449 Şirkətin mikromühiti ibarətdir...

- Bütün cavablar doğrudur
- idarəçilər, işçilər, məsləhətçilər
- Faktorlar
- şəxs, təşkilat, şirkət və qurumlar
- sosial ünsürlər

450 Coğrafi seqmentasiyaya aiddir:

- Bütün cavablar doğrudur
- həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar
- alıcılar məhsulu almaq bərədə fikirə gəlməyi, doğurdan da onu almağı düşünür
- millət, region, ştat, ölkə, şəhər
- bütün cavablar səhvdir

451 Psixoloji seqmentasiyaya aiddir:

- Bütün cavablar doğrudur
- alıcılar məhsulu almaq bərədə fikirə gəlməyi, doğurdan da onu almağı düşünməsi
- həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar
- ictimai təbəqə, həyat tərzi və şəxsiyyətin tipi
- bütün cavablar səhvdir

452 Davranışa görə seqmentasiyaya aiddir:

- Bütün cavablar doğrudur
- Avstriya, İtaliya, AFR, Braziliyada yaşayan alıcılara görə qruplaşdırılır

- alıcılar məhsulu almaq bərədə fikirə gəlməyi, doğurdan da onu almağı düşünür
- həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar
- bütün cavablar səhvdir

453 Coca-Cola şirkəti üçün marketinq vasitəçisi saymaq olmaz...

- Bütün cavablar doğrudur
- Topdan satış şirkəti
- Neptun supermarketi
- Azersun şirkəti
- McDonalds restoranı

454 Palsüd süd istehsalçısı üçün Neptun market zinciri nədir?

- Bütün cavablar doğrudur
- Şaquli marketinq sistemi
- Marketinq vasitəçi
- Agent
- Son istehlakçı

455 Xidmət -

- Bütün cavablar doğrudur
- istehlak və ehtiyacı ödəyə bilən və bazarın diqqətinə yönələn bir şeydir
- şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir
- satış üçün təklif olunan fəaliyyət, fayda və ya alıcının razı salınması, həmçinin heç bir əşyaya fiziki sahibliklə nəticələnməyən məhsullar
- bütün cavablar səhvdir

456 Məhsul -

- Bütün cavablar doğrudur
- satış üçün təklif olunan fəaliyyətdir
- şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir
- istehlak və ehtiyacı ödəyə bilən və bazarın diqqətinə yönələn bir şeydir
- bütün cavablar səhvdir

457 Şirkətin məqsədi -

- Bütün cavablar doğrudur
- şirkətin cəmiyyətdə hansı məqsədlərə nail olmaq istədiyini bildirir
- şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir
- şirkətin cəmiyyətdə hansı vəzifələrə nail olmaq istədiyini bildirir
- bütün cavablar səhvdir

458 Missiya -

- Bütün cavablar doğrudur
- şirkətin cəmiyyətdə hansı məqsədlərə nail olmaq istədiyini bildirir
- şirkətin cəmiyyətə baxışını bildirir
- şirkətin daha konkret olaraq müəyyən etdiyi hədəfdir
- bütün cavablar səhvdir

459 Bunlardan hansı makromühit elementidir

- Bütün cavablar doğrudur
- Rəqiblər
- Şirkət
- Mədəniyyət

İctimaiyyət

460 Bunlardan hansı mikromühit elementi deyil?

- Bütün cavablar doğrudur
 Rəqiblər
 Şirkət
 Mədəniyyət
 İctimaiyyət

461 Bazarın seqmentasiyasına aid edilir –

- bazarın pozisiyalaşdırılmasıdır
 demoqrafik bölgü
 bazarın fərqli alıcılar qrupuna bölünməsidir
 Bütün cavablar doğrudur
 psixoloji amillərin təsiri altında bazarın seçilməsi

462 Şirkət mikromühit elementi nəyi ifadə edir?

- Bütün cavablar doğrudur
 Şirkətin marketinq işçilərini
 Şirkətin satış gücünü
 Digər departamentləri
 Heç birini

463 Azercell şirkətinin fəaliyyətinin bazar yönümlü təsviri necə olacaq?

- Bütün cavablar doğrudur
 Biz rabitə şirkətiyik
 Biz GSM operatoruyuq
 Biz insanlar arasında ünsiyyət vasitəçisiyik
 Biz insanlara telefon satırıq

464 Mən 10 ayda bir telefonumu dəyişirəm, hər dəfə təxminən 150 manat dəyərində bir telefon alıram, ilk telefonumu 20 yaşında aldığımı və 65 yaşımacan telefon işlədəcəyimi nəzərə alaraq, Mobitel üçün ömür boyu müştəri dəyərini hesablayın.

- 3400 manat
 12000 manat
 8500 manat
 8100 manat
 6750 manat

465 Doğru cavabı tapın. Şirkətin biznes portfeli –

- Bütün cavablar doğrudur
 reklam və məhsulların təbliği
 şirkətin missiyasının müəyyənləşdirilməsi
 şirkətin mövcud biznes və məhsullarının toplusunun planlaşdırılması
 şirkətin marketinq strategiyasını müəyyənləşdirilməsi

466 4P marketinq kompleksindəki paylaşdırma üsürü yenilənmiş 4C marketinq kompleksinə uyğun olaraq hansı üsürə çevrilir?

- Bütün cavablar səhvdir
 rahatlıq
 çətdirilmə
 yer-məkan

- müştəri həlli

467 4P marketing kompleksindəki təqdimat unsürü yenilənmiş 4C marketing kompleksinə uyğun olaraq hansı unsürə çevrilir?

- müştəri həlli
 kommunikasiya
 Bütün cavablar doğrudur
 müştəri dəyəri
 həvəsləndirmə

468 Doğru cavabı tapın

- Bütün cavablar doğrudur
 4C – məhsul, yer, qiymət və həvəsləndirmə
 4C – məhsul, yer, qiymət və rahatlıq
 4C – müştəri həlli, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə
 4C – məhsul, yer, qiymət və əlaqə

469 .Doğru cavabı tapın

- 4P modeli – müştərinin tələbatının təhlili, müştərinin xərci, rahatlıq və təqdimat
 4P modeli – məhsul, yer, qiymət və rahatlıq
 4P modeli – müştərinin tələbatının təhlili, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə
 4P modeli – məhsul, yer, qiymət və təqdimat
 4P modeli – müştərinin xərci, rahatlıq və təqdimat

470 Doğru cavabı tapın

- Bütün cavablar doğrudur
 Sosial marketing alqı-satqı əməliyyatlarının həyata keçirilməsidir
 Sosial marketing reklam kampaniyalarının təşkilidir
 Sosial marketing cəmiyyətin rifahı ilə bağlı marketing konsepsiyasıdır
 Sosial marketing topdan və pərakəndə satış prosedurlarını özündə əks etdirir

471 Doğru cavabı tapın

- Bütün cavablar doğrudur
 Marketing ehtiyac və tələbatlarını ödəməsi üçün sosial və idarəetmə prosesidir
 Marketing sadəcə malların bazarda satışdır
 Marketing təqdimatdır
 Marketing reklamdır

472 Aşağıdakılardan hansılar mikromühitə aid edilir?

- Bütün cavablar doğrudur
 şirkət, təchizatçılar, reklam mütəxəssisləri
 şirkət və təchizatçılar
 şirkət, təchizatçılar, müştərilər, rəqiblər
 şirkət, təchizatçılar, rəqiblər və satıcılar

473 Aşağıdakı cavablardan hansı marketingin konsepsiyası hesab edilmir?

- Bütün cavablar doğrudur
 Məhsul, İstehsal və Sosial marketing
 Sosial marketing və Marketing
 Mühasibat və vergi uçotu qaydaları
 İstehsal, Satış və Məhsul

474 Ömür boyu müştəri dəyəri nədir?

- Müştərinin ömür boyu şirkətə verdiyi gəlir
- Müştərinin ömür boyu şirkətdən əldə etdiyi dəyər
- Bütün cavablar doğrudur
- Müştərinin ömür boyu şirkətdən aldığı məhsulların həcmi
- Müştərinin ömür boyu şirkətdən aldığı məhsul və xidmətlərin ümumi dəyəri

475 Marketing qərarlarının qəbul edilməsində aşağıdakı şəxslərdən hansılar daha çox məsuliyyət daşıyır?

- Bütün cavablar doğrudur
- Satıcı
- Alıcı
- Marketing director
- Planlaşdırma şöbəsi müdiri

476 4P modeli kimin adı ilə bağlıdır?

- Bütün cavablar doğrudur
- Filip Kotler
- Cek Makkartni
- Cerom Makkarti
- Con Armstrong

477 Bazarın segmentasiyası -

- Bütün cavablar doğrudur
- psixoloji amillərin təsiri altında bazarın seçilməsi
- demoqrafik bölgü
- bazarın fərqli alıcılar qrupuna bölünməsidir
- bazarın pozisiyalaşdırılmasıdır

478 Marketing konsepsiyası dedikdə nə başa düşülür?

- Bütün cavablar doğrudur
- istehlakçı yaxşı keyfiyyətə, görünüşə və novator xüsusiyyətlərinə malik məhsullara üstünlük verir
- istehlakçılar daha çox münasib və istifadəsi yüksək səviyyədə olan məhsullara meyilli olurlar
- müştərinin təqdim edilən məhsula rəqib firmanın məhsulu ilə müqayisədə məmnunluq səviyyəsinin artırılmasıdır
- müəssisə və təşkilatların irimiqyaslı satış və həvəsləndirmə tədbirlərini həyata keçirməsini ön plana çəkir

479 Ehtiyac -

- Bütün cavablar doğrudur
- istehsalçının alıcılıq qabiliyyətidir
- istehlakçının davranış modelidir
- insanın nədənsə məhrum olunma hissiyatıdır
- istehlakçının hüquqlarının müdafiəsidir

480 İstehlakçı bazarının segmentasiyasının prinsipləri hansılardır?

- Bütün cavablar doğrudur
- davranış və iqtisadi
- coğrafi, demoqrafik
- coğrafi, demoqrafik, psixoloji və davranış
- coğrafi, demoqrafik və iqtisadi

481 İstehlakçı davranışına təsir göstərən amillər hansılardır?

- Bütün cavablar səhvdir

- mədəni, fərdi və psixoloji
- mədəni, sosial, fərdi və psixoloji
- demografik, iqtisadi, təbii, texnologiyalı
- iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı

482 Marketing tədqiqatı -

- Bütün cavablar səhvdir
- məlumatların sistemləşdirilməsi və hesabatların hazırlanması
- məlumatların toplanması, sistemləşdirilməsi
- məlumatların toplanması, sistemləşdirilməsi, təhlili və hesabatının hazırlanmasıdır
- məlumatların toplanması, sistemləşdirilməsi və təhlilidir

483 Şirkətin makromühitinə təsir göstərən amillər hansılardır?

- Bütün cavablar səhvdir
- iqtisadi, təbii, texnologiyalı və siyasi
- demografik, iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı
- demografik, iqtisadi, təbii, texnologiyalı, siyasi və mədəni
- iqtisadi, təbii, texnologiyalı, siyasi və mədəni

484 .4C modeli

- Bütün cavablar səhvdir
- müştəri həlli, müştərinin xərci, qiymət və təqdimat
- məhsul, yer, qiymət və təqdimat
- müştəri həlli, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə
- məhsul, müştərinin xərci, rahatlıq və əlaqə

485 4P modeli

- Bütün cavablar səhvdir
- məhsul, yer, qarşılaşdırma və qiymət
- məhsul, yer, qiymət və PR
- məhsul, yer, qiymət və təqdimat
- məhsul, qiymət, reklam və keyfiyyət

486 Aşağıdakılardan hansılar marketing menecmentin konsepsiyası hesab edilmir?

- Bütün cavablar səhvdir
- Satış
- İstehsal
- Korporativ idarəetmə
- Məhsul

487 Sosial marketing

- marketing strategiyasıdır
- Bütün cavablar səhvdir
- hökumətin sosial islahatlarının əsas istiqamətidir
- brendin pozisiyalaşdırılmasıdır
- cəmiyyətin rifahı ilə bağlı marketing konsepsiyasıdır

488 Marketing nədir?

- Bütün cavablar səhvdir
- alıcılıq qabiliyyəti ilə təsdiqlənən insan tələbatı
- topdan və pərakəndə satış
- ehtiyac və tələbatlarını ödəməsi üçün sosial və idarəetmə prosesi

- Reklam

489 Reklamverənlər beynəlxalq reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər?

- Xatırlatma, nəsihətvərmə, əmtəənin həyat dövrü mərhələlərinə yanaşmaya görə.
- Cəlbətmə dərəcəsi, əhatə genişliyi, görünmə tezliyi.
- Bazarı əhatə etməsinə, xidmətin çeşidinə, beynəlxalq marketinqin məstəabına görə, əlaqə səviyyəsinə və agentliyin imicinə görə.
- Əhatə genişliyi, təsir gücü və görünmə tezliyinə görə.
- Təsir gücü, imici, agentliklərarası koordinasiya.

