

1. Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

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

2. Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

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

3. İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

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

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

- mədəniyyət
- protokol
- ✓ etika
- etiket
- loqistika

5. Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- ✓ etiket
- heç biri
- etik kodeks
- oferta
- protokol

6. “Ticarətin mahiyyətinə dair təcrübə” kitabı nə vaxt nəşr edilmişdir?

- ✓ 1755
- 1795
- 1735
- 1628
- 1815

7. Komplektlilik nədir?

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

8. Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

9. Gömrük tarifinin (rüsununun) fiskal nəzarət funksiyası nəyə xidmət edir?

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

10. Alıcı ofertanın bütün şərtləri ilə razılaşdıqda hansı hərəkətləri yerinə yetirilir

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

11. Qısamüddətli kommertiya planlaşdırılması nədir?

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

12. Ticarətdə kommertiya xidmətinin vacib vəzifələri hansılardır?

- Ticarətdə regional xidmət bazarlarının öyrənilməsinin funksional strukturunun formalaşdırılması
- Heç bir cavab doğru deyil
- Reklam-informasiya fəaliyyətinin həyata keçirilməsi, istehlakçı və malgöndərənələr arasında differensiaslaşma aparmaqdan ibarətdir
- ✓ Ticarətdə regional və mal bazarlarının həcmi proqnozlaşdırılması və öyrənilməsi
- Ticarətdə xidmət bazarlarının öyrənilməsi üçün coğrafi strukturun formalaşdırılması

13. Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

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

- ✓ Hərrac
- Təqdimat
- Nümunələr zalı
- Anbar
- Birca

15. Ticarətin predmeti nədir?

- Xidmət
- Əmtəə

- Qiymət
- √ Mal
- Alıcı

16. Bazar mexanizmini nə təşkil edir?

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

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

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

18. Tələb bazarı hansıdır?

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

19. Mahiyyət etibarı ilə kommersiyaya hansı nöqteyi nəzərdən baxılmalıdır?

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

20. İqtisadi nəzəriyyə nöqteyi nəzərindən ticarət nədir?

- Mal tədavülüdür
- Birbaşa satışdır
- Hər cür alqı-satqıdır
- √ İqtisadi kateqoriyadır
- Pərakəndə satışdır

21. Əmtələrin alqı-satqısı nədir?

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

22. Diler kimdir?

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

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

24. Qarşılıqlı mal göndərmələr üzrə qiymətlər əsasən hansı qiymətlər əsasında müəyyənləşdirilir?

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

25. 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

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

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

27. Kapitalizmdəki ticarət əvvəlki formasiyalardakı ticarətdən nə ilə fərqlənir?

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

28. Peniya nədir?

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

29. Cərimə nədir?

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

30. Əmlak sanksiyaları nə vaxt baş verir?

- alıcı və satıcı malın xüsusiyyətindən asılı olaraq bir-birinə tətbiq edir
- əmlak sanksiyası yalnız qoyulmuş vaxta əməl olunmadıqda tutulur

- ✓ əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiqli vasitəsidir
- əmlak sanksiyası mülki müqavilənin xitam vasitəsidir
- əmlak sanksiyası mal göndərənə tədbiq olunur

31. Topdan satış tacirlərinin təsnifatına aid deyil

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

32. Univermaq nədir?

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

33. İddia nədir?

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

34. Risk nədir?

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

35. Kontragentlər kimdir?

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

36. Müqavilədə qəti qiymət (firm, fixe

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

37. Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

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

38. Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

39. Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

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

40. Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

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

41. Kommersiya müəssisəsi nədir?

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

42. Aşağıdakılardan hansı ticarətin ikili xüsusiyyətini daha düzgün əks etdirir?

- I-qeyri-istehsal sahəsidir, II-yalnız malın alqı-satqı qiymətləri arasındakı fərqə istinad edən ticarət prosesini əks etdirir
- 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
- ✓ I Təsərrüfatının ayrıca sahəsi hesab olunur, II-mal alış-veriş aktlarının həyata keçirməyə istiqamətlənmiş ticarət prosesi mənasını verir

43. Ticarətin iqtisadi sosial mahiyyətini ilk dəfə kim şərti etmişdir?

- ✓ R.Kantilyon
- D.Mill
- İ.Sey
- S.Şumpeter
- D.Rikazdo

44. Aşağıdakılardan hansı sahibkarlıq fəaliyyətinə aiddir?

- ✓ sahibkara gəlir gətirən iqtisadi, istehsal və digər fəaliyyətin təşkilidir.
- istehsal, emal alqı-satqı ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir
- sahibkarın kapitalı əsasında yerinəyeterilən hər hansı fəaliyyətdir
- sahibkara gəlir gətirməyən iqtisadi, siyasi və digər fəaliyyətin təşkilidir.
- alqı-satqı prosesini həyata keçirilməsi zamanı və mənfəətin əldə olunmasıdır

45. Təşkilatın valyuta hesabına xarici valyuta ilə hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

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

46. Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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

47. Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

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

48. Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

49. Kommertiya hesabı hansı sənəddir?

- gəmi sahibi tərəfindən dəniz yolu vasitəsi ilə yükün daşınmağa qəbul edilməsini təsdiq edən sənəddir
- gəmi sahibinin yükü daşınmağa 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

50. Sadə veksəl nədir?

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

51. Satılan məhsulların veksəl ödənişi zamanı hansı veksellərdən istifadə olunur?

- ✓ sadə və köçürmə
- faizli və sadə
- müddətli və köçürmə
- sadə və açıq
- açıq və qapalı

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

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

- sabit təsərrüfat və hesablaşma münasibətləri mövcud olduğu vaxt

53. Ödəniş tapşırığı nədir?

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

54. Akkreditiv nədir?

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

55. Nəğdsiz hesablaşmaların qeyri əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

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

56. Nəğdsiz hesablaşmaların əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

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

57. Kommersiya sirri nədir?

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

58. Kommersiya sirrinə hansı məlumatlar aid olunmur:

- ✓ işçilərin sayı və tərkibi haqqında informasiya
- başa çatmamış müqavilələr
- qiymət siyasəti
- məsrəflərin strukturu
- təsərrüfat fəaliyyətinin iqtisadi nəticələri

59. Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

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

60. ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

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

61. ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- Ticarət aqenti
- Marketoloqlar
- Əmtəəşünas
- ✓ Kommersant
- Tacir

62. Real şəraiti xarakterizə edən məlumatların toplanmadığı metod hansıdır?

- heç biri doğru cavab deyil
- Təsviri
- ✓ İmitasiya
- Kauzal
- Kəşfiyyat

63. Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrlə tətbiq olu

- ✓ Mürəkkəb çeşidli əşyalardır
- Heç biri doğru deyil
- Asan əldə olunan əmtəələr
- Sadə və mürəkkəb əmtəələrlə
- Sadə çeşidli əmtəələrlə

64. Malın dəstliliyi nədir?

- əmtəələrin ekspertiza üçün ayrılmış dəsti başa düşülür
- malların alıcı tələbini tam dolğun ödənilməsi məqsədi ilə daha dərin çeşidin təklif olunmasıdır
- mallara xüsusi bir tələbatı ödəməsi üçün dəst halında hazırlanmasıdır
- əmtəələrin alıcı tələbini tam ödəməsi üçün tamamlayıcı dəstidir
- ✓ malın ümumi bir tələbatı ödəməsini təmin edəcək müəyyən toplusu başa düşülür

65. Aşağıdakılardan hansı kommersiya əməliyyatı deyil

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

66. İşguzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfin tam razılaşmama mövqeyi ilə uzlaşsınız. Sizin buna reaksiyanız?

- Danışıqların tam dayandırılması
- ✓ Mubahisəli məsələlərin şam yeməyi zamanı həll edilməsi təklifi
- Danışıqlara üçüncü tərəfin, məsələn vəkalinizin cəlb olunması
- Hec biri məqsədə uyğun deyil
- Qarşı tərəfi inandırmaq məqsədi ilə yeni daha inandırıcı dəlillərin tapılması cəhdləri

67. 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?

- ✓ Hesab edirsiniz ki, mövcud şəraitdə səfər etdiyiniz ölkənin etik qaydalarını öyrənmək daha münasib olardı
- Hec birini meqbul saymırsız
- Düşünürsünüz ki ölkəmizin etik qaydaları səfər etdiyiniz ölkəyə uyğundur

- Nə o, nədə bu variantı seçməyərk deyirsizki hər sey yerində məlum olacaqdır
- Özunuzu tam əminlikdə hiss etmək üçün beynəlxalq etik qaydaların hamisini öyrənersiz

68. Şirkətlərdə qərəzli munasibətləri ən geniş yayılmış təhlükəli formasına aid deyil

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

69. Lanc, furdet, sam yeməyi, isvec stolu nədir?

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

70. İşguzar protokol nədir?

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

71. Mal alışı motivi nədir?

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

72. İmitasiya metodu nədir?

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

73. Müəssisə daxili təkrar informasiya nədir?

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

74. Kauzal tədqiqatlar hansıdır?

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

75. Təsviri tədqiqatlar hansılardır?

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

76. Kəşfiyyat tədqiqatları nədir?

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

77. İnformatorçu kimlərdir?

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

78. Azərbaycan Respublikası haqsız rəqabət haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

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

79. Çinin Dövlət Şurası Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqqında əsasnaməni nə vaxt qəbul edib?

- √ 1988
- 1999
- 2000
- 2008
- 1990

80. İstehsal sirtindən kommersiya sirtinin fərqi nədir?

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

81. ABŞ-da Kommersiya sirtini haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- √ 1979
- 1961
- 1985
- 1990
- 1984

82. Aşağıdakılardan hansı kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amillərə aid deyil?

- √ siyasi xüsusiyyətlərinə görə
- mülkiyyət mənsubiyyətinə görə
- təyinatına görə

- texnologici, istehsal, təşkilati, marketinq xüsusiyyətlərinə görə
- kommersiya sirlərinin təbiətinə görə

83. Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

84. Yaponiyada qulluqçuların davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

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

85. Kommersiya sirlərini qorumaqdan ötrü nədən istifadə etmək lazımdır?

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

86. Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

87. İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

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

88. Nou-xau kommersiya sirləridirmi?

- ✓ bəli
- qətiyyətlə
- bəli, amma bəzi şərtlərlə
- o qədər də yox
- Xeyr

89. Sənaye şpionacı nədir?

- ✓ səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla insafsız satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır.
- səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla əliyəri satıcılar tərəfindən məlumatların toplanmasıdır.
- səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin qeyri-qanuni yolla kommersiya sirlərini təşkil edən məlumatları toplayan satıcılardır.
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalardır.(əmrələr, sərəncamlar, təlimatlar
- səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin kommersiya sirlərini təşkil edən məxfi məlumatların toplanmasıdır.

90. Kommersiya sirlərinin daşıyıcısı kimdir?

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

91. Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- etik kodeks
- ✓ oferta
- protokol
- reklamasiya
- sorğu

92. Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir?

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

93. Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

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

94. Kommersiya riski nədir?

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

95. Riskin azaldılması üsulu hansıdır??

- Heç biri
- riskin artırılması
- ✓ hecləşmə
- sığortaya alma
- katastrofik riskin azaldılması

96. Kommersant 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 diqqət etmək, texniki biliklər
- 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 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

97. Hansı məlumatlar kommersiya sirridir?

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

98. Əvvəlcə hansısa bir probleminin həlli üçün toplanmış məlumatlar hansılardır?

- Təsviri
- Kəşfiyyat
- Təsmiri
- ✓ Təkrar
- İlkin

99. Məqsədli problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən tədqiqatlar hansılardır?

- Təsviri
- ✓ Kəşfiyyat
- Kauzal
- Operativ
- Müntəzəm

100. Problemlərlə ona təsir edən amillər arasındakı səbəb-nəticə əlaqəsini aşkar etmək üçün hansı tədqiqatlardan istifadə olunur

- Təsviri
- Müntəzəm
- Təsmiri
- Operativ
- ✓ Kauzal

101. Yaranmış situasiyanı tam və doğru təsvir edilməsini nəzərdə tutan tədqiqatlar hansı tədqiqatlardır

- Müntəzəm
- Destruktiv
- Təsviri
- ✓ Kauzal
- Konstruktiv

102. Aşağıdakılardan hansı kommersiya sirri deyil?

- Nou-Xau
- marka lahiyyəsi
- yeni ixtiralar
- ✓ ödənilmiş vergilər
- başa çatdırılmamış müqavilələr

103. Nitqə verilən tələblər hansılardır?

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

104. İşgüzar adamın etiketinə nələr daxildir?

- ✓ özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşü, 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
- 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

105. Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansıdır

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

106. Formasına görə müqavilələrin növləri

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

107. Alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir

- Çox tərəfli
- Mövsümi
- Daimi
- Təktərəfli
- ✓ İkitərəfli

108. İştirakçıların sayından asılı olaraq hansı müqavilələr var

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

109. 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 siyasi fəaliyyət, digər tərəf üçün isə inzibati əhəmiyyət kəsb etməlidir
- Bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır

110. 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

111. İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

- mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
- tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq

- ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
- √ tərəf müqabili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbəşinə fəaliyyətə can atmaq
- aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək

112. Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar necə 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, kommertiya vərđiřləri olan řəxslərdir
- öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvei meylli olmalıdır
- √ öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir řəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir

113. Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- √ Yazılı
- Telefonla
- řifahi və qismən yazılı
- řifahi
- faks və internetlə

114. Katastrofik risk nədir?

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

115. Mümkün risk nədir?

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

116. Heçləşmə nədir?

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

117. Klirinq ödəniřləri nə vaxt, harada ilk dəfə tətbiq olunub

- √ 1775-Böyük Britaniya
- Heç biri dođru deyil
- 1728-ABř
- 1920-Bakı
- 1815-Fransa

118. Nəqdsiz hesablaşma nədir

- Pul dövriyyəsinin az tətbiq olunan formasıdır
- Heç biri dođru deyil
- √ Pul dövriyyəsinin bir formasıdır
- Tədiyyədir
- Dəyərin dəyiřməsidir

119. Aksept nədir

- Borcun yerində ödənilməsi
- Heç bir cavab doğru deyil
- ✓ Tədavülçünün razılığı
- Tədavülçünün narazılığı
- Borcun ödənilməsi

120. Hesablaşmaların hansı formaları var

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

121. Oferta nədir?

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

122. Sorğu

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

123. Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

124. 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 yeri, şəraiti, göstərilən sənəd (yerin rahatlığın, səs küysüz şərait)
- danışıqların aparılması üçün qonaqların dəvət olunması, protokolun yazılması (vaxt, reqlament, iyerarxiy)

125. Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

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

126. nəqdsiz qaydada pul vəsaitlərinin kredit təşkilatı vasitəsi ilə yazılı və ya elektron formada rəsimləşdirilən sərəncam nədir?

- akreditiv
- √ ödəniş sənədi
- ödəmə tapşırığı
- ödəniş tələbnaməsi
- çek

127. Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

- çek
- akreditiv
- ödəniş tələbnaməsi
- √ ödəniş tapşırığı
- hamısı aiddir

128. Kreditlə ödəmə nədir?

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

129. Hansı əmtə əməliyyatları nəğdsiz formada yerinə yetirilir?

- √ xammalın, materialların, hazır məhsulların və s alqı-satqısı
- ödənişləri tezliklə ödəyən alıcılara qiymətdə edilən güzəştlər
- borclunun hesabından alıcının hesabına nəğd olmayan köçürmələr
- ikitərəfin razılığı ilə hesablaşmalarda iştirak etmədən ödəniş əməliyyatları
- alıcının müəyyən vaxt müddətinə qiymətli kağızlarla hesablaşmaları

130. Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşdıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir?