490 Şirkətlər hansı reklam agentlikləri ilə əlaqədə olurlar?

- Milli reklam agentlikləri.
- Zəif mərkəzləşmiş idarəetmə sistemli beynəlxalq reklam agentlikləri birliyi.
- Mərkəzləşdirilmiş idarəetmə ilə multimilli reklam agentliyi.
- Vasitəçilərlə əlaqəli yerli reklam agentlikləri.
- Yerli bazar ərazisində yerləşən agentliklər.

491 Beynəlxalq reklamın hüquqi uyğunlaşması nədir?

- Standartlaşmış reklamın mənfə qəbul edilməsinə görə tətbiq olunan hüquqi uyğunlaşmadır.
- TV çarxlarının davamiyyətinə, nümayiş vaxtına hüquqi yanaşmadır.
- Cəmiyyətin iqtisadi inkişafının xüsusiyyətləri və səviyyəsidir.
- Həm milli, həm də xarici reklamverənlərə aid olan reklam təcrübəsinə münasibətdə qanunverici tələblərə əməl olunmasıdır.
- Standartlaşmış reklamın müsbət qəbul edilməsinə görə tətbiq olunan hüquqi uyğunlaşmadır.

492 Beynəlxalq reklam hansı formada həyata keçirilir?

- İkiqat uyğunlaşdırılmış, hüquqi uyğunlaşmış.
- Tamamilə uyğunlaşmış, hüquqi uyğunlaşmış.
- Tam standartlaşmış, yerli uyğunlaşmış, ikiqat uyğunlaşmış.
- Reklamı tamamilə standartlaşdırılır, hissə-hissə standartlaşdırılır, milli şəraitə uyğunlaşmış formada.
- Qismən uyğunlaşmış, ikiqat uyğunlaşmış.

493 Standartlaşmış reklam nə vaxt effektivdir?

- Əmtəənin üstünlüyü istənilən ölkədə eyni ilə qarşılanmadığı halda.
- İşsizlik xüsusiyyətli əmtəələr üçün.
- Milli xüsusiyyətlərə çox bağlı əmtəələr üçün.
- Universal tələbat malları üçün effektivdir.
- İstifadəsi adət halını almamış əmtəələri reklam etmək üçün.

494 Reklamın standartlaşmasının məqsədlərinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- İstehlakçının bir ölkədən digərinə hərəkəti və KİV-də məlumatın qarışdırılmasından kənar qaçmaq.
- Reklamın istehsalına xərclərin azaldılması.
- Əmtəənin beynəlxalq imicinin yaradılması.
- Reklamın standartlaşması və uyğunlaşması arasındakı seçimi.
- Müxtəlif ölkə bazarlarına sinxron çıxışı tezləşdirmək.

495 Beynəlxalq reklamın aktual problemi nədir?

- Əmtəənin beynəlxalq imicinin yaradılması.
- Müxtəlif ölkə bazarlarına sinxron çıxışı tezləşdirmək.
- Reklamın istehsalına xərclərin azaldılması.
- Reklamın standartlaşması və uyğunlaşması arasındakı seçimidir.
- İstehlakçının bir ölkədən digərinə hərəkəti və KİV-də məlumatın qarışdırılmasından kənar qaçmaq.

496 Elektron reklam və telemarketing yayılma imkanı nə ilə məhdudlaşır?

- Səyahət edənlərin sayı ilə.
- Televizora baxanların sayı ilə.
- Piyadaların, avtomobillərin sayı ilə.
- Ölkənin iqtisadi və texniki inkişaf səviyyəsi ilə.
- Nəqliyyatdan istifadə edənlərin sayı ilə.

497 Nəqliyyatda reklam hansı ölkələr üçün aktualdır?

- Bütün bunların hamısında.
- Piyadaların və avtomobillərin çox olduğu ölkələrdə.
- Piyadaların az olduğu ölkələrdə.
- Şəxsi avtomobillər az olan ölkələrdə.
- Turizmin inkişaf etdiyi ölkələrdə.

498 Millayn nədir?

- Trulayn metodu.
- Ticarət markası.
- Reklamın yayılma kanalı.
- Reklam növü.
- Qəzet tariflərinin müqayisəli kriteriyaları.

499 .Qəzet reklamının qiyməti hansı üsullarla hesablanır?

- Əhatə genişliyinə görə.
- Tirac və abunəçilərin sayının müəyyənləşdirilməsi.
- Ödəmə və akkreditiv.
- Millayn, trulayn.
- Konkret reklamdaşıyıcıya görə.

500 Beynəlxalq bazarda KİV-in istifadə məhdudiyyətləri hansılardır?

- Əldə olunmuş gəlirlərin xərclənməsi problemi.
- Xərclərin səviyyəsi, məqsədli auditoriyanın seçilməsi.
- Ödənilmə şərtləri, yerləşmə şərtləri, beynəlxalq nəşrlərin məhdudiyyətləri.
- Reklamın reqlamentləşmə, proteksionizm, monopolizasiya.
- Əhatəolunma haqqında məlumatların düzgünlüyünün yoxlanması mümkünlüyü problemi.

501 Reklamverənlərin xarici bazarlarda üzləşdikləri əsas problemlərə hansılar daxil deyil?

- Xərclərin səviyyəsi, məqsədli auditoriyanın əhatə olunması çətinlik dərəcəsi.
- Əldə olunmuş gəlirlərin xərclənməsi problemi.
- Reklam növünün seçimi.
- Əhatəolunma haqqında məlumatların düzgünlüyünün yoxlanması mümkünlüyü problemi.
- KİV-in əldə olunmasının mümkünlük dərəcəsi.

502 Birbaşa agentlər hansılardır?

- Missioner agentlər, dolay agentlər, yerli agentlər
- Yerli, eksteritorial, kosmopolitlər.
- Dolay, birbaşa, yerli agentlər.
- Eksteritorial, dolay və yerli agentlər.
- Birbaşa, dolay və yerli agentlər.

503 Beynəlxalq marketinqdə agentlərin iki növü hansıdır?

- Dolay və eksteritorial agentlər.

- Dolayı və birbaşa agentlər.
- Muzdlu agentlər, dolayı agentlər.
- Birbaşa agentlər, yerli agentlər.
- Yerli və xarici agentlər.

504 Şəxsi satış texnikasının əlamətdar keyfiyyətləri hansılardır?

- Cazibədarlıq, məlumatlılıq, bazarlığa dəvət.
- Şəxsi xarakter, münasibətlərin yaranması, cavab reaksiyasına sövqetmə.
- Şəxsi xarakter, cazibədarlıq, həqiqilik.
- Öyüdvərmə, təsirlilik, simasızlaşma.
- Həqiqilik, geniş kütlə, nəzəri cəlbətmə.

505 Sonuncu istehlakçıya satış nədir?

- Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
- Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
- Kommivoyayer tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
- Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

506 Texniki satış nədir?

- Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
- Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
- Kommivoyayer tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
- Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.

507 Missioner satış nədir?

- Kommivoyayer tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
- Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
- Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
- Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.

508 Şəxsi satış nədir?

- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
- Ticarət agentləri vasitəsi ilə satışdır.
- Birbaşa satışdır.
- Poçtla, telefonla satışdır.
- Ticarət avtomatları ilə satışdır.

509 Satışın stimullaşması kimlərə tətbiq olunur?

- Xarici tərəfdaşa, vasitəçiyə, beynəlxalq müşahidəçiyə.
- Alıcıya, vasitəçiyə və satıcılara.
- Satışın stimullaşması proqramını hazırlayan heyətə.
- Ali icraedici orqanlara və reklam agentlərinə.
- Mühəndis-texniki heyətə, ticarət agentlərinə.

510 Fərdi marka adı ilə yanaşı ticarət markasının da verilməsinə hansı firma əməl edir?

- "Nestle", "Elen Korts"
- "Kelloq" "Ford motors"
- "Nestle", Carrefour
- "Ceneral Elektrik" "Coca-cola"

- “Carrefour”, “Tutti Frutti”

511 Aşağıdakı şirkətlərdən hansılar fərdi marka adlarına əməl edir?

- “Nestle”, “Prokter & Qemble”
 “Ceneral Elektrik”, “Sears”
 “Ceneral Elektrik”, “SEB Qroup”
 “Coca-cola”, “Elen Kerts”
 “Prokter End Qemble”, “Unilever”

512 Tez xarab olan məhsullar mənşəyinə görə necə qruplaşdırılır?

- bitgi mənşəli, heyvanat mənşəli, emal edilmiş məhsul yükləri, canlı bitki yükləri
 bitgi mənşəli, heyvanat mənşəli, tədarük edilmiş k/t məhsulları
 emal edilmiş məhsul yükləri
 heyvanat mənşəli tez xarab olan məhsullar
 ərzaq malları, siqaretlər, duz və s.

513 Kollektiv işarə nədir?

- təsərrüfat müstəqilliyini qoruyan şəxslərin idarə edilməsi
 maddi resursların dövlətin mülkiyyətində olduğu şəraitdə mərkəzləşdirilmiş planlaşmanı təmin edən idarə heyəti
 bir peşəyə mənsub adamların ittifaqının idarə edilməsi
 vətəndaşların könüllü birgə təsərrüfatçılığına rəhbərlik etmək
 təsərrüfat assosiasiyası və digər könüllü birliklərin buraxdığı eyni keyfiyyətli və ya oxşar xüsusiyyətlər olan əmtələrin mahiyyəti üçün təyin edilmiş mal nişanı kollektiv işarə adlanır

514 Marka nişanı nədir?

- maddi resursların dövlətin mülkiyyətində olduğu şəraitdə mərkəzləşdirilmiş planlaşmanı təmin edən idarə heyəti
 hər-hansı bir satıcının və ya satıcılar qrupunun əmtələrini yaxud xidmətlərini eyniləşdirmək, bunlara rəqiblərin əmtələri və xidmətlərindən fərqləndirmək təyinatı olan ad termin, nişan, rəmz, rəsm və ya onların birləşməsidir
 markanın tanınan, lakin tələffüz oluna bilinməyən hissəsidir (rəmz, rəsm, fərqləndirici rəng və ya özünəməxsus şrift təyinatı)
 müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsalat tətbiq edən şəxs
 istehlakına əmək sərf olunan hər şey

515 Marka nədir?

- markanın tanınan, lakin tələffüz oluna bilinməyən hissəsidir (rəmz, rəsm, fərqləndirici rəng və ya özünəməxsus şrift təyinatı)
 hər-hansı bir satıcının və ya satıcılar qrupunun əmtələrini yaxud xidmətlərini eyniləşdirmək, bunlara rəqiblərin əmtələri və xidmətlərindən fərqləndirmək təyinatı olan ad termin, nişan, rəmz, rəsm və ya onların birləşməsidir
 istehlakına əmək sərf olunan hər bir əmtəə məhsul, keyfiyyət daşıyıcısıdır
 müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsalat tətbiq edən şəxslərin nişanları
 firmanın hüquqi əsasda təsdiqini tapmış proqram

516 Tara nədir?

- malın xaricinə 3 qatda örtüyün çəkilməsi
 əmtənin netto və brutto çəkisi arasındakı fərkdir
 məhsulun dəyərinə təsir edən vasitə
 malın ölçülərinə, konsistensiyasına uyğun qablaşma
 malınkeyfiyyətinin qorunub saxlanmasına xidmət edən qablaşma

517 Konstruksiyasına görə taraların təsnifatı

- sökülməyən, qatlanmayan, açıq
 sökülməyən, sökülən, qatlanan
 dağılan, yığılan, açıq, qapalı

- üst-üstə qalaqlanmış, bəzən sökülə bilən
- qat-qat yığıla bilən

518 Xarici təsirlərin müqavimətinə görə necə təsnifləşdirilir?

- dağılan, yığılan
- bərk, yarımbərk, yumşaq
- sökülməyən, yarımbərk
- üst-üstə yığıla bilən, bərk
- açıq, qapalı, qatlanan

519 İnteraktiv tara nədir?