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

131. Hansı formul dəyərin dəyişməsinin əks etdirir

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

132. ümumi daxili məhsulan həcm

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

133. Ticarətdə ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- √ Mal satışından alınan gəlir,
- Tədavül xərcləri ilə mənfəətin cəmini
- Ayrı ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir;
- Əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri

- Müəssisə krediti və istehsal krediti

134. Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

- √ Tədavül xərcləri ilə mənfəətin cəmini
- Mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətinə
- Mənfəət ilə mal dövriyyəsinin məbləğinin cəmini
- Mal dövriyyəsi ilə tədavül xərclərinin cəmini
- Tədavül xərclərinin mənfəətə nisbətini

135. Tədavül xərclərinin quruluşu dedikdə nə başa düşülür?

- √ Ayrı-ayrı xərc maddələri məbləğinin ümumi xərclərdəki xüsusi çəkisidir
- Xərc maddələrinin qruplar üzrə təsnifatı
- Xərc maddələri məbləğinin mal dövriyyəsinə olan nisbətidir
- Tədavül xərcləri məbləğinin mal dövriyyəsinə olan nisbətinin faizlə ifadəsidir
- Ayrı ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir;

136. Ticarətdə tədavül xərcləri mahiyyətinə görə necə qruplaşdırılır?

- işçilərin sayı və əmək haqqı ilə əlaqədar xərclər
- əmək məhsuldarlığı və əməyin effektivliyinin yüksəldilməsi ilə əlaqədar xərclər
- √ istehsalın davamı və dəyərlərin formasının dəyişilməsi ilə əlaqədar xərclər
- ümumi gəlir və mənfəətlə əlaqədar xərclər
- dövriyyənin həjmi və quruluşu ilə əlaqədar xərclər;

137. Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəştədir

- Əvvəlcədən razılaşdırılmış miqdardan artıq əmtəə alan alıcılara verilən güzəştədir
- Saticılar tərəfindən əmtəələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştədən artıq verilən güzəştədir
- √ Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəştədir
- Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəştədir
- Saticıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəştədir

138. Yarmarka komitəsinin qərarı necə rəsmiləşdirilir?

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

139. Aşağıdakılardan hansı yarmarka komitəsi arbitracının fəaliyyətinə daxil deyil?

- müqavilə qabağı mübahisələri nəzərdən keçirir
- yarmarka ticarətinin iştirakçılarına hüquqi məsələlər üzrə məsləhətlər verir
- √ yarmarkanın başlangıç mərhələsini təşkil edir
- yarmarka iştirakçılarına məsləhət verir
- yarmarkaya hüquqi xidməti təmin edir

140. Kes ənd kerri nədir?

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

141. Yarmarkaya təqdim olunmuş əmtəə nümunələrinin qəbulu və saxlanması kim təmin edir?

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

142. Bütün malgöndərənləri hansı 2 qrupa bölürlər?

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

143. Topdan ərzaq bazarının funksiyası deyil?

- ✓ tender və müsabiqələr vasitəsi ilə ərzaq məhsullarının satışının təşkili
- bütün malgöndərənlərə rəqabətli bazara çıxmaq imkanı vermək
- 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

144. Təşkilatı mərhələ nə ilə əlaqədardır

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

145. Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

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

146. Yarmarka komitəsi yarmarka ticarətinin hansı mərhələsində yaradılır?

- yekun mərhələsində
- aralıq mərhələsində
- əsas mərhələsində
- təşkilatı mərhələsində
- ✓ başlangıç mərhələsində

147. Yarmarka ticarətinin təşkili zamanı onun keçirilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

- təşkilatı və yekun
- təşkilatı, satış
- ✓ başlangıç, təşkilatı, yekun
- başlangıç, satış
- alışdan əvvəl, alışdan sonra

148. Topdanyarmarka ticarətinin xarakterik xüsusiyyətləri hansılardır?

- ✓ nümunələr üzrə alış yarmarkaların keçirilməsinin dövriliyi əmtələrin satış müddətinin və yerinin əvvəlcədən müəyyənləşdirilməsi, satıcı və alıcıların kütləvi iştirakı
- daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür
- qiyməti simvolik olaraq təyin edilən ildə bir dəfə keçirilən topdan ticarətdir

- bir neçə il müddətində fəaliyyət göstərən, işgüzar xarakterli, istehsal və qeyri istehsal malları
- alıcısı və satışı peşəkarlar olan ildə bir dəfə keçirilən bircalardır

149. Yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir?

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

150. Sahə əlamətlərinə görə yarmarkalar necə bölünürlər?

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

151. Distribyutor kimdir?

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

152. Kommersiya işində topdan mal alışı yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir?

- daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür
- alıcısı və satışı peşəkarlar olan ildə bir dəfə keçirilən bircalardır
- √ əmtəələrin topdan satışı və alışı, satıcılarla alıcılar arasında birbaşa müqavilələrin bağlanmasıdır
- əmtəə birjasının bir növü olmaqla, topdan ticarəti həyata keçirir
- qiyməti simvolik olaraq təyin edilən ildə bir dəfə keçirilən topdan ticarətdir

153. Əmtəə nümunələrinin qəbulu və saxlanması yarmarkada kim təmin edir?

- yarmarka komitəsi
- yarmarka tətbiq qrupu
- müqavilələrin uçotu qrupu
- yarmarka nəzarət qrupu
- √ yarmarka direktoruğu

154. topdan mal alışı yarmarka işi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

- təşkilati, satış
- başlangıç, satış
- alışdan əvvəl, alışdan sonra
- √ başlangıç,təşkilati,yekun
- təşkilati və yekun

155. Elektron ticarət nədir?

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

156. Satış yerinin xarakterinə görə pərakəndə ticarət necə təsnifləşdirilməsinə aid deyil?

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

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

- Özünəxidmətlə satış əməliyyatları
- Komissiyon əməliyyatları
- Distribyutor əməliyyatları
- ✓ Broker əməliyyatları
- Kommivoyazeçer əməliyyatları

158. Pərakəndə satış texnologiyalarına aşağıdakılardan hansı aid deyil.

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

159. Discount mağazanın növüdür.

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

160. Discount mağazanın növüdür.

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

161. Discount mağazaların növüdür.

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

162. Pərakəndə satışın növünə aid deyil

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

163. Pərakəndə satış nədir?

- ✓ Son istehlakçıya satışdır
- Bütün cavablar səhvdir

- Kommersiya məqsədilə satışdır
- Full servisdır
- Şəxsi istehsal üçün satışdır

164. Kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyanə məruz qalmağ, itkilərin olması nədir

- √ Risk
- Depressiya
- Gəlirlərin azalması
- Fəlakət
- Fors-macor

165. Xidmətin miqdarına görə pərakəndə ticarətin növləri.

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

166. Sərgi nədir.

- sərgi – pərakəndə satış tədbiridir
- bütün cavablar doğrudur
- √ bir neçə sahədə tərəqqiyə nail olmağ məqsədi ilə həyata keçirilən baxış tədbiridir.
- bazarda ziyarətçiləri məlumatlandırmağı üçün həyata keçirilən nümayiş tədbiridir
- sərgi - topdan satış tədbiri deyil

167. Ticarət nədir

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

168. Ekspertlər tərəfindən nəzərə alınmayan amillər hansılardır

- √ Təsadüfi
- Sorğuşu metodu
- Ekspert metod
- Ehtimal olunan
- Az ehtimal olunan

169. Sahibkara yaxşı məlum olan və gözlənilən amillər necə adlanır

- √ Ehtimal olunan amillər
- Az ehtimal olunan amillər
- Sorğuşu metodları
- Ekspert metodlar
- Təsadüfi amillər

170. Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır

- √ Statistik və ekspert
- Müşahidə və təhlil
- Müşahidə və statistik metod
- Sorğuşu və razılaşma
- Ekspert və sorğuşu

171. Reklamasiya nədir

- √ İradlardır
- Heç biri doğru deyil
- Kommersiya sənədidir
- Etirazdır
- Itgilərdir

172. İqtisadi təbiətinə görə topdan mal alışı nədir

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

173. Əmtəə əsas funksiyası nədir

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

174. Malın miqdarı nədir

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

175. Təsərrüfat əlaqələrinin mükəmməl forması nədir

- Oferfadır
- Sorğudur
- √ müqavilədir
- iddialardır
- Sazişdir

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

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

177. Kommersiyanı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

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

178. Topdan ticarət müəssisələri alıcılara hansı xidməti göstərmir?

- √ marketing kompleksinin modifikasiyası
- informasiya, konsaltinq

- saxlanma
- istehsal çeşidinin ticarət çeşidinə çevrilməsi
- tələbin qiymətləndirilməsi

179. Pərakəndə satış mağazalarının göstərdiyi xidmətlər

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

180. Aşağıdakılardan biri pərakəndə ticarəti təmərküzləşmə formasına aid deyil?

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

181. Anbar dükan nədir?

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

182. İlk univermaq harada, nə vaxt açıldı?