- tara sərbəstdirsə o interaktiv taradır
- tara müəyyən bir müəssisənin sərəncamındadırsa, ona interaktiv tara deyilir
- açıq, qapalı, qatlanan formada tətbiq edilən taradı
- bərk, yarımbərk formada olan taradır
- interaktiv tara xarici qablaşmada istifadə edilən taradır

520 Təyinatına görə taraların təsnifatı?

- xarici tara, flakonlar
- nəqliyyat tarası, şüşə tara
- şüşə tara, daxili və xarici tara
- xarici və daxili tara
- daxili tara, nəqliyyat tarası

521 Daxili tara nədir?

- nəqliyyatda daşımalar zamanı istifadə edilən xüsusi taralardır
- daxili tara (butılka, banka, flakon, qutu, paket malın bilavasitə alıcıya çatdırıldığı istehlak tarasıdır)
- anbarlarda malların uzunmüddət saxlanması üçün istifadə olunan taradır
- daxili tara nəqliyyat tarası olaraq, daxili tarası olan və yaxud olmayan malların daşınması və saxlanması üçün istifadə edilən taradır
- daxili tara içərisinə qoyulmuş içliklə 150-9000-lə təsdiqlənmiş formadı

522 Xarici tara nədir?

- bərk formada olan nəqliyyat tarasıdır
- müəyyən bir müəssisənin sərəncamında olan interaktiv taralarda
- xarici tara nəqliyyat tarası olaraq, daxili tarası olan və yaxud olmayan malların daşınması və saxlanması üçün istifadə edilən taradır
- xarici tara içərisinə qoyulmuş içliklə 150-9000-lə təsdiqlənmiş formadı
- daxili tara (butılka, banka, flakon, qutu, paket malın bilavasitə alıcıya çatdırıldığı istehlak tarasıdır)

523 Materialına görə taraların təsnifatı

- dəri, polimer, karton, kağız
- taxta, karton, parça, polimer, kombinəlanmış tara, şüşə, metal
- taxta, karton, kağız, parça, dəri, polimer
- metal, şüşə, taxta, selofan
- kağız, parça, dəri, saman

524 Qablaşma nədir?

- reklam funksiyasını həyata keçirir
- malları ətraf mühitin zərərli təsirindən qoruyur
- qablaşma malın üzərinə çəkilən polietilen örtükdür
- anbar və nəqliyyat əməliyyatlarını asanlaşdırır
- özünəxidmətə zəruri şərait yaradır

525 Hansı firmalar ticarət-vasitəçi firmalardır?

- Beynəlxalq ticarət əlaqələrini həyata keçirən firmalardır
- Hüquqi və təsərrüfat münasibətləri cəhətdən istehsalçı və istehlakçıdan asılı olan firmalardır
- İstehsalçı tərəfindən onun əmtəələrini satmaq üçün yaradılan firmalardır
- Hüquqi və təsərrüfat münasibətləri cəhətdən istehsalçı və istehlakçıdan asılı olmayan firmalardır
- Hüquqi şəxs olmayan və istehsaldan asılı olan firmalardır

526 Bütövlükdə iqtisadi inkişaf etmiş ölkələrdə neçə azad iqtisadi zona var?

- 900
- 109
- 111
- 235
- 145

527 Ticarət firmaları

- Geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahənin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır
- Öz hesabına daxili bazarda əmtələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- Öz ölkəsinin istehsalçıları və topdansatış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye itsehlakçılarına satan firmalardır
- Öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı- satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır
- Hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır

528 Birbaşa kompensasiya sövdələşmələri

- İxracatçının idxalatçı firmadan onun sonradan ekvivalent miqdarda ixracatçıdan mal alacağı barədə öhdəlik götürməsi əvəzində ondan mal alması üzrə bağlanmış sövdələşmədir
- İstehsal bölmələri müstəqil ixrac əməliyyatları həyata keçirən və çoxlu müxtəlif kontragentləri olan TMSŞ tərəfindən həyata keçirilən sövdələşmələrdir
- Bir tərəfin ikinci tərəfə əmtəə, texnologiya və xidmətlər göndərilməsini, onun isə bundan yeni istehsal gücləri yaratmaq üçün istifadə etməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- Valyutada hesablaşmanı nəzərdə tutmayan, qarşılıqlı şəkildə eyni dəyərdə əmtəə göndərilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- Qarşılıqlı satınalmalar üzrə ixracatçının öz öhdəliklərini üçüncü tərəfə verməklə həyata keçirilən sövdələşmələrdir

529 FOB şərtinə görə satıcının vəzifələri:

- Əmtəəni alıcının binasında ona təhvil verməlidir
- Əmtəəni alıcı ilə razılaşdırılmış yerdə onun müvəkkil etdiyi daşıyıcının öhdəsinə verməlidir
- Dəyər və icarə haqqını ödəməlidir
- Satıcı öz hesabına əmtəəni gəminin bortuna qoymalı və alıcıya təmiz bort konosamenti verməlidir
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə verməlidir

530 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

- 6 ay müddətində
- 12 ay müddətində
- 24 ay müddətində
- 36 ay müddətində
- 48 ay müddətində

531 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

- Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- Əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu zamanı yazılan sənəddir
- Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

- Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan hesabdır

532 Göndərilmə üçün order nədir?

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

533 Nümunəvi kontraktlar üzrə mübahisə və fikir ayrılıqları hansı qaydada həll olunur?

- Birja komitələrinin müəyənləşdirdiyi qaydada
- Gömrük orqanlarının həll etməsi qaydasında
- Qarşılıqlı anlaşma qaydasında
- Arbitraj qaydasında
- Nümunəvi kontraktı hazırlanmış təşkilatın müəyyənləşdirdiyi qaydada

534 Distributorun vasitəçiliyi nədir?

- Əmtənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- Əmtələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
- Vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- Ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatdır
- İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır

535 Fors- macor halında tərəflərdən biri müqavilənin yerinə yetirilməsindən imtina etdikdə tərəflərdən hansı o birisi tərəfə dəyən zərəri ödəyir?

- Alıcı və satıcı tərəfindən müştərək qaydada nəqliyyat müəssisəsinə dəyən zərəri ödəyirlər
- Satıcı alıcıya dəyən zərəri ödəyir
- Alıcı satıcıya dəyən zərəri ödəyir
- Heç biri o biri tərəfə dəyən zərəri ödəmir
- Qarşılıqlı hesablaşma əsasında dəymiş zərər ödənilir

536 Bonus güzəşti:

- Satıcılar tərəfindən əmtələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəstdən artıq verilən güzəstdir
- Satıcının xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəstdir
- Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəstdir
- Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəstdir
- Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan əmtə alan alıcılara verilən güzəstdir

537 İdxal- ixrac əməliyyatlarında bazis şərtlərinin rolu:

- İdxal-ixrac əməliyyatlarında məhdudiyətləri aradan qaldırır
- Bu əməliyyatları çətinləşdirir
- Bütün ölkələr üzrə idxal-ixrac əməliyyatlarını nümunəviləşdirir
- Beynəlxalq ticarətdə bu əməliyyatları sadələşdirir və standartlaşdırır
- Bu əməliyyatlarda xərcləri azaldır

538 Beynəlxalq alqı- satqı müqavilələrinin giriş hissəsində nələr göstərilir?

- Əmtənin nomenklaturası və nəql olunma üsulları
- Miqdarın ölçü vahidi, miqdarın müəyyən edilməsi qaydası, çəki və ölçü sistemi
- Əmtənin adı, onun xüsusiyyətləri, assortimenti
- Kontraktın adı və nömrəsi, bağlandığı yer və vaxt, müqavilə tərəfləri

- Əmtənin nəzərdə tutulan məqsəd üçün istifadə olunmasının yararlılığını müəyyən edən xüsusiyyətlərin məcmusu

539 Hesab- spesifikasiya (invoice- spesifikasiation hansı sənəddir?

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

540 Göndərmə barədə təlimat:

- Sifariş olunan əm tənin göndərməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- Nəqliyyat növünü, göndərmə vaxtını və s. göstərməklə mal göndərəninin daşıyıcıya müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- Əmtəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir

541 Lizinq ödəmələri nədir?

- İcarəyə verən lizinq firması tərəfindən konkret malgöndərənə icarə üçün sifariş verən icarəyə götürəni maraqlandıran əmlakın, əsasında avadanlığın dəyərinin ödənilməsi
- Avadanlıqdan istifadə edən istehlakçıların lizinq firmaları tərəfindən uzun müddətə kreditləşdirilməsidir
- Tərəflərin razılaşmaları əsasında lizinq müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada həyata keçirilən ödəmələrdir
- Sövdələşmə obyektinin sadə istehsal istifadəsi üçün lizinq haqqının ödənilməsidir
- İcarəyə verən tərəfindən əvvəlcədən alınmış avadanlığın müəyyən müddət ərzində icarə müqaviləsində nəzərdə tutulan qiymətlə icarəyə verilməsidir

542 Tel-gel üsulu nəyi nəzərdə tutur?

- Əmtəələrin ilkin baxış üzrə seçilərək alıcıya göndərilməsini
- Əmtənin necə varsa, elə də göndərilməsini
- Əmtənin seçilərək göndərilməsini
- Yeni əmtəələrin istehsalını
- Maşın və avadanlıqların göndərilməsini

543 Ticarət- vasitəçilik əməliyyatı nədir?

- Əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
- Əmtənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış sənəd əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- Ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatdır
- Vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır

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

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

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

- Beynəlxalq sahibkarlar ittifaqları
- Milli sahibkarlar ittifaqları
- BMT- nin AİK- sı

- Sahə birlikləri
- Birca komitələri

546 Qiymətdən ümumi (sadə güzəşt:

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

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

- Fors-macor 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
- Sığortalama şərtlərini
- Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü

548 Konosamentin hansı növləri var?

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

549 Hesab- faktura (invoice, final invoice:

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

550 Fraxt üçün sifariş nədir?

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

551 Konosament nədir?

- Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- Əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

552 Rəqabət reklamı nədir?

- Əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanılması məqsədilə həyata keçirilən reklamdır
- Firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırıldıqda istifadə olunan reklamdır
- İstehsalçılarda yeni əmtəəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır

- Reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır
- İstehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılması və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etmək olan reklamdır

553 İndent nədir?

- Daha keyfiyyətli mal göndərdiyinə görə alıcının satıcıya ödədiyi əlavə məbləğdir
- Əmtəənin haqqının müqavilədə göstərilən məbləğdə tam ödənilməsidir
- Göndərilən əmtəə aşağı keyfiyyətli olduqda onun qiymətində alıcıya edilən güzəştdir
- Bir ölkənin idxalçısının digər ölkənin komissionçusuna müəyyən əmtəə partiyasının alınması barədə verdiyi bir dəfəlik tapşırıqdır
- Alıcı tərəfindən əmtəənin keyfiyyəti barədə satıcıya edilən iraddır

554 Gömrük tarifinin tənzimləyici funksiyası nəyə xidmət edir?

- Daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- Milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- Bütçənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- Sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına

555 Xayriq müqavilələri hansı müddətə bağlanılır?

- 10 aydan 1 ilədək müddətə
- 3 ildən 5 ilədək. Bəzi avadanlıqlar üçün 15- 20 ilədək
- Bir neçə saatdan bir neçə günə, aya və bir ilədək müddətə
- 1 ildən 2- 3 ilədək müddətə
- 10 ildən 15 ilədək müddətə

556 Beynəlxalq lisenziya ticarətinin inkişafında güdülən mühüm amil nədir?

- Xarici ölkələrdə podrat istehsalı ilə məşğul olmaq marağıdır
- TMŞ- in digər ölkələrdə öz qız müəssisələrini yaratmaq marağıdır
- Keyfiyyətli məhsul istehlak etmək və onu dünya bazarına çıxarmaq marağıdır
- Lisenziar və lisenziya tərəfindən güdülən kommersiya marağıdır
- Digər müəssisələrdə birgə istehsal və kommersiya müəssisələri yaratmaq marağıdır

557 FAS şərti daxilində satıcı öz öhdəliyini nə vaxt yerinə yetirmiş hesab olunur?

- Əmtəəni daşıyıcıya verib, təyinat yerinədək daşıma haqqını ödəmiş olsun
- Öz hesabına gəmi icarəyə götürüb icarə haqqını ödəsin, sazişdə göstərilən vaxtda əmtəəni gəmiyə yükləmiş olsun
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə vermiş olsun
- Əmtəəni öz hesabına alıcının göstərdiyi limanda icarəyə götürdüyü gəminin bortu boyunca yerləşdirdikdən sonra
- Əmtəəni alıcının göstərdiyi daşıyıcıya çatdırmış olsun

558 Reys sığorta polisi nədir?

- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan 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
- Sığortalama barədə sığorta olunanın göstərişlərinin sığortalama prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edənin verdiyi sənəddir

559 Nəqliyyat sənədləri hansı sənədlərdir?

- Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- Satıcıyı alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- Əmtələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

560 Keyfiyyət barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir?

- Çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi yaxud ödənilmiş pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- Çatışmayan əmtə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsilə
- Çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- Qüsurların aradan qaldırılması və ya əmtənin qiymətinin aşağı salınması ilə
- Əmtənin qiymətinin artırılması ilə

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

- Transfer qiymətlər əsasında
- Məhsul istehsal olunan ölkənin bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- Çevik qiymətlər əsasında
- Dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında
- Tərəflərin razılaşdıqları qiymətlər əsasında

562 Refaksiya nədir?

- Daha keyfiyyətli mal göndərdiyinə görə alıcının satıcıya ödədiyi əlavə məbləğdir
- Əmtənin haqqının müqavilədə göstərilən məbləğdə tam ödənilməsidir
- Bir ölkənin idxalçısının digər ölkənin komissionçusuna müəyyən əmtəə partiyasının alınması barədə verdiyi bir dəfəlik tapşırıqdır
- Göndərilən əmtəə aşağı keyfiyyətli olduqda, əgər alıcı onu qəbul edərsə, əmtənin qiymətində edilən güzəstdir
- Alıcı tərəfindən əmtənin keyfiyyəti barədə satıcıya edilən iraddır

563 Gömrük tarifinin müdafiə funksiyası nəyə xidmət edir?

- Daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- Bütçənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- Milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına
- Sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına

564 Tsersioner kimdir?

- TMŞ- lər
- Öz ölkəsinin istehsalçısından əmtəə alaraq xarici ölkəyə satan ticarət təşkilatlarıdır
- Əmtənin daşınmasını öz üzərinə götürən nəqliyyat təşkilatıdır
- Qarşılıqlı satınalmalar üzrə ixracatçının vəzifələrini öz üzərinə götürən üçüncü tərəfdir
- İdxalçıdır

565 Tsetsiya nədir?

- Nəqliyyat müəssisəninə vəzifəsini öz üzərinə götürən üçüncü tərəfdir
- İdxalatçının vəzifələrini öz üzərinə götürən üçüncü tərəfdir
- İxracatçıdır
- İxracatçının vəzifələrini öz üzərinə götürən üçüncü tərəfdir
- İdxalatçıdır

566 CFR şərtinə görə satıcı öz öhdəliyini nə vaxt yerinə yetirmiş hesab olunur?

- Öz hesabına gəmi icarəyə götürüb icarə haqqını ödəsin, sazişdə göstərilən vaxtda əmtəni gəmiyə yükləmiş olsun

- Əmtəni öz hesabına alıcının göstərdiyi limanda icarəyə gətirdüyü gəminin bortu boyunca yerləşdirdikdən sonra
- Əmtəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə vermiş olsun
- Əmtəni alıcının göstərdiyi daşıyıcıya çatdırmış olsun
- Əmtəni daşıyıcıya verib, təyinat yerinədək daşıma haqqını ödəmiş olsun

567 Kompensasiya satınalmalar üzrə öhdəliklər göndərilən malın xarakterindən asılı olaraq neçə ili əhatə edir?

- 1 ilədək olan müddəti
- 20- 25 ili
- 1- 5 ili
- 10- 15 ili
- 5- 10 ili

568 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

- Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- Əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir

569 Miqdar barədə alıcının iradi hansı qaydada ödənilir?

- Əmtənin qiymətinin artırılması ilə
- Çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi və qiymətin aşağı salınması ilə
- Çatışmayan miqdarda əmtənin göndərilməsi yaxud ödənilmiş pulun geri qaytarılması vasitəsilə
- Çatışmayan əmtə üçün ödənilmiş pulun bir hissəsinin geri qaytarılması vasitəsilə
- Güsürlərin aradan qaldırılması və ya əmtənin qiymətinin aşağı salınması ilə

570 Vyana konveksiyası neçənci ildə qəbul olunub və neçənci ildə qüvvəyə minib?

- 1990-də qəbul olunub; 1990-də qüvvəyə minib
- 1980-də qəbul olunub; 1988-də qüvvəyə minib
- 1951-də qəbul olunub; 1955-də qüvvəyə minib
- 1970-də qəbul olunub; 1975-də qüvvəyə minib
- 1989-də qəbul olunub; 1992-də qüvvəyə minib

571 Benifikasiya nədir?

- Əmtənin haqqının müqavilədə göstərilən məbləğdə tam ödənilməsidir
- Daha keyfiyyətli mal göndərdiyinə görə alıcının satıcıya ödədiyi əlavə məbləğdir
- Göndərilən əmtə aşağı keyfiyyətli olduqda, əgər alıcı onu qəbul edərsə, əmtənin qiymətində edilən güzəstdir
- Bir ölkənin idxalçısının digər ölkənin komissionçusuna müəyyən əmtəə partiyasının alınması barədə verdiyi bir dəfəlik tapşırıqdır
- Alıcı tərəfindən əmtənin keyfiyyəti barədə satıcıya edilən iraddır

572 Gömrük tarifinin (rüşumu fiskal nəzarət funksiyası nəyə xidmət edir?

- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- Bütçənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- Daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- Sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına
- Milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına

573 London metal birjası nə vaxt yaradılıb?

- 1986- ci il

- 1877- ci il
- 1997- ci il
- 1919-cu il
- 1980-ci il

574 EXW şərtinə görə satıcı öz öhdəliyini nə vaxt yerinə yetirmiş hesab olunur?

- Əmtəəni daşıyıcıya verib, təyinat yerinədək daşıma haqqını ödəmiş olsun
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə vermiş olsun
- Əmtəəni öz hesabına alıcının göstərdiyi limanda icarəyə götürdüyü gəminin bortu boyunca yerləşdirdikdən sonra
- Öz hesabına gəmi icarəyə götürüb icarə haqqını ödəsin, sazişdə göstərilən vaxtda əmtəəni gəmiyə yükləmiş olsun
- Əmtəəni alıcının göstərdiyi daşıyıcıya çatdırmış olsun

575 BKƏ verilən sığorta polisi nədir?

- Sığorta cəmiyyəti tərəfindən sığortalamanın həyata keçirildiyini və polis verildiyini təsdiq edən sənəddir
- Müqavilədə göstərilən bədbəxt hadisələr və risklər nəticəsində sığorta olunana dəymiş zərərin sığorta edən tərəfindən ödəniləcəyi barədə öhdəlik götürməsi haqda verdiyi sənəddir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Sığortalama barədə sığorta olunanın göstərişlərinin sığortalama prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edən tərəfindən verdiyi sənəddir
- Malın göndərildiyi limanda sığortacəmiyyətinin blankında tərtib olunub, həm sığorta edən, həm də sığorta olunan tərəfindən imzalanan sənəddir

576 Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

- Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən 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
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır

577 Uzans nədir?

- İşgüzar həyat sferasıdır
- Ticarət və ya işgüzar ənənələrdir
- Fors-macordur
- Beynəlxalq ticarətdir
- Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərdir

578 Beynəlxalq kommersiya terminləri məzmun ilk dəfə neçənci ildə və hansı təşkilat kim tərəfindən nəsr olunmuşdur?

- 1957- ci ildə Avropa İqtisadi-Birliyi tərəfindən
- 1936- cı ildə Beynəlxalq ticarət palatası tərəfindən
- 1928- ci ildə beynəlxalq hüquq assosiasiyası tərəfindən
- 1932- ci ildə Millətlər Liqası tərəfindən
- 1949-cu ildə BMT tərəfindən

579 . Yenidən satma üzrə əməliyyat hansıdır?

- İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- Ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatdır
- Vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- Əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- Əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır

580 Gömrük rüsumunun fiskal funksiyası

- Milli iqtisadiyyatı həddən artıq rəqabətdən qoruyur
- Bütəcənin gəlir hissəsinin doldurulmasını təmin edir
- Ölkəyə mal gətirilməsinin qarşısını almaqdır
- Ölkədən mal çıxarılmasının stimullaşdırılmasına xidmət edir
- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə xidmət edir

581 İxrac güzəşti:

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

582 FcA şərtinə əsasən satıcının öhdəlikləri:

- Əmtəəni alıcının binasında ona təhvil verməlidir
- Dəyər və icarə haqqını ödəməlidir
- Öz hesabına əmtəəni gəminin bortuna qoymalı və alıcıya təmiz bort konosamenti verməlidir
- Əmtəəni alıcı ilə razılaşdırılmış yerdə onun müvəkkil etdiyi daşıyıcının öhdəsinə verməlidir
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə verməlidir

583 Vyana konvensiyası hansı xarakterli müqavilələrə tətbiq olunur?

- Bütün növ müqavilələrə
- Həm beynəlxalq xarakterli, həm də milli xarakterli müqavilələrə
- Yalnız milli xarakterli müqavilələrə
- Yalnız beynəlxalq xarakterli müqavilələrə
- Lizin müqavilələrinə

584 İlkin hesab (provisional invoice hansı hesabdır?)

- Əmtəənin nəzərdə tutulan ölkədə qəbulu və hissəvi göndərilmələrdə yazılan sənəddir
- Hər bir növ üzrə əmtəə vahidinin və əmtəə partiyasının dəyərini əks etdirən və özündə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir
- Alıcı tərəfindən mal tam qəbul olunduqdan sonra yazılan sənəddir
- Hesablaşma sənədi olmayan, lakin hesab kimi əmtəə partiyasının qiyməti barədə məlumatı əks etdirən sənəddir
- Alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbi əks etdirən sənəddir

585 Göndərməyə hazır olma barədə bildiriş nədir?

- Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi 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
- Sifariş olunan əmtəənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Əmtəəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir

586 Hazırda neçə dövlət Vyana konvensiyasının iştirakçısıdır?

- 62 dövlət
- 60 dövlət
- 36 dövlət
- 48 dövlət
- 45 dövlət

587 Reklamasiya nədir?

- Müqavilənin və sanksiyaların yerinə yetirilməsini təmin edən şərtlərin alıcı tərəfindən satıcıya təqdim olunmasıdır
- Çatışmayan malların göndərilməsi, keyfiyyətsiz çıxmış malın geri qaytarılması və onun dəyərinin alıcıya nəğd ödənilməsi
- Bütün xərclərin satıcı tərəfindən ödəniləcək qüsurlu malın digər malla əvəz edilməsidir
- Əmtələrin keyfiyyət və kəmiyyətinin müqavilədə göstərilən şərtlərə uyğun gəlməməsi barədə alıcının satıcıya təqdim etdiyi narazılıqdır
- Bütün xərclərin satıcı tərəfindən ödənilməsi şərti ilə çatışmayan malların göndərilməsi

588 Broker əməliyyatları hansı əməliyyatlardır?

- İstehsalçıdan 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
- Ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatdır
- Vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- Əmtələrin alqı-satqı müqavilələrinin bağlanmasıdır

589 Konfirmasiya evləri hansı firmalardır?

- Öz prinsipialı üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- Müqavilənin şərtindən asılı olaraq prinsipialın adından və onun hesabına sövdələşmələr bağlayan, yaxud da sövdələşmələrin bağlanılmasında vasitəçilik edən firmalardır
- Öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsinin 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 ölkəsinin bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

590 Məlumatverici reklam nədir?

- Əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanılması məqsədilə həyata keçirilən reklamdır
- İstehlakçının yaddaşında əmtəə barədə məlumatların yenidən canlandırılması və onu əmtəəni yada salmağa məcbur etməkdə olan reklamdır
- Firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır
- İstehlakçılarda yeni əmtəyə qarşı ilkin tələbatı yaratmaq vəzifəsini yerinə yetirmək üçün istifadə olunan reklamdır
- Reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır

591 Maliyyələşdirilən lizinq nədir?

- Avdanlıqlardan istifadə edən istehlakçıların lizinq firmaları tərəfindən uzun müddətə kreditləşdirilməsidir
- Tərəflərin razılaşmaları əsasında lizinq müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada həyata keçirilən ödəmələrdir
- Sövdələşmə obyektinin sadə istehsal istifadəsi üçün lizinq haqqının ödənilməsidir
- İcarəyə verən lizinq firması tərəfindən konkret malgöndərəne icarə üçün sifariş verən icarəyə götürəni maraqlandıran əmlakın, əsasən də avadanlığın dəyərinin ödənilməsidir
- İcarəyə verən tərəfindən əvvəlcədən alınmış avadanlığın müəyyən müddət ərzində icarə müqaviləsində nəzərdə tutulan qiymətlə icarəyə verilməsidir

592 Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi müəyyən edir?

- Sığortalama şərtlərini
- Əmtəənin daşınacağı nəqliyyat növünü
- 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
- Fors-macor şərtlərini

593 Xaricdən mal alınması üzrə agent firması hansı firmalardır?

- Öz ölkəsinin bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır
- Öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsinin 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 prinsipialı üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- Müqavilənin şərtindən asılı olaraq prinsipialın adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanılmasında vasitəçilik edən firmalardır

594 Proforma-hesab (proforma invoice nədir?)

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

595 Göndərilmə üçün bildiriş nədir?

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

596 Lizinq müqavilələri hansı müddətə bağlanılır?

- 1 aydan 1 ilədək
- 1 ildən 2-3 ilədək müddətə
- Bir neçə saatdan bir neçə günə, aya və bir ilədək müddətə
- 3 ildən 5 ilədək. Bəzi avadanlıqlar üçün 15-20 ilədək
- 10 ildən 15 ilədək müddətə

597 Ticarət əsasnaməsinə görə nə qadağan idi?

- Avropa malları İran vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Avropa malları Şimali Qafqazla 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Avropa malları Azərbaycan vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Avropa malları Cənubi Qafqaz vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Avropa malları Gürcüstan vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi

598 Azərbaycanda nə vaxt rus çəki ölçü vahidləri tətbiq olundu?

- 1925-1945 pul islahatından sonra
- 1855-1862 pul islahatından sonra
- 1925-1928 pul islahatından sonra
- 1839-1843 pul islahatından sonra
- 1840-1878 pul islahatından sonra

599 Boyuk İpək yolu nə vaxt, haradan başlayır?

- e.ə 6-ci minillikdə Cindən
- 2 əsr Koreyadan
- E.ə 203-cü ildə Cindən
- Bizim e.ə 138-ci ildə Cindən
- 5 əsr Cindən

600 İpək yolunun bərpasında hansı proqram əsasdı

- Hec biri
- TEMTUS
- ASEAN
- TRASEKA
- TASİS

601 İpək yolu nə vaxt öz əhəmiyyətini itirdi?

- Hec biri dogru deyil
- Şəki ipəyi istehsal olunanda
- Mesopotamiyanın inkisafında
- Hindistana dəniz yolu acıldıqda
- Amerikanın kəşfindən

602 Azərbaycanda kommersionin inkisaf tarixində asagidakılardan hansinin rolu daha böyükdür?

- Xanlıqların inkisafının
- Əkinciliyin inkişafı
- Heft istehsalı
- Böyük İpək yolu
- Maarifciliyin inkişafı

603 İstehsal müəssisələrində biznes səviyyəli strategiyaların hansı növləri vardır?

- Yeni bazar, köhnə bazar.
- Şanuli, üfuqi.
- Biznes-plan.
- Aşağı qiymətlər, differensasiya, tərəküzləşmə.
- Strateji taktiki.

604 SWOT təhlilin məqsədi nədir?

- Strateji sinerqizmin qiymətləndirilməsi.
- Texnoloji strategiyanın hazırlanması.
- Bazarı seqmentləşdirmək.
- Daxili zəiflik və üstünlüklərin, xarici imkan və təhlükələrin müəyyən edilməsi.
- Biznes strategiyasının hazırlanması.

605 Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin nöqsanı olan variantı seçin.

- Nizamnamə kapitalı qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş həcimdən az olmalı.
- Bir şəxs tərəfindən yaradıla bilməsi.
- Qısa müddətli xeyli vəsait cəlb edilməsi imkanı.
- Kreditorlar üçün az cəlb edici olması.
- Cəmiyyətin üzvləri onun öhdəliklərinə görə məhdud məsuliyyət daşması.

606 Müəssisələr birliyinin təşkili və fəaliyyət göstərməsi qeyd edilən prinsiplərdən düzgün olmayan variantı seçin.

- İştirakçıların arasındakı münasibətlərin müqavilə əsasında təşkili.
- Birgə fəaliyyətdə iştirakçıların hüquq bərabərliyi.
- İqtisadi maraqların ümumiliyi əsasında birliklərin könüllüyü.
- Birliyin təşkilati formasının seçilməsində liderin rolunun müəyyənliyi.
- İştirakçıların və bütünlükdə birliyin özünü idarəetməsi.

607 Birja sövdələşmələrinin əsas növü olan təcili sövdələşməyə aid olmayan variantı göstərin.

- Funçers.
- Onkol.
- Möhkəm.
- Unikal.
- Opision.

608 Birja sövdələşmələri bağlanarkən aşağıdakı şərtlərdən hansı düzgün variant deyildir.

- Həmişə bircalardan kənarında icra edilir.
- Yalnız birca əmtəəsinə münasibətdə.
- Birca yığıncıqlarında.
- Birja və ticarət qaydalarında birca sövdələşmələrinin tərtibi və qeydiyyatdan keçməsi qaydaları müəyyənləşdirilir.
- makler vasitəsilə.

609 Etibara əsaslanan yoldaşlıq müəssisələrinə aşağıda qeyd olunan fərqləndirici xüsusiyyətlərdən hansı daxil deyildir.

- etibara əsaslanan yoldaşlıq 2 qrup iştirakçılardan tam yoldaşlardan və əmanətçilərdən təşkil olunur.
- Etibara əsaslanan yoldaşlıq ləğv edilərkən əmanətçilər yoldaşlığın əmlakından digər kreditorların tələbləri ödənildikdən sonra tam yoldaşlara nisbətən öz əmlaklarını və ya ona ekvivalent pul vəsaitini almaqda üstünlüyə malikdirlər.
- Etibara əsaslanan yoldaşlığın əmanət işlərinin yoldaşlığın əmlakına qoyduqları əmanətlə bağlı olaraq əmlak hüquqları vardır.
- Etibara əsaslanan yoldaşlığın firma adına əmanətçinin adının əlavə edilməsi avtomatik olaraq onu tam yoldaşa çevirir.
- Etibara əsaslanan yoldaşlıqda qanun əmanətçinin hüquqi vəziyyətini xüsusi olaraq rəqləmətləşdirmir.

610 Təsərrüfat yoldaşlığı və cəmiyyətin ümumi əlamətlərinə xas olmayan əlaməti göstərin.

- İştirakçıları sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmalı olan yoldaşlıqda yalnız fərdi sahibkarlar və ya kommərsiya təşkilatları iştirak edə bilərlər.
- Cəmiyyət və yoldaşlıq hüquqi şəxs kimi digər cəmiyyət və yoldaşlıq müəssisələrin iştirakçısı ola bilər.
- Bütün onlar hamısı hüquqi səlahiyyətə malik olan kommərsiya təşkilatı hesab olunur.
- Cəmiyyət və yoldaşlıq bir nəfər tərəfəindən yaradıla bilər.
- Cəmiyyət və yoldaşlıq müəssisələri öz əmlaklarını mülkiyyətçiləri olduğuna görə cəmiyyətə münasibətdə onun iştirakçıları məhsuliyət xarakterli hüquqlara malikdir.

611 Hansı hallarda müəssisə müflüs hesab olunur?

- Yenidən təşkil olunduqda.
- arbitraj məhkəmə elan etdikdə.
- Özüəlan etdikdə.
- Özüəlan edir, arbitraj məhkəmə elan edir.
- Beynəlxalq məhkəmə elan etdikdə.

612 Müflisləşmə zamanı tətbiq olunan əsas metodlar hansılardır?

- Heç biri.
- Müəssisənin səhmdar cəmiyyətinə çevrilməsi.
- Müəssisənin bölünməsi.
- Müəssisənin ləğvi, yenidən təşkil (sanasiy).
- Müəssisənin müvəqqəti bağlanması.

613 Ticarət-vasitəçilik fəaliyyətinin effektivliyini xarakterizə etmir:

- alının mənfəət norması və kütləsilə tam reallaşdırılma
- mal ehtiyatlarının dövriyyəsinin sürəti
- sürətlə dəyişən bazar konyukturuna uyğunlaşma
- elmi-texniki tərəqqi
- xarici bazarda alının və satılanların sayı

614 Firmanın kommersiya-vasitəçilik fəaliyyətinin effektivliyi necə müəyyən olunur?

- tədavülün ümumi xərclərinin satışın həcmi və xidmətləri ümumi həcmnin cəminə nisbəti
- göstərilmiş xidmətlərlə satış həcmnin tədavülün ümumi xərclərinə nisbəti
- satışın həcmnin tədavülün ümumi xərclərinə nisbəti
- satışın həcmi ilə göstərilmiş xidmətlərin ümumi həcmnin cəminin tədavülün ümumi xərclərinə nisbəti
- göstərilmiş xidmətlərin ümumi həcmnin tədavülün ümumi xərclərinə nisbəti

615 Vasitəçilik fəaliyyəti üçün başlıca rolu hansı səmərəlilik göstəricisi tutur?

- şəxsi əmlakın səmərəliliyi və mənfəətin əməkhaqqı fonduna münasibətinə görə səmərəlilik
- məhsulun satılmasının gəlirliyi və şəxsi əmlakın səmərəliliyi
- şəxsi əmlakın səmərəliliyi
- məhsulun satılmasının gəlirliyinin səmərəliliyi
- mənfəətin əməkhaqqı fonduna münasibətinə görə səmərəlilik

616 Maliyyə sabitliyi necə müəyyən olunur?

- şəxsi, borc vəsaiti və kreditör borclarının cəmi
- kreditör borclarla borc vəsaitinin cəmi
- şəxsi vəsaitlərlə borc vəsaitinin nisbəti
- şəxsi vəsaitlərin borc vəsaitləri və kreditör borclarının cəminə nisbəti
- şəxsi vəsaitlərin kreditör borclarına nisbəti

617 Maliyyə vəziyyətinin müstəqillik əmsalı necə müəyyən olunur?

- kreditör borclarının ümumi məbləğə nisbəti
- şəxsi və borc vəsaitlərinin cəmi
- borc vəsaitlərinin (mənbələrin ümumi məbləğinə nisbəti
- şəxsi vəsaitlərin (M mənbələrin ümumi məbləğinə (Mn nisbəti
- kreditör borclarla (K şəxsi vəsaitin cəmi

618 Aşağıdakı əmsallardan hansı firmanın vəziyyəti haqqında mühakimə yürütməyə imkan verir?

- şəxsi vəsaitlərlə təminat
- maliyyə sabitliyi
- müstəqillik
- bank kreditləri
- cari satış

619 Aşağıdakılardan hansı xüsusiyyətlər qeyri-mal aktivlərinə aid deyil?

- uzun müddət istifadə edilə bilirlər
- aşağı qiymətə və pulsuz əldə edilə bilər
- firmalara gəlir gətirirlər
- başqa firmalar tərəfindən alın və satıla bilməzlər
- material-maddi struktura malik deyillər

620 Qeyri-material aktivlərinə aid deyil:

- lisenziyalar
- mal nişanları
- patent
- taralar
- ticarət markaları

621 Vasitəçi fəaliyyətinin bütöv göstəriciləri hansılardır?

- dəyər, sərbəst, kəmiyyət və keyfiyyət

- dəyər, keyfiyyət və sərbəst
- kəmiyyət və keyfiyyət
- dəyər və sərbəst
- sərbəst və kəmiyyət

622 Vasitəçi bazarın effektivliyini xarakterizə edən əsas göstəricilər deyil:

- hesablaşmaların xarakteri
- tədavül xərclərinin səviyyəsi
- mal ehtiyatının vəziyyəti
- təşkilatların ümumi sayı
- topdansaş təşkilatların material-texniki bazası

623 Biances planının son bölməsində açılan maliyyə sənədlərinə aid deyil:

- pul xərclərinin və gəlirlərin balansı
- gəlirlərin və xərclərin cədvəli
- satış həcmünün proqnozu
- satışın həvəsləndirilməsinin effektivlik balansı
- firmanın aktiv və passivlərinin azad balansı və itkisizliyin və mənfəətliyin qrafiki

624 Vasitəçi ticarət firmasının fəaliyyətində əsas olan risklərdən deyil:

- bazarda tələbatın qeyri-sabitliyi
- alıcıların ödəmə qabiliyyətinin olmaması
- inflyasiyanın artımı
- siyasi qeyri-sabitlik
- tədarükçülər tərəfindən məhsulun qeyri-təkmil tədarükü

625 Dörd Si -nin amillərinin düzgün verildiyi variant hansıdır?

- şirkət, həvəsləndirmə, məhsul, müştərilər
- istehlakçıların dairəsi, məhsul, rəqiblər, olduğu yer
- müştərilər, şirkət, qiymət, rəqiblər
- müştərilər, istehlakçıların dairəsi, şirkət, rəqiblər
- rəqiblər, şirkət, müştərilər, hökumət siyasəti

626 Aşağıdakılardan hansı Beş Pi -yə aid deyil?

- hökumət siyasəti
- olduğu yer
- məhsul
- rəqiblər
- qiymət

627 Hansı variantda biznes planın əsas bölmələrinin ardıcılığı düzgün verilib?

- ümumi xülasə → ümumi bölmə → marketinq üzrə plan → təşkilatın planının hazırlanması → riskin qiymətləndirilməsi → maliyyə planının hazırlanması.
- ümumi bölmə → marketinq üzrə plan → daxili və xarici mühitin konkret amillərinin təsirinin analizi → təşkilatın planının hazırlanması .
- ümumi xülasə → ümumi bölmə → marketinq üzrə plan → daxili və xarici mühitin konkret amillərinin təsirinin analizi → təşkilatın planının hazırlanması → riskin qiymətləndirilməsi → maliyyə planının hazırlanması.
- ümumi xülasə → ümumi bölmə → təşkilatın planının hazırlanması → maliyyə planının hazırlanması.
- ümumi xülasə → ümumi bölmə → marketinq üzrə plan → daxili və xarici mühitin konkret amillərinin təsirinin analizi → təşkilatın planının hazırlanması → maliyyə planının hazırlanması.

628 Operativ planlaşdırmanın əsas elementlərindən deyil?

- problemin həllinin dəqiq alqoritmini vermək

- biznes əməliyyatının məqsəd və vəzifələrini həcmələrini qarşılıqlı əlaqələndirmək
- əsas məsələnin qoyulması
- resursların bölüşdürülməsinin uçuotu
- bazarda davranışın,həm də satış və gəlirin taktikasını nəzərdə tutmaq

629 Vasitəçi firmanın fəaliyyətinin strateji zonasının həyat qabiliyyətinin tipik yolu necədir?

- “İt”→”Sağılan inək”→”Ulduz”
- “Çətin uşaq”→”Sağılan inək”→”Ulduz”
- “İt”→”Ulduz”→”Çətin uşaq”→”Sağılan inək”
- “Çətin uşaq”→”Ulduz”→”Sağılan inək”
- “Ulduz”→”Çətin uşaq”→”İt”

630 Əməyin idarə olunmasının predmeti nədir?

- Əmtəə
- Materiallar
- Xammal
- Məlumat
- Texnika

631 Ticarət müəssisələrinin mal-pul hesablaşmaları hansı vasitələrlə həyata keçirilir?

- Banklardakı hesablaşma hesabı və cari hesablar vasitəsilə
- Qısa və uzun müddətli kreditlər vasitəsilə
- Bütün hesablaşmalar nəğd pul pul köçürmələri vasitəsilə həyata keçirilir
- Alıcılar və mal göndərənlər vasitəsilə
- Mal mübadiləsi və nəğdi pul köçürmələri vasitəsilə

632 Müəssisənin maliyyə vəziyyəti nədir?

- Pul vəsaitinin sərf olunması, əsas və dövriyyə vəsaitlərindən istifadə effektivliyi
- Müəssisənin ödəniş qabiliyyətini, vəsaitlərin əmələ gəlməsi, mal dövriyyəsinin həcmi və quruluşu
- Pul vəsaitlərinin hərəkəti, mal ehtiyatlarının optimallığı və xərclərin səviyyəsi
- Aktivlərin likvidliyi, pul vəsaitlərinin tədavüldəki fasiləsizliyi və ödəniş qabiliyyəti
- Əhalinin alıcılıq qabiliyyəti, tədavül xərclərinə qənaət, mənfəətin artması

633 Kapitalın sərf olunması dairəsindən asılı olaraq risklər necə təsnifləşdirilir?

- Alış riski, vasitəçilik riski, satış riski
- Kommersiya riski, ticarət riski, küiləvi işə riski
- Kommersiya riski, tədavül riski, mal dövriyyəsi üzrə risk
- İstehsal riski, kommersiya (ticarət riski, maliyyə riski)
- İstehsal riski, satış riski, alış riski

634 Sahibkar üçün maliyyə riski nədir?

- ümumi daxili məhsulan həcmi əhalinin pul gəliri və alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşməsi ehtimalıdır
- Əsas və dövriyyə kapitalından istifadə effektivliyinin aşağı düşməsidir
- Nəzərdə tutulmuş nəticənin alınmamasıdır
- Maliyyə itkisinə dözmək ehtimalı, baş verə biləcək məhlükədir
- Mal dövriyyəsi həcmnin aşağı düşməsi və strukturunun dəyişməsi

635 Ticarət firmasının maliyyə fəaliyyəti ölkənin hansı iqtisadi göstəricisi ilə əlaqədardır?

- ümumi daxili məhsulan həcmi
- pul tədavülü
- mal dövriyyəsinin strukturu
- makroiqtisadi göstəricilər

- mənfəətin optimallaşdırılması

636 Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

- Ümumi gəlir və mənfəət haqqındakı məlumatlara
 Pərakəndə satış mal dövriyyəsi balansına
 Əhalinin pul gəlirləri və məsrəfləri balansına
 Mühasibat və maliyyə hesabatına
 Operativ uçot materiallarına

637 Mal dövriyyəsinin kreditlə təmin edilməsi dedikdə nə başa düşülür?

- İstehsal riskini sığortalamaq üçün verilən bank kreditidir
 müəyyən olunmuş normativlər əsasında firmanı cari mal ehtiyatları ilə təmin etmək üçün verilən bank kreditidir
 Firmanın rentabelliğini təmin etmək üçün verilən ticarət kreditidir
 Firmanın əsas vəsaitlərlə təmin etmək üçün verilən bank kreditidir
 Dövlət büdcəsi ilə əlaqə yaratmaq üçün verilən ticarət kreditidir

638 Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kreditin ən çox yayılmış forması hansılardır?

- Müəssisə krediti və istehsal krediti
 Bank krediti və ticarət (kommersiya krediti)
 İstehsal krediti və ticarət krediti
 Əsas və dövriyyə kreditləri
 İqtisadi və təsərrüfat kreditləri

639 Ticarət maliyyəsinin funksiyaları hansılardır?

- İstehsal, ticarət, təsərrüfatçılıq
 Satış, alış, nəzarət, xidmət
 Operativlik, bölgü, nəzarət, həvəsləndirmə
 Bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət
 Qənaət, risk, iqtisadi həvəsləndirmə

640 Mənsubiyyətindən asılı olmayaraq tədavül xərclərinin qruplaşdırılması

- amortizasiya ayırmaları və cari təmir xərcləri
 müstəqim və qeyri-müstəqim xərclər
 əsas və əlavə əmək haqqı xərcləri
 xalis və əlavə xərclər
 müstəqim və reklam xərcləri

641 İqtisadi əlamətinə görə tədavül xərclərinin təsnifləşdirilməsi.

- istehsal məsrəfləri, nəqliyyat məsrəfləri, ümumi gəlir, əsas kapital
 əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri, özünün istehlak məsrəfləri, itgilər
 dövriyyənin həcmi, quruluşu, artım və azalma sürəti, mal ehtiyatları ilə əlaqədar xərclər
 işçilərin sayı, əmək haqqı fondu, əmək haqqı fondu səviyyəsi, əmək məhsuldarlığı ilə əlaqədar xərclər
 əsas fondların amortizasiyası, taraların köhnəlməsi, yanacaq, elektrik enerjisi məsrəfləri

642 Müqavilədə qəti qiymət (firm, fixed):

- Dünya qiymətləri səviyyəsini əks etdirən və xüsusi məlumat mənbələrində əks etdirilən qiymətlərdir
 Azad şəkildə konvertasiya olunan valyuta ilə ödənilməklə iri idxal və ixrac əməliyyatlarının həyata keçirildiyi qiymətdir
 Əmtəənin hazırlanmasına çəkilən xərclərin dəyişməsindən asılı olaraq, əmtəənin göndərildiyi anda hesablanan qiymətdir
 Müqavilə imzalanan anda müəyyənləşdirilən və müqavilənin qüvvədə olduğu müddətdə dəyişilməyən qiymətdir
 Müqavilə bağlanarkən müəyyən edilən, lakin əmtəənin göndərildiyi vaxt onun vazar qiymətinin dəyişməsindən asılı olaraq yenidən baxılan qiymətdir

643 Gömrük ittifaqının məqsədi nədir?

- Üzv ölkələr arasında əmtəə və xidmətlərin hərəkəti zamanı gömrük rüsumlarının aradan qaldırılmasıdır
- İttifaqa üzv olan ölkələrin arasında gömrük tarifləri və miqdar məhdudiyyətlərinin ləğv olunması, əmtəə və xidmətlərin vahid bazarının yaradılmasıdır
- Ölkələr arasında gömrük tarifləri və xarici ticarət sahəsində mövcud olan manelərin aradan qaldırılması yolu ilə ümumi bazar yaradılmasıdır
- Üzv ölkələr arasında sərəhədlərin şərti ləğv olunması və gömrük rüsumları alınmasının aradan qaldırılmasıdır
- Sərəhədyani ölkələrin ərazisində gömrük anbarlarının yaradılmasıdır

644 Haaqa konvensiyası neçənci ildə qəbul olunub və neçənci ildə qüvvəyə minib?

- 1990- də qəbul olunub; 1990- də qüvvəyə minib
- 1980- də qəbul olunub; 1992- də qüvvəyə minib
- 1951- də qəbul olunub; 1955- də qüvvəyə minib
- 1980- də qəbul olunub; 1988- də qüvvəyə minib
- 1970- də qəbul olunub; 1975- də qüvvəyə minib

645 Universal ixrac firmaları

- Öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı- satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır
- Geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahənin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır
- Öz ölkəsinin istehsalçıları və topdan satış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehlakçılarına satan firmalardır
- Öz hesabına daxili bazarda əmtələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- Hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır

646 Hər növ məhsulun alqı- satqısı üçün bir neçə variant nümunəvi kontraktlar hansı təşkilat tərəfindən işlənilib hazırlanır?

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

647 Çıkaqo əmtəə birjası nə vaxt yaradılıb?

- 1997- c ildə
- 1919- cu ildə
- 1986- cı ildə
- 1877- ci ildə
- 1980- ci ildə

648 Avropa birjası nə vaxt yaradılıb?

- 1919- cu ildə
- 1997- c ildə
- 1986- cı ildə
- 1877- ci ildə
- 1980- ci ildə

649 Gömrük rüsumunun müdafiə funksiyası

- Ölkədən mal çıxarılmasının stimullaşdırılmasına xidmət edir
- Milli iqtisadiyyatı həddən artıq rəqabətdən qoruyur
- Bütəcənin gəlir hissəsinin doldurulmasını təmin edir
- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə xidmət edir

- Ölkəyə mal gətirilməsinin qarşısını almaqdır

650 CİP şərtinə görə satıcı öz öhdəliyini nə vaxt yerinə yetirmiş hesab olunur?

- Əmtəəni alıcının göstərdiyi daşıyıcıya çatdırmış olsun
- Əmtəəni daşıyıcıya verib, təyinat yerinədək daşıma haqqını ödəmiş olsun
- Əmtəəni öz hesabına alıcının göstərdiyi limanda icarəyə götürdüyü gəminin bortu boyunca yerləşdirdikdən sonra
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə vermiş olsun
- Öz hesabına gəmi icarəyə götürüb icarə haqqını ödəsin, sazişdə göstərilən vaxtda əmtəəni gəmiyə yükləmiş olsun

651 Kovernot hansı sənəddir?

- Sığorta cəmiyyəti tərəfindən sığortalamanın həyata keçirildiyini və polis verildiyini təsdiq edən sənəddir
- Sığortalama barədə sığorta olunanın göstərişlərinin sığortalama prosesində yerinə yetirilməsi barədə sığorta edənin verdiyi sənəddir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir
- Bədbəxt hadisələr və risklər nəticəsində sığorta olunana dəymiş zərərin sığorta edən tərəfindən ödəniləcəyi barədə öhdəlik götürməsi haqda verdiyi sənəddir
- Malın göndərildiyi limanda sığorta cəmiyyətinin blankında tərtib olunub, həm sığorta edən, həm də sığorta olunan tərəfindən imzalanan sənəddir

652 Gəmi daşımalarında şturman qeydi nədir?

- Gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
- Gəmi sahibinin yükü daşımağa qəbul etməsinin təsdiq olunmasıdır
- Əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- Satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- Yük daşıyan tərəfindən yükün daşınmaya qəbul edilməsi barədə imzalanan sənəddir

653 Avropa birliyinin məqsədi nədir?

- Üzv ölkələr arasında əmtəə və xidmətlərin hərəkəti zamanı gömrük rüsumlarının aradan qaldırılmasıdır
- Üzv ölkələr arasında sərhədlərin şərti ləğv olunması və gömrük rüsumları alınmasının aradan qaldırılmasıdır
- İttifaqa üzv olan ölkələrin arasında gömrük tarifləri və miqdar məhdudiyyətlərinin ləğv olunması, əmtəə və xidmətlərin vahid bazarının yaradılmasıdır
- Sərhədyani ölkələrin ərazisində gömrük anbarlarının yaradılmasıdır
- Ölkələr arasında gömrük tarifləri və xarici ticarət sahəsində mövcud olan manelərin aradan qaldırılması yolu ilə ümumi bazar yaradılmasıdır

654 Yeni Haaqa konvensiyasını 1985- ci ildə neçə dövlət imzalayıb?

- 45 dövlət
- 60 dövlət
- 62 dövlət
- 48 dövlət
- 36 dövlət

655 Gömrük- tarif üsulu nəyə yönəldilmişdir?

- Bütçənin gəlir hissəsinin doldurulmasının təmin edilməsinə
- Daxili bazarın qorunması üçün idxal və ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsinə və struktur dəyişikliklərin stimullaşdırılmasına
- Sərhəddən keçən mallara görə vergilərin yığılmasına
- Bir sahənin inkişafının həvəsləndirilməsi və digərinin ləngidilməsi vasitəsilə istehsalın quruluşunun formalaşdırılmasına təsir göstərməyə
- Milli iqtisadiyyatın həddən artıq rəqabətdən qorunmasına

656 Qrantı kimdir?

- İstehlakçıdır
- İstehsalçıdır

- Satış hüququ verilmiş şəxsdir
- Satışa hüquq verilmiş istehsalçıdır
- Agentdir

657 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
- Tərəflərin razılaşdırdıqları qiymətlər əsasında
- Dünya bazarında təşəkkül tapmış qiymətlər əsasında

658 cPT şərtinə görə satıcı öz öhdəliyini nə vaxt yerinə yetirmiş hesab olunur?

- Əmtəəni daşıyıcıya verib, təyinat yerinədək daşıma haqqını ödəmiş olsun
- Öz hesabına gəmi icarəyə götürüb icarə haqqını ödəsin, sazişdə göstərilən vaxtda əmtəəni gəmiyə yükləmiş olsun
- Əmtəəni alıcının göstərdiyi daşıyıcıya çatdırdıqdan sonra
- Əmtəəni öz hesabına alıcının göstərdiyi limanda icarəyə götürdüyü gəminin bortu boyunca yerləşdirdikdən sonra
- Əmtəəni öz binasında vaxtında alıcının öhdəsinə vermiş olsun

659 Beynəlxalq neft birçası nə vaxt yaradılıb?

- 1997- ci ildə
- 1980- ci ildə
- 1877- cci ildə
- 1986- ci ildə
- 1919- ci ildə

660 Ticarətdə istifadə edilən taralar təyinatına görə neçə növə ayrılır

- quru və yaş
- yamaqlı və yamaqsız
- təmiz və çirkli
- daxili və xarici
- qoxulu və qoxusuz

661 Ticarət və kütləvi iaşədə əmək haqqının formaları

- götürə və işəməzd: o cümlədən mükafatlı
- əmək məhsuldarlığı və effektivliyinə görə
- dövriyyənin həcmi və quruluşuna görə;
- mənfəətin həcmi və rentabelliyyə görə
- tarif bölgüsü

662 Ticarətdə əməyin ödənilməsinin təşkili prinsipləri

- əmək haqqı fondu və işçilərin sayı
- işçilərin sayı və əmək məhsuldarlığı
- dövriyyə və onun quruluşu
- tarif sistemi və əməyin ödənilməsi sistemi
- əmək məhsuldarlığı və effektivliyi

663 Ticarətdə əmək məhsuldarlığının hesablanması

- $\Theta m = \text{mənfəət} / \text{işçilərin sayı}$
- $\Theta m = \text{dövriyyə} / \text{əmək haqqı fonduna}$
- $\Theta m = \text{işçilərin sayı} / \text{dövriyyə}$
- $\Theta m = \text{dövriyyə} / \text{işçilərin sayı}$
- $\Theta m = \text{dövriyyə} / \text{mənfəət}$

664 Tədavül dairəsində gedən proseslərdən asılı olaraq ticarətdə sərf olunan əməyin növləri

- ağır və yüngül əmək
- sadə və mürəkkəb əmək
- sərfəli və sərfəsiz əmək
- məhsuldar və qeyri-məhsuldar əmək
- əqli və fiziki əmək

665 Əmək planının göstəriciləri:

- topdansatış, pərakəndəsətış mal dövriyyəsi
- işçilərin sayı, əmək haqqı fondu səviyyəsi, mənfəətin səviyyəsi, ticarət sahəsi
- dövriyyə, işçilərin sayı, əmək haqqı fondu, mənfəət
- əmək məhsuldarlığı, işçilərin sayı, əmək haqqı fondu və kadrların hazırlanması və ixtisaslarının artırılması.
- dövriyyənin həcmi, quruluşu, ehtiyatların gün üzrə norması və işçilərin sayı

666 Əsaslı kapital qoyuluşunun effektivlik göstəriciləri

- gün və dəfə hesab ilə dövrətmə sürəti
- mal dövriyyəsi və mal ehtiyatları
- mənfəət və rentabellik
- ümumi effektivlik əmsalı
- xərclərə qənaət

667 Dövriyyə fondlarından istifadə effektivliyinin göstəriciləri

- yük avtomobillərinin yürüş əmsalı
- fond tutumu
- Fondverimi
- dövriyyə sürəti və vəsaitlərdən istifadə əmsalları
- fondla silahlanma

668 Əsas fondlardan istifadə effektivliyinin göstəriciləri

- mal dövriyyəsi, ehtiyatları
- dövriyyə vəsaitlərindən istifadə əmsalı
- dövriyyə sürəti əmsalı
- fondverimi, fond tutumu
- vəsaitlərin gün və dəfə hesabı ilə həcmi

669 Normalaşdırılan dövriyyə vəsaitinin tərkibi

- cari hesablarda olan pul vəsaitləri
- məqsədli kreditlər
- bankların hesablaşma hesablarında olan pul vəsaitləri
- mal ehtiyatları, pul vəsaiti və sair aktivlər
- Debitor borcları

670 Əsas və dövriyyə kapitalının əmələ gəlmə mənbələri

- mal ehtiyatları
- əsas və əlavə əmək haqqı
- topdansatış, pərakəndəsətış mal dövriyyəsi
- özünün xüsusi vəsaiti və cəlb olunmuş vəsaiti
- icarə olunmuş vəsaitlər

671 Ticarətin dövriyyə fondlarının tərkibi

- texnoloji qurğular və istehsal avadanlıqları

- daimi, ölçü-çəki, kassa avadanlıqları
- binalar, qurğular
- mal ehtiyatları, pul vəsaiti, sair aktivlər
- nəqliyyat vasitələri;

672 Ticarətin əsas fondlarının tərkibi

- pul vəsaiti, sair aktivlər
- yarımfabrikat ehtiyatları
- xammalehtiyatı;
- binalar, avadanlıqlar və nəqliyyat vasitələri
- tamamlanmamış istehsal;

673 İqtisadi məzmununa və təyinatına görə ticarət fondları necə qruplaşdırılır

- əmək məhsuldarlığı və effektivliyi
- topdansaş və pərakəndəsaş mal dövriyyəsi
- gəlir və rentabellik;
- əsas və dövriyyə fondları
- işçilərin sayı və əmək haqqı fondu

674 İddia nədir?

- Müqavilə və ya qanunvericilik şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə yazılı məlumatdır
- Müqavilə və ya qanunvericilik şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə malın qəti izahatıdır
- Müqavilə və ya qanunvericilik şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə şifahi izahatdır
- Müqavilə və ya qanunvericilik şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə yazılı tələbdir
- Müqavilə və ya qanunvericilik şərtlərinin pozulmasının könüllü surətdə aradan qaldırılması barədə yazılı müqavilədir

675 Malgöndərən-topdan müəssisələr kimlərdir?

- komissionçular, topdan yarmarkalar, hərraclar, əmtəə birjalrı
- distribüterlər, broker müəssisələr, agent müəssisələr
- broker müəssisələr, agent müəssisələr, dilerlər
- topdan yarmarkalar, hərraclar, əmtəə bircaları, mağaza-anbarlar, broker müəssisələr, agent müəssisələr, dilerlər
- konsiqnatlar, əmtəə bircaları, mağaza-anbarlar

676 Malgöndərən istehsalçılara kimlər daxildir?

- topdan yarmarkalar, hərraclar, əmtəə bircaları, mağaza-anbarlar
- distribüterlər, broker müəssisələr, agent müəssisələr
- broker müəssisələr, agent müəssisələr, dilerlər
- Alıcıların tələbatını ödəmək məqsədilə istehlak təyinatlı müxtəlif çeşidli əmtəələr istehsal edən istehsal müəssisələri, firmalar, fərdi sahibkarlar
- konsiqnatlar, əmtəə bircaları, mağaza-anbarlar

677 Topdan alış üzrə kommersiya işinin mərhələləri hansılardır?

- Şəbəkənin malla fasiləsiz təchiz üçün həyata keçirən ticarət sistemi
- Bazarın öyrənilməsi, malın istehsalı bazara çıxarılması, əmtəənin bazarda mövqeyinin möhkəmləndirilməsi
- Tələbatın öyrənilməsi, bazar imkanlarının öyrənilməsi, təhlili, uçotu, marketing kompleksinin işlənməsi
- Alıcı tələbatının öyrənilməsi, proqnozlaşdırılması, malgöndərənlərin öyrənilməsi, təsərrüfat əlaqələrinin təşkili, topdan alqı üzrə uçotun nəzarətin təşkili
- Alıcı tələbatının öyrənilməsi, malın keyfiyyətinin qorunması

678 Topdan xidmətlər kompleksinə nə daxildir

- ticarət hesablaşma əməliyyatı
- kommersiya, reklam, ticarət, komission xidməti
- ticarət, reklam, icarə
- texnoloji, kommersiya, təşkilati, məsləhət, informasiya, maliyyə
- əmtənin çeşidi, keyfiyyəti, marketinq xidməti

679 Topdan anbar dövriyyəsi zamanı əmtələrin anbarlardan topdan satışının həyata keçirilməsində aşağıdakı metodlardan hansı məqbul sayılır

- avtoanbarlar vasitəsi ilə
- maldəşiyən ekspeditorlar
- yazılı telefon, telefaks
- alıcılar tərəfindən şəxsi seçim
- ticarət avtomatları, evdə satış

680 Aşağıdakılardan hansı topdan satıcının vəzifələrinə aid deyil

- malları son istehlakçıya şəxsi istehlak üçün satmaq
- topdan ərzaq bazarında ticarət qaydalarına əməl etmək
- sanitariya, yanğından mühafizə tələblərinə əməl etmək
- ticarət başa çatdıqdan sonra ticarət yerini boşaltmaq
- icarəyə götürülmüş avadanlıq, inventarları təhvil vermək

681 Topdan ərzaq bazarının əsas funksiyası nədir?

- topdan mal satanlardan tez xarab olan malları alıb əhaliyə çatdırmaq
- uzun müddətdə əhalinin k/t məhsulları ilə təmin etmək
- il boyu əhalinin baqqal malları ilə təmin etmək
- İlboyu əhalinin keyfiyyətli ərzaq məhsulları ilə təchizatının təmin olunması, k/t məhsullarının itkisinin azaldılması
- il boyu əhalinin yeyinti məhsulları ilə təmin etmək üçün tədarükçülərlə iş aparmaq

682 Mağaza-anbar hansı satış üsulu ilə fəaliyyət göstərir

- ixtisaslaşmış formada
- piştaxta ilə
- Nümunələrlə
- Özünəxidmət
- Vitrinlə

683 Topdan ərzaq bazarı nədir?

- Tez xarab olan malların pərakəndə ticarət müəssisələrinə paylayan müəssisə
- Uzunmüddət əhalini ərzaq malları ilə təmin edən fərdi müəssisə
- İl boyu əhalini mallarla təmin edən müəssisə
- topdan və pərakəndə ticarət müəssisələri və fərdi ticarətçilər tərəfindən rəqabət qabiliyyətli kənd təsərrüfatı xammalının və ərzaq məhsullarının alqı-satqı yeridir
- Kənd təsərrüfatı məhsullarının tədarükünü həyata keçirən müəssisə

684 Həlqəlilik əmsalı nədir?

- Xalis mal dövriyyəsinin topdan mal dövriyyəsinə nisbəti başa düşülür
- Topdansatış mal dövriyyəsinin anbar mal dövriyyəsinə nisbəti başa düşülür
- Xalis mal dövriyyəsinin ümumi mal dövriyyəsinə nisbəti başa düşülür
- Ümumi mal dövriyyəsinin xalis mal dövriyyəsinə olan nisbəti başa düşülür
- Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin topdansatış mal dövriyyəsinə nisbəti başa düşülür

685 Tranzit mal dövriyyəsi malgöndərənlə hesablaşmanın formasına görə necə bölünür?

- Topdan baza ilə malgöndərən müəssisənin özünün hesablaşması ilə

- Hesablaşmada iştirak etməməklə anbar və tranzit dövriyyə
- Tranzit və anbar mal dövriyyəsi
- Hesablaşmada iştirak etməklə tranzit və hesablaşmalarda iştirak etməməklə tranzit
- Hesablaşmada iştirak etməklə anbar və tranzit dövriyyə

686 Topdan tranzit anbar mal dövriyyəsi nədir?

- Anbar dövriyyəsi üzrə mal göndərildikdə topdansatış bazası həmin mallar üzrə mal gönədənən müəssisə ilə hesablaşma aparır
- Məlgöndərenin, sənaye müəssisələrinin anbarından birbaşa pərakəndə satış müəssisəsinə göndərilən malların dəyər məcmusudur
- Anbar dövriyyəsi üzrə mal göndərildikdə topdansatış bazası həmin mallar üzrə mal gönədənən müəssisə ilə hesablaşma aparır
- Mal gönədənən, sənaye müəssisəsinin anbarından birbaşa pərakəndə satış müəssisələrinə göndərilən malların dəyər məcmusudur
- Anbar dövriyyəsi malların pərakəndə satış formasında anbarlardan satılması başa düşülür

687 Topdan anbar mal dövriyyəsi nədir?

- Anbar dövriyyəsi üzrə mal göndərildikdə topdansatış bazası həmin mallar üzrə mal gönədənən müəssisə ilə hesablaşma aparır
- Anbar dövriyyəsi malların pərakəndə satış formasında anbarlardan satılması başa düşülür
- Məlgöndərenin, sənaye müəssisələrinin anbarından birbaşa pərakəndə satış müəssisəsinə göndərilən malların dəyər məcmusudur
- Anbar dövriyyəsi malların topdansatış qaydası ilə bilavasitə anbarlardan satılması başa düşülür
- Anbar dövriyyəsi üzrə mal göndərildikdə topdansatış bazası həmin mallar üzrə mal gönədənən müəssisə ilə hesablaşma aparır

688 Mal təminatı planına nələr daxildir?

- Tranzit, anbar dövriyyəsinin, ilin sonuna qalan mal ehtiyatlarını əhatə edir
- Daxil olan bütün malları və ilin sonuna qalığı əhatə edir
- Tranzit dövriyyəsinin, pərakəndə dövriyyəni, ilin sonuna qalığı əhatə edir
- Anbar və tranzit dövriyyəsi və yoldakı ehtiyatları əhatə edir
- Tranzit, pərakəndə və il ərzində daxil olan malları əhatə edir

689 Topdansatış mal dövriyyəsinin hansı metodlarla həyata keçirilir?

- Riyazi modelləşmə, iqtisadi-sosial proqnozlaşdırma, müqayisə təhlil metodları ilə
- Statistik qruplaşdırma, balans, dinamik sıralar, proqnozlaşdırma metodları ilə
- Müqayisə, riyazi modelləşmə, dinamik sıralar, proqnozlaşdırma, sistemli yanaşma metodları ilə
- Müqayisə, statistik qruplaşdırma, balans, korrelyasiya, ekspert qiymətləndirmə metodları ilə
- Korrelyasiya, ekspert qiymətləndirmə, sistemli yanaşma, dinamik sıralar metodları ilə

690 Mal yeridilişinin əsas forması hansılardır

- ərzaq və qeyri-ərzaq
- topdan və pərakəndə
- ənənəvi və mütərəqqi
- anbar və tranzit
- təsərrüfat və nəqliyyat

691 İlk universam nə vaxt, harada yaranıb?

- İtaliya - 1959
- Moskva - 1915
- Fransa - 1958
- ABŞ - 1912
- Almaniya - 1955

692 Ticarət müəssisəsinin mal dövriyyəsi planı hansı göstəricilər üzrə planlaşdırılır?

- Mal satışı, mal qalığı, mal dövriyyəsi
- Mal qalığı, mal daxil olması, son qalıq
- Mal satışı, mal dövriyyəsi, mal ehtiyatı
- Mal satışı, mal ehtiyatları, mal təminatı
- Mal satışı, mal qalığı, mal daxilolma

693 Öz məğzinə görə maliyyələşdirilən lizinq nədir?

- İcarəyə verən lizinq firması tərəfindən konkret malgöndərənə icarə üçün sifariş verən icarəyə götürəni maraqlandıran əmlakın, əsasən də avadanlığın dəyərinin ödənilməsidir
- Tərəflərin razılaşmaları əsasında lizinq müqaviləsində müəyyən edilmiş qaydada həyata keçirilən ödəmələrdir
- Sövdələşmə obyektinin sadə istehsal istifadəsi üçün lizinq haqqının ödənilməsidir
- Avdanlıqlardan istifadə edən istehlakçıların
- İcarəyə verən tərəfindən əvvəlcədən alınmış avadanlığın müəyyən müddət ərzində icarə müqaviləsində nəzərdə tutulan qiymətlə icarəyə verilməsidir

694 İxrac firmaları hansı firmalardır?

- Öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı- satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır
- Hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır
- Öz ölkəsinin istehsalçıları və topdan satış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehlakçılarına satan firmalardır
- Öz hesabına daxili bazarda əmtələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- Geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahənin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır

695 İdxal- ixrac əməliyyatları nədir?

- Ərzaq məhsullarının xarici ölkədə satılması üzrə fəaliyyətdir
- Öz ölkəsinin daxili bazarında sonradan satmaq üçün xarici əmtəələrin alınması və ölkəyə gətirilməsi üzrə fəaliyyətdir
- Əmtəənin xarici ölkəyə satışı və onun üzərində sahibkarlıq hüququnun xarici kontragentə verilməsi ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir
- Əmtəələrin alqı-satqısı ilə əlaqədar olan komersiya fəaliyyətidir
- Müəssisələrin fəaliyyəti ilə əlaqədar avadanlıqların ölkəyə gətirilməsidir

696 Kreditlə ödəmə nədir?

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

697 Kontragentlər kimdir?

- Dövlət müəssisələridir
- Hər hansı bir ölkədən mal alan xarici firmalardır
- Malgöndərənlərdir
- Müqavilə münasibətlərində olan tərəflərdir
- Əmtəə istehsal edənlər və xidmət göstərənlərdir

698 İxtisalaşmış ixrac firmaları

- Öz adından və öz hesabına əmtəələrin alqı- satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır
- Geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahənin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır
- Hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır
- Öz ölkəsinin istehsalçıları və topdan satış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehlakçılarına satan firmalardır
- Öz hesabına daxili bazarda əmtələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir