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

183. Aşağıdakılardan hansı pərakəndə ticarətin təsnifat əlaməti deyil?

- ✓ göstərilən əlavə xidmətlər
- təklif edilən əmətəə çeşidi
- mənsubiyyət və təmərküzləşmənin müxtəlifliyi
- ticarət xidmətinin xarakteri
- qiymətə nisbi münasibət

184. Universam nədir?

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

185. Daxili hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil

- ✓ Kauzal hesabatlar
- Operativ uçot hesabatları
- Maliyyə hesabatları
- Statistik hesabatlar
- Mühasibat hesabatları

186. Kommersiya informasiyasının mənbəyi kimi hansı tədqiqatlar çıxış edir
- √ Marketing tədqiqatları
 - Bazarın ümumi tədqiqatları
 - Menecment araşdırmaları
 - Kross-mədəni təhlillər
 - Kommersiya tədqiqatları
187. Müxtəlif əmtəələr və xidmətlər bazarında yaranmış şərait haqqında xəbər nədir
- √ Kommersiya məlumatı
 - Kommersiya məxfiliyi
 - Kommersiya sirri
 - Heç biri
 - Marketing məlumatı
188. Əmtəənin topdan satışı üzrə kommersiya əməliyyatlarının aşağıdakılardan hansı daxil deyil?
- √ istehsalçı müəssisələr ilə əməkdaşlıq edərək tələbin öyrənilməsinin təşkili
 - əmtəələrin topdan alıcılarının tapılması
 - topdan müəssisələr tərəfindən müştərilərə xidmət göstərilməsinin təşkili
 - əmtəə alıcıları ilə müqavilələrin yerinə yetirilməsinin uçotunun təşkili
 - əmtəə alıcıları ilə təsərrüfat əlaqələrinin yaradılması
189. Broker əməliyyatları hansı əməliyyatlardır?
- √ vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatlardır
 - əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
 - əmtəələrin alqı-satqı müqavilələrinin bağlanmasıdır
 - istehsalçıdan 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 əməliyyatlardır
190. Komissiyon mükafat nədir?
- √ müxtəlif xidmətlərin, sənədlərin və müqavilələrin təşkilinə görə vasitəçiyə verilən maddə, haqqdır
 - mebel mallarının satışından alınan mükafat
 - müxtəlif xidmətlərin təşkilinə görə istehsalçıya verilən mükafat
 - məişət cihazlarının təhvil verilməsinə görə mükafat
 - ərzaq mallarının satışına görə alınan mükafat
191. Kommivoyacer kimdir?
- √ ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir
 - mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satır
 - malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasıdır
 - məişət cihazlarının xırda satıcılarıdır
 - iri ticarət firmalarının səyyar ticarət agentləri olub, əmtəələrin nümunələrini alıcılara göstərməklə əmtəələri onlara təklif edir
192. Komissioner kimdir?
- √ komission haqqını alıb, öz işini bitirmiş ticarət agentləri
 - ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir
 - mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satır
 - malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasında iştirak edən şəxs
 - öz adından başqasının xeyrinə öz hesabına əmtəə satan vasitəçi
193. Yenidən satma üzrə əməliyyat hansıdır?

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

194. Broker kimdir?

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

195. Yarmarkalar necə bölünürlər?

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

196. Pərakəndə ticarətdə çeşidin formalaşması nədir?

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

197. Tender nədir?

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

198. Respublikada neçə birca fəaliyyət göstərir?

- 5
- 1
- 2
- 8
- √ 3

199. Hərraclarda birca müştəriləri iştirak edə bilirlərmi?

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

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

- √ birja

- Topdan baza
- Tender
- Auksion
- Topdan satış mərkəzi

201. Üzvlərinin sayı məhdud olan qapalı səhmdar formalı bircalar necə adlanır?

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

202. Hərracın digər satış obyektlərindən fərqi nədir?

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

203. Hərracın keçirilməsi kim tərəfindən idarə olunur?

- mühasib
- ekspert
- məsləhətçi
- hüquqşünas
- ✓ hərrac komitəsi

204. Hərrac nədir?

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

205. Avropa birjası nə vaxt yaradılıb?

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

206. Kovernot hansı sənəddir?

- bədbəxt hadisələr və risklər nəticəsində sığorta olunana dəyişmiş 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 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

207. Beynəlxalq neft bircası nə vaxt yaradılıb?

- ✓ 1980-ci ildə
- 1986-cı ildə
- 1877-ci ildə

- 1997-ci ildə
- 1919-cu ildə

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

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

209. Birja komitəsinin səlahiyyətlərinə nə aid deyil?

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

210. Fyuçers sazişi nədir?

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

211. Əmtəə bircaları və birja ticarəti haqqında AR-nın qanunu nə vaxt qəbul edilmişdir?

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

212. Birja nədir?

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

213. Hedcinq nədir?

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

214. Kütləvi birjalar nədir?

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

- İtaliyada yaranmış sonra digər ölkələrdə yayılmış regional birjadır

215. Xüsusi birjalar nədir?

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

216. Xarici təsirlərin müqavimətinə görə taralar necə təsnifləşdirilir?

- ✓ bərk, yarımbərk, yumşaq
- bərk, yarımbərk
- üst-üstə yığıla bilən, bərk
- sökülməyən, yarımbərk
- dağılan, yığılan

217. Xüsusi tələbat malları hansılardır?

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

218. Epizodik tələbat malları hansılardır?

- əvvəlcədən qərarlaşdırılmış mallardır
- sinxronlaşdırılmış tələbat mallarıdır
- bütün cavablar doğrudur
- möhkəmləndirilmiş tələbat mallarıdır
- ✓ malı görəndən sonra almaq qərarına gəldiyimiz mallardır

219. İstehsal kooperativlərinin çatışmayan cəhətlərini göstərin.

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

220. Fərdi müəssisələrin üstün cəhətini göstərin.

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

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

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

222. Ticarət müəssisəsinin daxili mühitinə aid olmayan amilləri göstərin.

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

223. Ticarət müəssisəsinin xarici mühitinə aid olmayan amili göstərin.

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

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

- Sahibkar olmaq.
- Özünü təhlilə hazır etmək.
- √ Standart olan idarəçilik qərarların qəbul etməkdən çəkinməmək.
- Özünə bərabər olan insanlarla münasibətlər sistemini qurmaq və onu gözləmək qabiliyyəti.
- Lider olmaq.

225. Səyyar satıcı olaraq yalnız komission haqqı alan aralıq satıcı kimdir

- Broker
- Makler
- Konsiqnat
- Distribütor
- √ Agent

226. Müqavilələrin bağlanması vasitəçiliyə görə brokerin aldığı maddə necə adlanır

- Stimul
- Heç biri
- √ Mükafat
- Komisyon mükafat
- Yardım

227. Komisyon haqqını alıb işini yekunlaşdıran ticarət agenti kimdir

- √ Konsiqnat
- Heç biri
- Agent
- Broker
- Komisyonçu

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

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

229. Emercmentlik prinsipinin əsas üstünlüyü nədir?

- firma stili
- firma nüfuzu

- Üstünlük
- √ qənaət
- marka dəyəri

230. Sinergiya tipli diversifikasiya nədir?

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

231. Kouqlomerat diversifikasiya nədir?

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

232. Ticarət mal çeşidi nədir?

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

233. İstehsal mal çeşidi nədir?

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

234. Əmtəə nişanı nədir?

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

235. Əmtəə vahidi nədir?

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

236. Əmtəə nədir?

- √ tələbatı yaxud ehtiyacı ödəyə bilən, diqqəti cəlb etməsi, alınması, istifadə və ya istehlak olunması məqsədi ilə bazara təklif olunan hər bir şey əmtəədir
- həm dəyəri, həm də istehlak dəyəri olan hər bir şey
- istehsal olunan və bazara çıxarılmayan əşya
- vahid zamanda vahid şəxs tərəfindən istehsal olunan əşya
- istehlakına əmək sərf olunan hər şey

237. İstehlakçı-vasitəçi-istehlakçı bölgü kanalından aşağıdakı məhsulların istehsalçılarından hansı istifadə edərdi?

- √ avtomobil
- Saqqız
- yuyucu vasitələr
- ərzaq
- Siqaret

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

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

239. İstehlak təyinatlı mallar bazarı hansıdır?

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

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

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

241. Əmtənin həyat dövrünün hansı mərhələsində firma maksimal gəlir əldə edir?

- √ artım
- bazara daxil olma
- kamillik
- əmtənin kütləvi istehsalı
- enmə

242. Əmtələrin həyat dövrünün mərhələləri hansılardır?

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

243. Çeşidin sabitliyi nədir?

- √ satışda mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması deməkdir
- sənaye çeşidi dəyişmədən tətbiq olunur
- sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə kompletləşdirilir
- hazırda mağazanın ticarət çeşidi
- çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtələr

244. Çeşidin dolğunluğu nədir?

- √ ticarət müəssisələrində faktiki mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması başa düşülür

- çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələrdir
- sənaye çeşidi dəyişmədən tətbiq olunan çeşid siyahısıdır
- sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilməsidir
- hazırda mağanın ticarət çeşididir

245. Çeşidin formalaşması nədir?

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

246. Miqdar barədə alıcının iradı hansı qaydada ödənilir

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

247. İqtisadi məzmununa görə lizinq nəyə aiddir?

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

248. Mağaza və anbarlarda çeşidin dolğunluğu nədir?

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

249. Cari lizinq nədir?

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

250. Azərbaycan respublikası Lizinq xidməti haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

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

251. Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır?

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

- 1 ildən - 5 ilə qədər
- ✓ il yarımından - 3 ilə qədər

252. Lizing kompaniyalarının təsisçiləri kim ola bilər?

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

253. Lizing fəaliyyəti kim tərəfindən həyata keçirilir?

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

254. Lizing sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

255. Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ✓ Kentinq, certer, Xayrinq, Lizing
- Forteyting, serter, xayrinq
- Konsaltinq, Lizing, Faktoring
- certer, bankinq, Freyding, konqlomerat
- xayrinq kentinq, strateci avanslar, holdinq

256. Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

- ✓ 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 lizinginin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir
- maliyyə lizinginin bir növüdür. Bu zaman lizing predmetinin satıcısı eyni zamanda lizingqalan qismində də iştirak edir

257. Faktoring nədir?

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

258. Lizing iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

259. Operativ lizinq nədir?

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

260. Qaytarılan lizinq nədir?

- √ maliyyə lizinqinin bir növüdürki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- 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

261. Lizinq nədir?

- √ 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
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar

262. Beynəlxalq lizinq nədir?

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

263. Daxili lizinq nədir?

- √ bu lizinq həyata keçirilərkən lizinq alan da, lizinq verən də, satıcı da AR-nın rezidenti olurlar
- malların AR-nın gömrük ərazisindən bu əraziyə qaytarılmaq haqqında öhdəliyin götürülmədən aparılmasından ibarət gömrük recimidir
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir
- müəyyən sayda əmtəənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir

264. Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır?

- √ alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
- öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanması vasitəçilik edən firmalardır
- öz ölkəsini 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 ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır

265. Örtülü bazar nədir?

- √ Şirkətdaxili mal bazarıdır
- regiondaxili bazar
- Respublikadaxili bazarıdır
- Şirkətlərarası bazarıdır

- Tənzimlənmə bazarıdır

266. Tədavül xərclərini izah et.

- Malların istehsalı ilə əlaqədar sərf olunan əmək məsrəflərinin pul ilə ifadəsidir
- İstehlakçılının mal almasına sərf etdikləri pul vəsaitinin ümumi həcmidir
- İşçilərin sərf etdikləri əməyini kəmiyyət və keyfiyyətinə görə onlara verilən pul vəsaitinin həcmidir
- Mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar sərf olunan məsrəflərin həcmidir
- ✓ malların istehsaldan istehlakçıya çatdırılması ilə əlaqədar sərf olunan əmək məsrəflərinin pul ilə ifadəsidir.

267. “Palsüd” süd istehsalçısı üçün “Neptun” market zirciri nədir?

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

268. İstehsal franşayzinqi nədir?

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

269. İşgüzar franşayzinq nədir?

- kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- kiçik bir firmanın franşayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- ✓ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir

270. Əmtəə franşayzinqi nədir?

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

271. Franşayzinqin hansı növləri var

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

272. Franşayzinq nədir?

- Franşayzinqin elə növüdür ki, bu zaman sahibkar riskləri əsasında əmlak əldə edir
- kiçik biznesin kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunan bir fəaliyyət formasıdır ki, borc tələbnamələrinə əsaslanır

- √ kommersiya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommersiya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

273. Francayriq özündə nələrə birləşdirir?

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

274. İntestisiya franşizasının əsas məqsədi?

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

275. Franşizlərin alt qrupları hansıdır?

- müəllif franşizas, işgüzar franşizas
- ofis franşizas, müəssisə franşizi
- √ franşiza iş yeri, franşiza müəssisə, investisiya franşizas
- işçi franşiza, kommersiya franşizas
- investisiya ilkin məbləği, iş yeri, müəssisə

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

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

277. Françayzinq ilk dəfə hansı kompaniya tərəfindən tətbiq olunmuşdur?

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

278. Biznes françayzinqi nədir?

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

279. Əməliyyatın obyektinə üzrə françayzinq növü hansıdır?

- √ şirkətin malının və ticarət markasının françayzinqi
- istehsal françayzinqi, sənaye françayzinqi
- satış françayzinqi, istehsal françayzinqi

- daxılı françayzinq, ticarət françayzinqi
- strateci françayzinq, əməliyyat françayzinqi

280. Françiza nədir?

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

281. Françayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

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

282. «Reklam haqqında qanun» nə vaxt qəbul edilib?

- √ 1997
- 2000
- 2001
- 2003
- 1996

283. Strateji planlaşdırma menecmentin hansı istiqamətinin yaranmasının əsası olmuşdur?

- √ Strateji menecmentin.
- Heyətin idaredilməsinin.
- Marketinqin.
- İnnovasiya menecmentinin.
- Antiböhranlı idarəetmənin.

284. Kommersiya müəssisəsinin əsas maliyyə sənədlərinə nələr daxildir?

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

285. Biznes-planın bölmələrinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

286. Biznes-plan əsas hansı vəzifələri həll etməyə imkan verir?

- √ 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
- illik fəaliyyətin yekun göstəricilərini öyrənmək
- müəssisənin xərc və gəlirlərini əlaqələndirmək
- təsərrüfat fəaliyyətini iqtisadi təhlil etmək

- xarici iqtisadi fəaliyyəti əsaslandırmaq üçün tədiyyə balansını qurmaq

287. Reklam şöbəsinin funksiyaları hansılardır?

- ✓ firmanın reklam bölgüsünün sürətləndirilməsi, reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylaşılması
- 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
- malgöndərənlərin 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

288. Marketing və qiymət şöbəsinin vəzifələrinə nə daxildir?

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

289. Əsas planlaşdırma yanaşmalarını seçin?

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

290. Planlaşdırmanın əsas prinsipləri aşağıdakılardan hansılardır?

- İştirak, yenilik, çeviklik.
- İştirak, yenilik, icra.
- ✓ İştirak, çeviklik, fasiləzizlik.
- İstehlak, yenilik, icra.
- İştirak, istehlak, yenilik.

291. Uzunmüddətli planlar hansı dövrü əhatə edir?

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

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

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

293. Kommersiya alqı-satqı xidmətinin strukturunun müəyyənləşdirilməsində əsas moment nədir?

- ✓ operativ kommersiya işçiləri və onların qruplarının optimal ixtisaslaşdırıl-masıdır
- idarəetmə aparatının mükəmməl ştat cədvəlinin olmasıdır
- operativ kommersiya işçilərinin bazar segmentini daha dərindən öyrənməsidir
- satış və alış şərtləri məhdudiyətləridir
- digər kommersiya şərtləri və zəmanətləridir

294. Kommersiya xidmətlərinin quruluşu nədən asılıdır?

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

295. Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

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

296. Kommersiya planlaşması müddətə görə necə bölünür?

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

297. Balans nədir?

- ✓ tərtib olunan günə müəssisənin vəziyyətini əks etdirən bütün aktiv və passiv hesabların yekun cədvəlidir
- balans aktiv və passiv hesabların birillik dəyərlərinin üst-üstə düşməsidir
- balans rüblük hesabların 2-ci elementi
- balans biznes planı tərkib hissəsidir
- balans iki hissədən ibarətdir

298. Balansın aktivinə hansı maddələr daxildir?

- nəğd pul, qiymətli kağızlar, debitor borclar, maliyyə planı
- nəğd pul, uzunmüddətli investisiyalar, marketing büdcəsi
- ✓ nəğd pul, qiymətli kağızlar, uzunmüddətli investisiyalar, əsas kapital, qeyri-material aktivləri
- nəğd pul, qeyri-material aktivləri
- nəğd pul, əsas fondlar, qeyri-material aktivləri

299. Nəqliyyat və gömrük əlavələri şöbəsi nədir?

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

300. Alış və satış koordinasiya şöbəsi hansı funksiyaları həyata keçirir?

- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- ✓ bu şöbə tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir və operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir

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

301. Operativ kommersiya 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
- reklam tədbirləri planının işlənilib hazırlanması, reklam kompaniyaları ilə müqavilələr bağlanması, reklam materiallarının müstəqil paylanması
- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması
- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir.

302. Ticarət müəssisəsinin fəaliyyətinin son nəticəsi nədir?

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

303. Dövriyyəyə görə gün hesabı ilə mal dövriyyəsi sürəti necə hesablanır?

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

304. Əmtəələrin dövriyyə sürəti nədir?

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

305. Kommersiya işinin səmərəsini qiymətləndirərkən nələr əhəmiyyətlidir?

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

306. Tədavül xərci nədir?

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

307. Balans mənfəəti necə hesablanır?

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

308. Əməliyyat mənfəəti nədir?

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

309. Kommersiya müəssisəsinin işinin səmərəsinin ən mühüm göstəricisi nədir?

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

310. Mənfəət və hansı mövqelər əks olunur?

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

311. Firmanın iş planı layihələri hansı şöbələr tərəfindən hazırlanır?

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

312. Müəssisələrdə idarəetmənin təşkilətmə funksiyasının mahiyyətini özündə əks etdirməyən yanaşma hansıdır.

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

313. Biznes planının növü hansıdır?

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

314. İdarəetmədə səviyyələrin iştirakı ardıcılığına uyğun olaraq planların növləri?

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

315. Biznes-planının strukturu hansı əsas elementlərdən ibarətdir?

- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan, keyfiyyət planı, investisiya planı.

- Maliyyə planı, istehsal, büdcə, HRM planı, texnoloji plan.
- Texnologiyə plan, HRM plan, investisiya plan.
- ✓ Maliyyə planı, istehsal planı, marketing planı, HRM planı, texnologiyə plan.
- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan

316. Biznes planının neçə növü vardır?

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

317. Müəssisələrdə planlaşdırma zamanı mühitin öyrənilməsi üçün istifadə edilən model hansıdır?

- ✓ SWOT Matrisası.
- Xətti.
- Kamban.
- Təqvimlərdən.
- Büdcə.

318. Biznes-planının əsas məqsədləri hansılardır?

- ✓ Kreditlərin cəlb edilməsi, fəaliyyətin genişləndirilməsi.
- Birgə müəssisələrin yaradılması.
- Yeni məhsulun istehsalı.
- İstehsalın genişləndirilməsi.
- İnvestisiyalar cəlb etmək.

319. Riyazi planlaşdırma metodlarına aşağıdakılardan hansı aiddir?

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

320. İngilis şirkətlərində planlaşdırmanın əsas xüsusiyyəti hansıdır?

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

321. Planlaşdırma zamanı istifadə olunan proqnozlaşdırma metoduna hansı aiddir?

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

322. Təqvim planı hansı planlaşdırmanın əsas tərkib elementidir?

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

323. Planların növlərini hansılar daha dolğun əhatə edir?

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

324. Strateji planlaşdırmanın yaranmasının əsas səbəbləri hansılardır?

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

325. Kommersiya:

- √ malların alışı və satışı və xidmətlərin göstərilməsi fəaliyyətidir
- fərqli cəhətləri: daimilik, innovasiyalılıq, sərmayə qoyuluşu və iqtisadi risk olan fəaliyyətdir
- düzgün cavab yoxdur
- bütün cavablar düzdür
- mənfəətin əldə olunmasına yönəldilmiş istənilən, o cümlədən, birdəfəlik xarakter daşıyan fəaliyyətdir

326. Firma sözünün mənası nədir?

- √ imza
- tərəzi
- açar
- möhür
- naxış

327. Reklamverənlər beynəlxalq reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər?

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

328. Şirkətlər hansı reklam agentlikləri ilə əlaqədə olurlar?

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

329. Beynəlxalq reklamın hüquqi uyğunlaşması nədir?

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

330. Beynəlxalq reklam hansı formada həyata keçirilir?

- Qismən uyğunlaşmış, ikiqat uyğunlaşmış.

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

331. Standartlaşmış reklam nə vaxt effektivdir?

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

332. Reklamın standartlaşmasının məqsədlərinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

333. Beynəlxalq reklamın aktual problemi nədir?

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

334. Elektron reklam və telemarketing yayılma imkanı nə ilə məhdudlaşır?

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

335. Nəqliyyatda reklam hansı ölkələr üçün aktualdır?

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

336. Millayn nədir?

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

337. Qəzet reklamının qiyməti hansı üsullarla hesablanır?

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

338. Beynəlxalq bazarda KİV-in istifadə məhdudiyyətləri hansılardır?

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

339. Reklamverənlərin xarici bazarlarda üzləşdikləri əsas problemlərə hansılar daxil deyil?

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

340. 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.

341. Beynəlxalq marketinqdə agentlərin iki növü hansıdır?

- Dolay və eksteritorial agentlər.
- Muzdlu agentlər, dolay agentlər.
- ✓ Dolay və birbaşa agentlər.
- Birbaşa agentlər, yerli agentlər.
- Yerli və xarici agentlər.

342. Şəxsi satış texnikasının əlamətdar keyfiyyətləri hansılardır?

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

343. Sonuncu istehlakçıya satış nədir?

- Elektron ticarət vasitəsilə 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.
- Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.

344. Texniki satış nədir?

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

345. Missioner satış nədir?

- ✓ 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.
- Kommivoyajer tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.

346. Satışın stimullaşması kimlərə tətbiq olunur?

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

347. Mükafat nədir?

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

348. Güzəştli qiymətlə qablaşma nədir?

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

349. Kupon nədir?

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

350. Satışın stimullaşması nədir?

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

351. Dövlət səviyyəsində ilk Pablik Rileşnz kompaniyası nə vaxt, harada keçirilib?

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

352. Pablik Rileşnz nədir?

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

353. Reklamın istiqaməti nədən ibarətdir

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

354. Reklamın müəssisə üçün xidməti nədən ibarətdir

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

355. Mağaza vitrinasının mahiyyəti nədən ibarətdir

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

356. İstehsal müəssisələrində biznes səviyyəli strategiyaların hansı növləri vardır?

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

357. . Porterin strateji menecmentə daxil etdiyi model necə adlanır?

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

358. İstehsal müəssisələrində korporativ strategiyası hansı alt strategiyalardan ibarətdir?

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

359. İstehsal müəssisələrində strateji menecmentlə hansı idarəetmə səviyyəsində daha çox məşqul olur?

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

360. Müəssisədə kommunikasiyanın hansı növləri vardır?

- Müəssisələrarası, müəssisədaxili, şaquli, üfuqi.

- Şaquli, üfuqi, verbal.
- √ Şaquli, üfuqi.
- Şəxsləarası, şaquli, müəssisədaxili.
- Müəssisələarası, şəxsləarası, üfuqi.

361. Kommunikasiyanın baş tutması üçün neçə şəxsin olması zəruridir?

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

362. Aşağıdakılardan hansı şəxləarası kommunikasiya yolunda mane hesab olunmur?

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

363. Əksilən (azalan kommunikasiya hansıdır?)

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

364. Artan (çoxalan kommunikasiya hansıdır?)

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

365. Kommunikasiya prosesinin əsas elementləri hansılardır?

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

366. Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin mərhələsi deyildir?

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

367. Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin elementi hesab olunmur?

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

368. Hansılar təşkilati kommunikasiya yolundakı manedir?

- √ Formal kanallar defisiti.
- Semantika.
- İnformasiya siqnallarının uyğun gəlməməsi.
- İnformasiya kanalları və ötürmə vasitələri.
- İnsanlar arsındakı maneələr.

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

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

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

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

371. Aşağıdakılardan hansı kommunikativ maneələrin mənbəyi deyildir?

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

372. Hansı tip məlumatlar artan (çoxalan kommunikasiyaya aiddir?

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

373. Hansı tip məlumatlar əksilən (azalan kommunikasiyaya aiddir?

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

374. Kommunikasiya prosesi menecmentin hansı funksiyası ilə əlaqədardır?

- √ Həmisı ilə.
- Təşkilətmə.
- Motivasiya.
- Nəzarət.
- Planlaşdırma.

375. Çap reklamının nəşrinin növü hansıdır

- √ Reklam- kataloq nəşri

- Qəzet nəşri
- Kitabça nəşri
- Kalendar- bloknot nəşri
- Dərgi (curnal nəşri)

376. Reklam sifarişçiləri ilə reklam agentlikləri arasında bağlanan müqavilənin mahiyyəti nədən ibarətdir

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

377. Reklam proqramının əsasının təşkili nədən ibarətdir

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

378. Reklam informasiya agentliklərinin quruluşunda əhəmiyyətli sahə hansıdır

- ✓ Yaradıcı şöbə
- Malın təbliğati
- Malın keyfiyyətliliyi
- İstehsalın artırılması
- Satış bazarı

379. Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır

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

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

- ✓ şəxsi satış
- publik rileyşnz
- poçtla satış
- avtomatlarla satış
- reklam

381. Məlumatverici reklam nədir?

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

382. Aşağıdakılardan hansı BMQ-na aid deyil?

- ✓ "Buqələmun"
- "İt"
- "Sağılan inək"

- “Ulduz”
- Çətin uşaqlar”

383. Boston məsləhət qrupunun matrisası nəyə əsaslanır?

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

384. Strateji planlaşdırmanın üçüncü mərhələsi aşağıdakılardan hansıdır?

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

385. Hansı strateji planlaşdırmanın ikinci mərhələsinə aiddir?

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

386. Aşağıdakılardan hansı strateji planlaşdırmaya aid deyil?

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

387. Kommersion fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

- √ aydın formalaşdırılmış məqsədin olması
- informasiyanın ötürülməsi sisteminin yaradılması
- ayrı-ayrı həlqələrdə funksiyaların növləri
- vəzifələr
- kommersion fəaliyyətinə görə cavabdehliklərin bölüşdürülməsi

388. Kommersion müəssisələrində İdarəetmənin mahiyyəti nədir

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

389. Kommersion müəssisələrində planlaşdırmanın metodları hansılardır?

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

390. Kommersiya müəssisələrində İdarəetmənin funksiyaları hansılardır

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

391. Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil:

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

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

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

393. Kommersiya fəaliyyətinin təşkilati strukturunun quruluşuna təsir edən amillər hansılardır:

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

394. Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir:

- √ hamısı
- təhsil
- sosiallaşma
- davranışın formalaşması
- iş yerinin ixtisaslaşdırılması

395. Kommersiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas prinsiplərindən deyil:

- √ qarşılıqlı razılaşma prinsipi
- aydın məəqsədi olması
- fəaliyyətin əlaqələndirilməsi
- vahid tabeçilik prinsipi
- azhəlqəlilik

396. Müddətinə və səviyyəsinə görə planlaşdırmanın növləri hansılardır?

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

397. Plan göstəriciləri hansılardır?

- √ Kəmiyyət və keyfiyyət göstəriciləri və iqtisadi təsərrüfat göstəriciləri
- Əmək planı, mal dövriyyəsi

- Kəmiyyət göstəriciləri və iqtisadi göstəricilər
- Dəyər göstəriciləri, tədavül xərcləri
- Natural göstəricilər, mal dövriyyəsi göstəriciləri

398. Planlaşdırmanın metodları hansılardır?

- √ Strateji, texniki-iqtisadi, iqtisadi-hesablamalar, taktiki
- Balans, texniki-riyazi, iqtisadi-statistik, iqtisadi-riyazi, iqtisadi təhlil
- Tədqiqat, balans. təbliğat, riyazi-iqtisadi
- İdarəetmə, texniki-riyazi, statistik-təhlil, iqtisadi-texniki
- Texniki, riyazi, statistik, faktik

399. İdarəetmənin funksiyaları hansılardır?

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

400. İdarəetmənin məqsədləri hansılardır?

- √ Strateji, texniki, operativ məqsədlər
- Strateji, marketing, cari məqsədlər
- Strateji, texniki, cari məqsədlər
- Strateji, texniki, taktiki məqsədlər
- Strateji, texniki, texnologiya məqsədlər

401. Ticarətin idarə edilməsi prosesi nədir

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

402. İdarəetmə metodları nədir?

- √ Bu idarəetmə qanunauyğunluğudur
- Bu idarəetmə qanunudur
- Bu idarəetməyə yanaşma metodudur
- Bu idarəetməyə prinsipidir
- İdarəetmə fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üsuludur

403. Təşkilati əlaqələrin xarakterindən asılı olaraq münasibətlər necə ola bilər?

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

404. İnformasiya nədir?

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

405. Təsirin dərinliyinə görə qərarlar necə ola bilər?

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

406. Təsir istiqamətindən asılı olaraq qərarlar necə ola bilər?

- Daxili
- Daxili və xarici
- Fərdi
- ✓ Şəxsi və xidməti
- Xarici

407. İdarəetmə məqsədi nəyin vasitəsilə həyata keçirilir

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

408. İdarəetmənin mahiyyəti nədir?

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

409. Ticarəti idarəetmə elminin məqsədi nədir

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

410. İdarəetmənin prinsipləri nədir?

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

411. İdarəetmə kadrlarına kimlər daxildir?

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

412. Biznes fəaliyyətinə reklamın təsiri nədən ibarətdir

- ✓ Yüksək gəlir əldə etməyə imkan verir
- Ehtiyacın ödənilməsinə

- Tələbatın artırılmasına
- Malın keyfiyyətinə təsir göstərir
- İstehsalın artırılmasına səbəb olur

413. Reklamın istehlakçılarla istehsalçılar arasında rolu nədən ibarətdir

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

414. Aşağıdakılardan hansı marketinq kommunikasiyasına daxil deyil?

- Stimullaşma
- pablik rileyşnz
- √ markalanma
- təbliğat
- Reklam

415. Şirkətin mikromühiti ibarətdir...

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

416. Coğrafi seqmentasiyaya aiddir:

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

417. Reklam haqqında qanun nə vaxt qəbul edilib?

- √ 1997
- 2003
- 2001
- 2000
- 1996

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

- √ 60
- 20
- 30
- 40
- 50

419. Vasitəçilərin həvəsləndirilməsində ən geniş yayılmış üsullarına aşağıdakıların hansı aid deyil?

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

420. Firma üslubu sisteminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

421. Şirkətin məqsədi -

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

422. Missiya -

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

423. Bunlardan hansı makromühit elementidir

- √ Mədəniyyət
- Rəqiblər
- İctimaiyyət
- Bütün cavablar doğrudur
- Şirkət

424. Bunlardan hansı mikromühit elementi deyil?

- √ Mədəniyyət
- Rəqiblər
- İctimaiyyət
- Bütün cavablar doğrudur
- Şirkət

425. Bazarın seqmentasiyasına aid edilir –

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

426. Şirkət mikromühit elementi nəyi ifadə edir?

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

427. Azercell şirkətinin fəaliyyətinin bazar yönümlü təsviri necə olacaq?

- √ Biz insanlar arasında ünsiyyət vasitəçisiyik

- Biz rabitə şirkətiyik
- Biz insanlara telefon satırıq
- Bütün cavablar doğrudur
- Biz GSM operatoruyuq

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

- √ 8100 manat
- 12000 manat
- 6750 manat
- 3400 manat
- 8500 manat

429. Doğru cavabı tapın. Şirkətin biznes portfeli –

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

430. 4P marketing kompleksindəki paylaşdırma ünsürü yenilənmiş 4C marketing kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

- √ yer-məkan
- rahatlıq
- müştəri həlli
- Bütün cavablar səhvdir
- çatdırılma

431. 4P marketing kompleksindəki təqdimat ünsürü yenilənmiş 4C marketing kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

- √ kommunikasiya
- müştəri həlli
- müştəri dəyəri
- Bütün cavablar doğrudur
- həvəsləndirmə

432. Doğru cavabı tapın

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

433. Doğru cavabı tapın

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

434. Doğru cavabı tapın

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

- Sosial marketing reklam kampaniyalarının təşkilidir

435. Doğru cavabı tapın

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

436. Aşağıdakılardan hansılar mikromühitə aid edilir?

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

437. Aşağıdakı cavablardan hansı marketingin konsepsiyası hesab edilmir?

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

438. Ömür boyu müştəri dəyəri nədir?

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

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

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

440. 4P modeli kimin adı ilə bağlıdır?

- √ cerom Makkarti
- Filip Kotler
- Con Armstronq
- Bütün cavablar doğrudur
- Cek Makkartni

441. Bazarın segmentasiyası -

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

442. Marketing konsepsiyası dedikdə nə başa düşülür?

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

443. Ehtiyac -

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

444. İstehlakçı bazarının segmentasiyasının prinsipləri hansılardır?

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

445. İstehlakçı davranışına təsir göstərən amillər hansılardır?

- mədəni, sosial, fərdi və psixoloji
- √ demoqrafik, iqtisadi, təbii, texnologiyası
- Bütün cavablar səhvdir
- iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı
- mədəni, fərdi və psixoloji

446. Marketing tədqiqatı -

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

447. Şirkətin makromühitinə təsir göstərən amillər hansılardır?

- Bütün cavablar səhvdir
- √ demoqrafik, iqtisadi, təbii, texnologiyası, siyasi və mədəni
- iqtisadi, təbii, texnologiyası və siyasi
- iqtisadi, təbii, texnologiyası, siyasi və mədəni
- demoqrafik, iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı

448. 4C modeli

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

449. 4P modeli

- Bütün cavablar səhvdir
- √ məhsul, yer, qiymət və təqdimat
- məhsul, yer, qiymət və PR
- məhsul, yer, qablaşdırma və qiymət

- məhsul, qiymət, reklam və keyfiyyət

450. Aşağıdakılardan hansılar marketing menecmentin konsepsiyası hesab edilmir?

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

451. Sosial marketing

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

452. Marketing nədir?

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

453. Psixoloji segmentasiyaya aiddir:

- həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar
- ✓ ictimai təbəqə, həyat tərzini və şəxsiyyətin tipi
- Bütün cavablar doğrudur
- bütün cavablar səhvdir
- alıcılar məhsulu almaq bəzədə fikirə gəlməyi, doğrudan da onu almağı düşünməsi

454. Davranışa görə segmentasiyaya aiddir:

- Bütün cavablar doğrudur
- ✓ həkimlər, müəllimlər, fermerlər, iqtisadçılar
- alıcılar məhsulu almaq bəzədə fikirə gəlməyi, doğrudan da onu almağı düşünür
- Avstriya, İtaliya, AFR, Braziliyada yaşayan alıcılara görə qruplaşdırılır
- bütün cavablar səhvdir

455. Coca-Cola şirkəti üçün marketing vasitəçisi saymaq olmaz...

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

456. Palsüd süd istehsalçısı üçün Neptun market zənciri nədir?

- Marketing vasitəçisi
- Son istehlakçı
- Şaquli marketing sistemi
- Bütün cavablar doğrudur
- ✓ Agent

457. Xidmət -

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

458. Məhsul -

- bütün cavablar səhvdir
- 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 fəaliyyətdir

459. Veksellərin neçə növü var?

- √ sadə və köçürmə
- faizli və sadə
- sadə və açıq
- müddətli və köçürmə
- açıq və qapalı

460. ABŞ-da franşayzing ideyası nə vaxt “topdan satıcı-pərəkəndə satıcı” münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

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

461. Francayzing özündə nələri birləşdirir?

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

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

- √ “Kelloq” “Ford motors”
- “Nestle”, Carrefour
- “Ceneral Elektrik” “Coca-cola”
- “Carrefour”, “Tutti Frutti”
- “Nestle”, “Elen Korts”

463. Aşağıdakı şirkətlərdən hansılar fərdi marka adlarına əməl edir?

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

464. Tez xarab olan məhsullar mənşəyinə görə necə qruplaşdırılır?

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

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

465. Kollektiv işarə nədir?

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

466. Marka nişanı nədir?

- ✓ markanın tanınan, lakin tələffüz oluna bilinməyən hissəsidir (rəməz, rəsm, fərqləndirici rəng və ya özünəməxsus şrift təyinatı)
- müəssisənin və ya firmanın kommersiya sirlərini bilən və istehsala tətbiq edən şəxs
- 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, rəməz, rəsm və ya onların birləşməsidir
- istehlakına əmək sərf olunan hər şey

467. Marka nədir?

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

468. Tara nədir?

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

469. Konstruksiyasına görə taraların təsnifatı

- ✓ sökülməyən, sökülən, qatlanan
- sökülməyən, qatlanmayan, açıq
- qat-qat yığıla bilən
- üst-üstə qalaqlanmış, bəzən sökülə bilən
- dağılan, yığılan, açıq, qapalı

470. Xarici təsirlərin müqavimətinə görə necə təsnifləşdirilir?

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

471. İntentar tara nədir?

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

472. Təyinatına görə taraların təsnifatı?

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

473. Daxili tara nədir?

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

474. Xarici tara nədir?

- ✓ 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
- bərk formada olan nəqliyyat tarasıdır
- müəyyən bir müəssisənin sərəncamında olan inventarlarda
- daxili tara (butılka, banka, flakon, qutu, paket malın bilavasitə alıcıya çatdırıldığı istehlak tarasıdır

475. Materialına görə taraların təsnifatı

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

476. Qablaşma nədir?

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

477. Hansı firmalar ticarət-vasitəçi firmalardır?

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

478. Birbaşa kompensasiya sövdələşmələri

- ✓ Valyutada hesablaşmanı nəzərdə tutmayan, qarşılıqlı şəkildə eyni dəyərdə əmtəə göndərilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- İxracatçının idxalatçı firmadan onun sonradan ekvivalent miqdarda ixracatçıdan mal alacağı barədə öhdəlik götürməsi əvəzində ondan mal alması üzrə bağlanmış sövdələşmədir
- Qarşılıqlı satınalmalar üzrə ixracatçının öz öhdəliklərini üçüncü tərəfə verməklə həyata keçirilən sövdələşmələrdir
- İstehsal bölmələri müstəqil ixrac əməliyyatları həyata keçirən və çoxlu müxtəlif kontragentləri olan TMS 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

479. FOB şərtinə görə satıcının vəzifələri:

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

480. Hesab- spesifikasiya (invoice- specification hansı sənəddir?

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

481. Göndərmə üçün order nədir?

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

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

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

483. Distributorun vasitəçiliyi nədir?

- Vasitəçinin köməkliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- Əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
- √ Əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- 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

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

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

485. Bonus güzəşti:

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

486. İdxal- ixrac əməliyyatlarında bazis şərtlərinin rolu:

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

487. Beynəlxalq alqı- satqı müqavilələrinin giriş hissəsində nələr göstərilir?

- Əmtənin adı, onun xüsusiyyətləri, assortimenti
- Əmtənin nomenklaturası və nəql olunma üsulları
- Əmtənin nəzərdə tutulan məqsəd üçün istifadə olunmasının yararlığını müəyyən edən xüsusiyyətlərin məcmusu
- Miqdarın ölçü vahidi, miqdarın müəyyən edilməsi qaydası, çəki və ölçü sistemi
- √ Kontraktın adı və nömrəsi, bağlandığı yer və vaxt, müqavilə tərəfləri

488. Bütövlükdə iqtisadi inkişaf etmiş ölkələrdə neçə azad iqtisadi zona var?

- 900
- 145
- 109
- 111
- √ 235

489. Ticarət firmaları

- √ 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 hesabına daxili bazarda əmtəələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- Öz ölkəsinin istehsalçıları və topdansaş tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansaş və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye itsehlakçılara satan firmalardır
- Geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahənin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır

490. Göndərmə barədə təlimat:

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

491. Lizinq ödəmələri nədir?

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

492. Tel-gel üsulu nəyi nəzərdə tutur?

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

493. Ticarət- vasitəçilik əməliyyatı nədir?

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

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

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

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

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

496. Qiymətdən ümumi (sadə güzəşt:

- Satıcıların xüsusilə maraqlı olduqları sifarişlərdə imtiyazlı alıcılara verilən güzəştədir
- Əvvəlcədən razılaşıdırılmış miqdardan artıq əmtə alan alıcılara verilən güzəştədir
- ✓ Əmtənin preyskurant və ya sorğu qiymətindən edilən güzəştədir
- Satıcılar tərəfindən əmtələrin xarici alıcılara satışı zamanı yerli alıcılara verilən güzəştədən artıq verilən güzəştədir
- Xüsusi razılaşma əsasında daimi alıcılara verilən güzəştədir

497. Beynəlxalq alqı- satqı sazişlərində bazis şərtləri nəyi təyin edir?

- ✓ Satıcı və alıcının vəzifələrini, əmtənin satıcıdan alıcıya keçən vaxt onun zədələnməsi və ya məhv olması zamanı riskin keçməsi anını
- Sığortalama şərtlərini
- Fors-macor şərtlərini
- Əmtənin daşınacağı nəqliyyat növünü
- Satıcıdan alıcıya əmtə nəql edilərkən xərcləri kimin ödəyəcəyini

498. Konosamentin hansı növləri var?

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

499. Hesab- faktura (invoice, final invoice:

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

500. Fraxt üçün sifariş nədir?

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

- Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- Əmtəəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Satıcının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir
- Sifariş olunan əmtəənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir