

1. Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir?

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

2. Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

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

3. Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir?

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

4. Mahiyyət etibarı ilə kommersiya hansı nöqtəyi –nəzərdən baxılmalıdır?

- pullu mal mübadiləsinin milli iqtisadiyyatının tətbiqi
- √ Pullu mal mübadiləsi forması kimi
- heç bir cavab doğru deyil.
- Dünya iqtisadiyyatının forması kimi
- Yerli və xarici ticarətin məcmusu kimi

5. Ticarətdə kommersiya xidmətlərinin vacib vəzifələri hansılardır?

- mal təklifi və pul mübadiləsi
- √ tələb və təklifin, qiymətin qarşılıqlı əlaqəsi
- malların milli mübadiləsi
- bütün ticarət fəaliyyət prosesləri
- tələb və tədiyyə qabiliyyətli tələbin qarşılıqlı əlaqəsi

6. «Kommersiya fəaliyyəti» nin əsasları bir elm sahəsi kimi nəyi öyrənir?

- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən pərakəndə ticarət proseslərini öyrənir
- √ bir elm kimi ticarətdə kommersiya proseslərinin daha effektiv yerinə yetirilməsi məqsədi ilə, malın alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsi yolu ilə son istehlakçıya çatdırılması haqqında
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən topdan ticarət proseslərini öyrənir
- bütün kommersiya proseslərini, əsasən malın istehsalçıdan istehlakçıya qədər keçdiyi səmərəli yolu öyrənir
- bazar şəraitində əmtəənin dəyərinin dəyişməsi proseslərini öyrənir

7. Ticarət xidmətləri (mağazada göstərilən) necə təsnifləşdirilir?

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

8. İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi-nəzərindən ticarət nədir?

- birbaşa satışdır
- √ İqtisadi kateqoriyadır
- hər cür alqı-satqıdır
- Pərakəndə satışdır
- mal tədavülüdür

9. Müasir kommersionın predmeti nədir?

- alıcı və satıcılarla münasibətdir
- əmək məhsullarının bir hissəsi olan şəxsi istehlak əşyaları
- √ bütün əmək məhsullarının alqı-satqısı
- alıcıların hüquqlarının qorunmasıdır
- xidmət sferasında tarazlığın qorunmasıdır

10. Kommersion işində müvəffəqiyyəti nədir?

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

11. Kommersion işi dedikdə nə başa düşülür?

- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin rentabelləşdirilməsini təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər və iş növləri sistemi
- istehlakçıların tələbini öyrənmək, mal istehsal edib bazara çıxarmaq
- √ mal alqı-satqısı ilə məşğul olmaq və mənfəət qazanmaq
- istehlakçının tələbini nəzərə almadan daha çox satmaq tədbirləri
- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin maliyyəsini təmin edə bilən məqsədyönlü tədbirlər sistemi

12. Sahibkarlıq nədir?

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

13. Dəyərin formasının dəyişməsi formulu hansılardır

- Θ -P1 və Θ -P
- Θ 1-P1 və Θ -P
- P- Θ 1 və Θ 1-P1
- Θ -P və Θ 1-P1
- √ P- Θ və Θ 1-P1

14. Kommersion əməliyyatlarına aşağıdakılardan hansı aid deyil?

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

15. «Kommersion fəaliyyəti» kursunun metodiki aparatı özündə nəyi əks etdirir arsenalı nədir?

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

16. «Kommersiya fəaliyyəti» kursunun predmeti nədir?

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

17. «Kommersiya fəaliyyəti» kursu nəyi öyrənir?

- √ bir elm kimi ticarətdə kommersiya proseslərinin daha effektiv yerinə yetirilməsi məqsədi ilə, malın alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsi yolu ilə son istehlakçıya çatdırılmasıdır
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən topdan ticarət proseslərini öyrənir
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən pərakəndə ticarət proseslərini öyrənir
- bütün kommersiya proseslərini, əsasən malın istehsalından istehlakçıya qədər keçdiyi səmərəli yolu öyrənir
- bazar şəraitində əmtəənin dəyərinin dəyişməsi proseslərini öyrənir

18. Mağazada göstərilən ticarət xidmətləri hansılardır?

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

19. «Ticarət» termininin ikili mənası hansıdır?

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

20. «Kommersiya» sözünün mənası nədir?

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

21. Çərçi ilə Çodarın fərqi nədir?

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

22. Çodar kimdir?

- √ xırdavat malları hər tərəfə yayan səyahətçi tacirdir

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

23. Çərçi kimdir?

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

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

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

25. Bazarın infrastrukturu nədir

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

26. Kommersiya müvəffəqiyyəti nədir?

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

27. Unitar müəssisə nədir.

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

28. MMC işçilərin say limiti nə qədərdir?

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

29. MMC ilə Səhmdar cəmiyyətin oxşar əlaməti deyil.

- √ kapitallar birlidir
- iştirakçıları həm hüquqi həm də adi vətəndaş ola bilər
- Divident şəklində məfəətin bir hissəsini əldə edir

- iştirakçının payını 3-cü şəxsə sərbəst ötürə bilməzlər
- yalnız öz əmlakı həddində məsuliyyət daşıyır

30. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət nədir?.

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

31. Səhmdar Cəmiyyəti necə məsuliyyət daşıyır.

- √ öz əmlakı üzrə
- özünün və dövlətin mülkiyyəti ilə
- özünün və ailəsinin təsərrüfatı ilə
- bütün cavablar səhvdir
- özünü şəxsi mülkiyyəti ilə

32. Nizamnamə kapitalı qapalı tipli cəmiyyətlərdə necə müəyyənləşdirilir.

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

33. Nizamnamə kapitalı açıq tipli cəmiyyət üçün necə müəyyənləşir.

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

34. Səhmdar cəmiyyətlərin 2 tipi

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

35. Kommersiya fəaliyyətinin subyektləri hansılardır.

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

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

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

37. Topdan ticarət müəssisələrinin müəyyənləşdirilməsi meyarı hansıdır

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

38. Kommersiya subyektinə aid deyil.

- √ muzdla tutulmuş işçilər
- alıcılar
- dövlət strukturlar
- heç biri
- sahibkarlar

39. Kommersiya ilə ticarətin fərqi hansidi?

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

40. E-Ticarətin çatışmayan cəhətidir?

- √ Qiyməti ucuzdur
- Yalnız ədədi məhsullar satılır
- Seçmək çətindir
- Yoxlamaq çətindir
- Həmin anda keyfiyyəti haqqda fikir söyləmək çətindir

41. Elektron kommersiyanın üstün cəhətidir?

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

42. Muasir dövrdə kommersiyanın yeni forması hansıdır?

- √ Elektron kommersiya
- Elektron hərəc
- E-təhsil
- Elektron marketing
- Onlayn birca

43. Kommersiya fəaliyyətinin nin prinsipi deyil?

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

44. Aşağıdakılardan hansı kommersiya fəaliyyətinin funksiyalarına aid deyil?

- √ Kommersiya münasibətlərinin quruluşu
- Mal göndərmə qrafikinə hazırlanması
- Haqq hesaba nəzaret

- Heç biri doğru deyil
- Satış proqraminin hazırlanması

45. Kommersiya muəssələrinin gəlir əldə etməsi onun üçün nədir?

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

46. Kommersiya prinsipləri necə xarakterizə olunur?

- √ Kommersiyanın marketinqin prinsipləri ilə ayrılmaz əlaqəsi ilə
- Fasiləsizlik prinsipi ilə birgə digər prinsiplərin ayrılması ilə əlaqəsi var
- Deqiqlik operativlik ahəngdarlıq prinsipləri ilə
- Heç biri düzgün cavab deyil
- Bazar münasibətləri operativlik prinsipləri ilə

47. Kommersiya nəyə xidmət edir?

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

48. Nə vaxt Ticarət əsasnaməsi tətbiq edildi?

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

49. Merkante" sözünün mənası nədir?

- √ Ticarət
- İsguzar fəaliyyət
- Pulun artıqlığı
- Hec biri doğru deyil
- Kommersiya

50. Ticarət nəzəriyyəsi hansidir?

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

51. Kommersiya nədir?

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

52. Kommersiya nədir?

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

53. Kommersiya fəaliyyəti nədir?

- ✓ mal alqı-satqısı ilə məşğul olmaq və mənfəət qazanmaq
- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin rentabelləşdirilməsini təmin edən bilən məqsədyönlü tədbirlər və iş növləri sistemi
- istehlakçının tələbini nəzərə almadan daha çox satmaq tədbirləri
- əmtəə-pul münasibətləri şəraitində obyektin maliyyəsinə təmin edən bilən məqsədyönlü tədbirlər sistemi
- istehlakçıların tələbini öyrənmək, mal istehsal edib bazara çıxarmaq

54. Kommersant etiketinə nələr daxildir?

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

55. Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

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

56. Mal göndərmə müqaviləsinin əsas müddəaları Mülki məəcəllənin hansı maddələrində müəyyən edilib.

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

57. Müqavilə nə vaxt bağlanmış hesab edilir?

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

58. Məzmununa görə mal göndərmə müqaviləsi nə kəsb edir.

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

59. Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

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

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

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

61. Mülki məcəllənin 570-ci maddəsində nəzərdə tutulur.

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

62. Mülki məcəllənin 569-cu maddəsi nəyə həsr olunub?

- ✓ Alqı-satqı müqaviləsi qəti müəyyənləşdirilmiş müddətədək icra olunmalıdır
- Bütün cavablar səhvdir
- icraçıların rekvizit şərtləri, öhdəlikləri əsaslandırılır
- İcra müddətlərinin dəqiq şərtləri əsaslandırılır
- Alqı-satqı müqaviləsi 3 ay müddətində qüvvədədir

63. Mülki məcəllənin 568-ci maddəsi nəyə həsr olunub?

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

64. Əmtələrin alqı-satqısı nədir?

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

65. Diler kimdir?

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

66. Broker kimdir?

- ✓ əmtəə bircasında alıcı və satıcılar arasında sazişlərin bağlanması ticarət vasitəçisidir
- vasitəçinin öz xeyrinə müqavilə bağlayan bircadır

- tez xarab olan malların topdan satıcılarıdır
- əmlak sanksiyası təqsirli tərəfi öhdəliklərin tam və vaxtı-vaxtında yerinə yetirilməsinə vadar etmək üçün təzyiqli vasitəsidir
- Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komissiyonçulardır

67. Gömrük tarifinin (rüsumunun) fiskal nəzarət funksiyası nəyə xidmət edir?

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

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

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

69. Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

70. Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

71. Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

- ✓ 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
- ərzaq mallarının satışını həyata keçirir, uzun müddətli olur
- müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin, müqavilələrin hazırlanmasını əhatə edir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 5 il müddətini əhatə edir

72. Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

73. Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

- tələbin təşkilatın əmtəələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir

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

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

75. Ticarətin predmeti nədir?

- ✓ Mal
- Xidmət
- Alıcı
- Əmtəə
- Qiymət

76. Bazar mexanizmini nə təşkil edir?

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

77. Satıcı və alıcının qarşılıqlı münasibətlərinin xarakterinə görə bazarlar necə cür olur?

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

78. Tələb bazarı hansıdır?

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

79. Mal tədavülünün hansı həlqəsində göstərilməsindən asılı olaraq ticarət xidməti necə cürdür?

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

80. Kapitalizmdəki ticarət əvvəlki formasiyalardakı ticarətdən nə ilə fərqlənir?

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

81. İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi nəzərindən ticarət nədir?

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

82. Ticarətdə kommersiya xidmətinin vacib vəzifələri hansılardır?

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

83. Peniya nədir?

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

84. Cərimə nədir?

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

85. Əmlak sanksiyaları nə vaxt baş verir?

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

86. Komplektlilik nədir?

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

87. Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

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

88. Kommersiya müəssisəsi nədir?

- ✓ öz ölkəsinin istehsalçıları və topdansatış tacirlərindən malı alıb xaricdə və xaricdən mal alıb yerli topdansatış və pərakəndə satış tacirlərinə, sənaye istehsalçılarına satan firmalardır
- öz hesabına daxili bazarda əmtələri alıb sonra öz adından xaricdə satan ticarət müəssisələridir
- öz adından və öz hesabına əmtələrin alqı-satqısı əməliyyatlarını həyata keçirən firmalardır

- geniş çeşiddə, əsasən istehlak mallarının satışı ilə məşğul olan və bir neçə sahəsinin məhsulunu xaricə ixrac edən firmalardır
- hər hansı bir əmtəə və ya çeşid üzrə oxşar əmtəələrin xaricdə satışı ilə məşğul olan firmalardır

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

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

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

- 1875
- 1628
- 1795
- 1815
- ✓ 1755

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

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

92. 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 yerinəyətirilən hər hansı fəaliyyətdir
- sahibkara gəlir gətirməyən iqtisadi,siyasi və digər fəaliyyətin təşkilidir.
- alqı-satqı prosesini həyata keçirilməsi zamanı və mənfəətin əldə olunmasıdır

93. 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

94. 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

95. 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

96. Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

97. Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

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

98. Kreditlə ödəmə nədir?

- √ əmtəənin 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
- əmtəənin dəyərinin eyni dəyərdə digər əmtəə ilə ödənilməsidir

99. 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

100. Satılan məhsulların veksəl ödənişi zamanı hansı veksəllərdən istifadə olunur?

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

101. 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 malgöndərəninin 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

102. Hesablaşma çeki nədir?

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

103. Ödəniş tapşırığı nədir?

- √ hesab sahibinin onun hesablaşma hesabından pul alanın hesabına pul vəsaitinin köçürülməsi barədə banka verdiyi sərəncamlar
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərəninin bank şöbəsinə tapşırığıdır

- pul, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- pul, hesablaşma, əmtəə sənədlərinin və yaxud əmtəələrin dəyərlərinin ödənilməsinə alıcının razılığı
- xüsusi hesab açılması barədə alıcının bank şöbəsinin malgöndərənin bank şöbəsinə tapşırığıdır

104. Akkreditiv nədir?

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

105. 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

106. Nəğdsiz hesablaşmaların əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

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

107. Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

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

108. Kommersiya riski nədir?

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

109. Riskin azaldılması üsulu hansıdır??

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

110. Hansı məlumatlar kommersiya sirridir?

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

111. Real şəraitə xarakterizə edən məlumatların toplanmadığı metod hansıdır?
- heç biri doğru cavab deyil
 - Kauzal
 - ✓ İmitasiya
 - Təsviri
 - Kəşfiyyat
112. Əvvəlcə hansısa bir probleminin həlli üçün toplanmış məlumatlar hansılardır?
- Kəşfiyyat
 - Təsmiri
 - ✓ Təkrar
 - Təsviri
 - İlkin
113. Məqsədli problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən tədqiqatlar hansılardır?
- Kauzal
 - ✓ Kəşfiyyat
 - Operativ
 - Müntəzəm
 - Təsviri
114. Problemlərlə ona təsir edən amillər arasındakı səbəb-nəticə əlaqəsini aşkar etmək üçün hansı tədqiqatlardan istifadə olunur
- Təsviri
 - ✓ Kauzal
 - Təsmiri
 - Operativ
 - Müntəzəm
115. Yaranmış situasiyanı tam və doğru təsvir edilməsini nəzərdə tutan tədqiqatlar hansı tədqiqatlardır
- Müntəzəm
 - ✓ Kauzal
 - Təsviri
 - Destruktiv
 - Konstruktiv
116. Aşağıdakılardan hansı kommersiona sirri deyil
- Nou-Xau
 - ✓ ödənilmiş vergilər
 - başa çatdırılmamış müqavilələr
 - yeni ixtiralar
 - marka lahiyyəsi
117. Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?
- ✓ 24 ay müddətinə
 - 48 ay müddətinə
 - 12 ay müddətinə
 - 36 ay müddətinə
 - 6 ay müddətinə
118. İşguzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfin tam razılaşmama mövqeyi ilə uzlaşsınız. Sizin buna reaksiyanız?
- ✓ Mubahisəli məsələlərin şam yeməyi zamanı həll edilməsi təklifi
 - Qarşı tərəfi inandırmaq məqsədi ilə yeni daha inandırıcı dəlillərin tapılması cəhdləri

- Danişıqlara uçuncu tərəfin, məsələn vəkiliinizin cəlb olunması
- Hec biri məqsədə uyğun deyil
- Danişıqların tam dayandırılması

119. 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 səraitdə səfər etdiyiniz ölkənin etik qaydalarını öyrənmək daha munasib olardı
- Nə o, nədə bu variantı seçməyərək deyirsinizki hər şey yerində məlum olacaqdır
- Düşünürsünüzki ölkəmizin etik qaydaları səfər etdiyiniz ölkəyə uyğundur
- Hec birini qəbul saymırsınız
- Özunuzu tam əminlikdə hiss etmək üçün beynəlxalq etik qaydaların hamısını öyrənirsiniz

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

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

121. Mənəvi normaların və dəyərləri hansı kateqoriyalara bölürlər?

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

122. Lanc, fərcət, sam yeməyi, isvec stolu nədir?

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

123. İşguzar protokol nədir?

- √ Danişıqların protokol tədbiri formasında keçirilməsidir
- Rəhbər işçilərə vermək üçün hazırlanmaq
- Sənəddir
- Keçirilmiş iclasın görüşün rəsmiləşdirilib hesabat şəklində təqdimatidir
- Danişıqların rəsmiləşdirilməsidir

124. Yüksək mənəvi və fiziki keyfiyyətlər?

- √ Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersantın intellektual inkisafıdır
- Kommersantın antropoloji ölçüləridir
- Butun cavablar səhvdir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir

125. Liderlik bacarıqları

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

126. Muhasibat uçotu maliyyələsdirmə vergitutma bilikləri;

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

127. Maketing idarəetmə və huquq bilikləri:

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

128. Kommersantin psixoloji portretinin ilk yaradıcısı kim olub?

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

129. Mal alışı motivi nədir?

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

130. Son istehlakçılar və işgüzar istehlakçılar davranışı hansı modelə əsasən modelləşdirilir?

- √ stimül – reaksiya
- stimül – adaptasiya
- son alıcı – işgüzar alıcı
- stimül - initasiya
- alıcı şüuru qara qutu

131. İstehlakçıların iki qrupu hansıdır?

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

132. İmitasiya metodu nədir?

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

133. Birbaşa sorğu nədir?

- √ problemə bilavasitə informatorun münasibəti öyrənilir

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

134. İlk informasiyaların toplanmasında ən geniş yayılmış metod hansıdır?

- √ sorğu
- delfi metodu
- ekstropolyasiya
- müşahidə
- təhlil

135. Müəssisə daxili təkrar informasiya nədir?

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

136. Kauzal tədqiqatlar hansıdır?

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

137. Təsviri tədqiqatlar hansılardır?

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

138. Kəşfiyyat tədqiqatlar nədir?

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

139. İnformatorçu kimlərdir?

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

140. Mənimənilmiş bazar nədir?

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

141. Potensial bazar nədir?

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

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

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

143. Çinin Dövlət Şurası “Kommersiya təhlükəsizlik xidmətləri haqda əsasnaməni nə vaxt qəbul edib?

- 2008.0
- 1990.0
- 1999.0
- 2000.0
- ✓ 1988.0

144. İstehsal sirtindən kommersiya sirtinin fərqi nədir?

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

145. ABŞ-da “Kommersiya sirti haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- ✓ 1979.0
- 1961.0
- 1985.0
- 1990.0
- 1984.0

146. Aşağıdakılardan hansı kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amillərə aid deyil?

- ✓ siyasi xüsusiyyətlərinə görə
- mülkiyyət mənsubiyyətinə görə
- təyinatına görə
- texnologici, istehsal, təşkilati, marketinq xüsusiyyətlərinə görə
- kommersiya sirtinin təbiətinə görə

147. Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

148. Yaponiyada qulluqçuların davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

- ✓ rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək

- Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək
- qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq
- rüşvət vermək, almaq
- müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamın itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq

149. Kommersiya sirrini qorumaqdan ötrü nədən istifadə etmək lazımdır?

- √ müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalar (əmərlər, 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

150. Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

151. İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

- √ ENMnın proqram təminatı.
- malın qiyməti haqqında məlumat
- marketinq haqqında məlumat
- heyətin siyahısı
- maliyyə məlumatları

152. Nou-xau kommersiya sirridirmi?

- √ bəli
- qətiyyənlər
- bəli, amma bəzi şərtlərlə
- o qədər də yox
- Xeyr

153. 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 sirrini təşkil edən məlumatları toplayan satıcılarıdır.
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan normalardır.(əmərlər, sərəncamlar, təlimatlar)
- səlahiyyəti olmayan şəxslərin və ya müəssisələrin kommersiya sirrini təşkil edən məxfi məlumatların toplanmasıdır.

154. Kommersiya sirrinin 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

155. Kommersiya sirri nədir?

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

156. Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

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

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

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

158. Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

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

159. Hansı əmtəə əməliyyatları nəğdsiz formada yerinə yetirilir?

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

160. Hansı formül dəyərin dəyişməsinin əks etdirir

- ✓ $P-\Theta$ və $\Theta 1-P1$
- $P-\Theta 1$ və $\Theta 1-P1$
- $\Theta 1-P1$ və $\Theta-P$
- $\Theta-P$ və $\Theta 1-P1$
- $\Theta-P1$ və $\Theta-P$

161. ümumi daxili məhsulan həcmi

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

162. Ticarətdə ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- Müəssisə krediti və istehsal krediti
- Əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri
- Mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətində
- Ayrı ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir;
- ✓ Mal satışından alınan gəlir,

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

- Tədavül xərclərinin mənfəətə nisbətini

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

164. Tədavül xərclərinin quruluşu dedikdə nə başa düşülür?

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

165. Ticarətdə tədavül xərcləri mahiyyətinə görə necə qruplaşdırılır?

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

166. Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt:

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

167. Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- Şifahi
- √ Yazılı
- Telefonla
- faks və internetlə
- şifahi və qismən yazılı

168. Katastrofik risk nədir?

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

169. 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

170. Risk nədir?

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

171. Heçləşmə nədir?

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

172. Kliring ödənişləri nə vaxt, harada ilk dəfə tətbiq olunub

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

173. Nəqdsiz hesablaşma nədir

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

174. Aksept nədir

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

175. Hesablaşmaların hansı formaları var

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

176. Oferta nədir?

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

177. Sorğu

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

178. Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

179. İşgüzar protokol nədir?

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

180. Nitqə verilən tələblər hansılardır?

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

181. İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

182. İşgüzar adamın etiketinə nələr daxildir?

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

183. Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansıdır

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

184. Formasına görə müqavilələrin növləri

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

185. Alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir

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

186. İştirakçıların sayından asılı olaraq hansı müqavilələr var

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

187. Birtərəfli müqavilə nədir?

- ✓ Müqaviləyə görə bir tərəf üçün hüquq, digər tərəf üçün öhdəlik yarandıqda
- Bir tərəf üçün var-dövlət, digər tərəf üçün şərait yaratmalıdır
- 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

188. 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

189. Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar necə olmalıdır?

- ✓ öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir
- öz 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 vərdişləri olan şəxslərdir
- öz işinə inamlı, bacarıqlı, sərvəi meylli olmalıdır

190. ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- ✓ kommertiya fəaliyyəti
- biznes əməliyyatları
- ticarət fəaliyyəti
- ticarət əməliyyatları
- biznes fəaliyyəti

191. ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- ✓ Kommertsant
- Əmtəəşünas
- Marketoloqlar
- Ticarət aqenti
- Tacir

192. Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrlə tətbiq olunur

- Asan əldə olunan əmtəələr
- Heç biri doğru deyil
- ✓ Mürəkkəb çeşidli əşyalardır

- Sadə çeşidli əmtəələrə
- Sadə və mürəkkəb əmtəələrə

193. Malın dəstliliyi nədir?

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

194. Aşağıdakılardan hansı kommertiya əməliyyatı deyil?

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

195. Tədavül xərclərini izah et.

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

196. Bütün malgöndərənləri hansı 2 qrupa bölürlər?

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

197. Topdan ərzaq bazarının funksiyası deyil?

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

198. Təşkilatı mərhələ nə ilə əlaqədardır

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

199. Yarmarka komitəsinin qərarı necə rəsmiləşdirilir?

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

200. 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

201. «Kes ənd kerri» nədir?

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

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

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

203. Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyatda alır?

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

204. Yarmarka komitəsi yarmarka ticarətinin hansı mərhələsində yaradılır?

- aralıq mərhələsində
- əsas mərhələsində
- √ başlangıç mərhələsində
- yekun mərhələsində
- təşkilati mərhələsində

205. Yarmarka ticarətinin təşkilati zamanı onun keçirilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

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

206. 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

207. Yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir?

- √ əmtələrin 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

208. 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

209. Distribyutor kimdir?

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

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

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

211. Elektron ticarət nədir?

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

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

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

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

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

214. Pərakəndə satış texnologiyalarına aşağıdakılardan hansı aid deyil.

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

215. Pərakəndə tacir hansı qərarı qəbul etmir

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

216. Pərakəndə təşkilatın strukturuna aid deyil.

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

217. Discount mağazanın növüdür.

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

218. Discount mağazanın növüdür.

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

219. . Discount mağazaların növüdür.

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

220. Pərakəndə satışın növünə aid deyil

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

221. Pərakəndə satış nədir?

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

222. Xidmətin miqdarına görə pərakəndə ticarətin növləri.

- √ Self - servis, Full – servis

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

223. Sərgi nədir.

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

224. Ticarət nədir

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

225. Ekspertlər tərəfindən nəzərə alınmayan amillər hansılardır

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

226. Sahibkara yaxşı məlum olan və gözlənilən amillər necə adlanır

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

227. Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır

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

228. Reklamasiya nədir

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

229. Kommersiya fəaliyyəti nəticəsində mümkün ziyana məruz qalmaq, itkilərin olması nədir

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

230. İqtisadi təbiətinə görə topdan mal alışı nədir

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

231. Əmtəə əsas funksiyası nədir

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

232. Məhsulun keyfiyyətinin hərtərəfli qiymətləndirilməsinin göstəricilər sisteminə daxil deyil

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

233. Malın miqdarı nədir

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

234. Təsərrüfat əlaqələrinin mükəmməl forması nədir

- √ müqavilədir
- Sazişdir
- Oferfadır
- Sorğudur
- iddialardır

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

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

236. Kommersiya fəaliyyəti nədən başlayır

- √ malın alışından
- müqavilənin bağlanmasından
- daşınmadan
- saxlanmadan
- malın satışından

237. Kommersiyanı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

- √ ucuz alıb baha satmaq imkanına

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

238. Topdan ticarət müəssisələri alıcılara hansı xidməti göstərmir?

- ✓ marketing kompleksinin modifikasiyası
- istehsal çeşidinin ticarət çeşidinə çevrilməsi
- saxlanma
- informasiya, konsaltinq
- tələbin qiymətləndirilməsi

239. Topdan satış tacirlərinin təsnifatına aid deyil

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

240. Pərakəndə satış mağazalarının göstərdiyi xidmətlər

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

241. Aşağıdakılardan biri pərakəndə ticarəti təmərküzləşmə formasına aid deyil?

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

242. Anbar dükan nədir?

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

243. İlk univermaq harada, nə vaxt açıldı?

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

244. Aşağıdakılardan hansı pərakəndə ticarətin təsnifat əlaməti deyil?

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

245. 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

246. Univermaq nədir?

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

247. Daxili hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil

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

248. Kommersiya informasiyasının mənbəyi kimi hansı tədqiqatlar çıxış edir

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

249. Müxtəlif əmtəələr və xidmətlər bazarında yaranmış şərait haqqında xəbər nədir

- √ Kommersiya məlumatı
- Kommersiya məxfiliyi
- Kommersiya sirri
- Heç biri
- Marketing məlumatı

250. Əmtənin topdan satışı üzrə kommersiya əməliyyatlarının aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

251. Komisyon mükafat nədir?

- √ müxtəlif xidmətlərin, sazişlərin və müqavilələrin təşkilinə görə vasitəçiyə verilən muzzd, 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

252. Kommivoyacer kimdir?

- √ ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir

- mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satışıdır
- 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

253. Komissioner kimdir?

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

254. Yenidən satma üzrə əməliyyat hansıdır?

- ✓ 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 əməliyyatdır
- əmtəənin müəyyən ərazidə istehsalçıdan son istehlakçıya irəlilədilməsinə kömək göstərilməsidir
- əmtəələrin alqı-satqı müqaviləsinin bağlanmasıdır
- vasitəçinin köməkliliyi ilə alıcı ilə satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır

255. Konsiqnat kimdir?

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

256. Xüsusi tələbat malları hansılardır?

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

257. Epizodik tələbat malları hansılardır?

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

258. Passiv tələbat malları nədir?

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

259. İstehsal kooperativlərinin çatışmayan cəhətlərini göstərin.

- ✓ Kooperativin mənfəəti onun üzvləri arasında qoyduqları paya görə professional deyil onların əmək tövhəsinə görə bölüşdürülür.
- Kooperativ üzvlərinin sayı qanunvericiliklə məhdudlaşdırılır.
- 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.

260. Fərdi müəssisələrin üstün cəhətini göstərin.

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

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

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

262. Ticarət müəssisəsinin daxili mühitinə aid olmayan amilləri göstərin.

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

263. Ticarət müəssisəsinin xarici mühitinə aid olmayan amili göstərin.

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

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

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

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

- √ Agent
- Distribütor
- Makler
- Konsiqnat
- Broker

266. Müqavilələrin bağlanması vasitəçiliyə görə brokerin aldığı maddə necə adlanır

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

267. Komisyona haqqını alıb işini yekunlaşdıran ticarət agent kimdir

- √ Konsiqnat
- Broker
- Agent
- Heç biri
- Komisionçu

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

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

269. Ərzaq mallarına olan tələbin xüsusiyyəti

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

270. Sinergiya tipli diversifikasiya nədir?

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

271. Emercmentlik prinsipinin əsas üstünlüyü nədir?

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

272. Kouqlomerat diversifikasiya nədir?

- 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 qətiyyənlə əlaqəsi olmayan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur
- bir biri ilə qarşılıqlı əlaqəsi olan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur

273. Əmtəələrin diversifikasiyasının əsas prinsipləri

- heç biri doğru deyil
- diversifikasiyakouqlomerat, diversifikasi
- √ kouqlomerat, sinergiya, emercmentlik
- kouqlomerat, diversifikasiya, difereon
- kouqlomeratlıq, sinergiya, difraksiya

274. Əmtəələrin təyinatı ilk növbədə nədən alınıdır?

- bütün cavablar doğrudur
- √ bazarın konkret segmentinin tələbindən

- bazarın kütləvi seqmentin tələbindən
- bazarın , ən böyük seqmentinin tələbindən
- bazarın seqmentinin tələbindən

275. Əmtəə yalnız əsas xüsusiyyətlərə malikdirsə,

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

276. Möhkəmləndirilmiş əmtəə səviyyəsinə nə aiddir?

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

277. Real əmtəə səviyyəsi özündə nəyi əks etdirir?

- bütün cavablar səhvdir
- ✓ əmtəənin markasını, keyfiyyətini
- onun funksiyasını
- onun texnikixüsusiyyətləri
- onun sövqedici xüsusiyyətləri

278. Mənaca əmtəə səviyyəsi nəyi bildirir?

- onun keyfiyyətini
- onun markasını
- ✓ əmtəənin əsas funksiyasını
- onun qiymətini
- onun xassələrini

279. Əmtəənin səviyyələri

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

280. Ticarət mal çeşidi nədir?

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

281. İstehsal mal çeşidi nədir?

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

282. Əmtəə nişanı nədir?

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

283. Əmtəə vahidi nədir?

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

284. 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
- vahid zamanda vahid şəxs tərəfindən istehsal olunan əşya
- istehsal olunan və bazara çıxarılmayan əşya
- həm dəyəri, həm də istehlak dəyəri olan hər bir şey
- istehlakına əmək sərf olunan hər şey

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

- ✓ avtomobil
- ərzaq
- yuyucu vasitələr
- Saqqız
- Siqaret

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

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

287. İstehlak təyinatlı mallar bazarı hansıdır?

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

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

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

289. Əmtəənin həyat dövrünün hansı mərhələsində firma maksimal gəlir əldə edir?

- ✓ artım

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

290. Əmtəələrin həyat dövrünün mərhələləri hansılardır?

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

291. Çeşidin sabitliyi nədir?

- sənaye çeşidi ticarət çeşidi ilə komplektləşdirilir
- hazırda mağazanın ticarət çeşidi
- √ satışda mağazanın çeşid siyahısında nəzərdə tutulan əmtəələrin fasiləsiz olaraq mövcud olması deməkdir
- çeşid siyahısında nəzərdə tutulmayan əmtəələr
- sənaye çeşidi dəyişmədən tətbiq olunur

292. Çeşidin dolğunluğu nədir?

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

293. Çeşidin formalaşması nədir?

- √ əhalinin ərzaq və qeyri-ərzaq mallarına olan tələbatının maksimum dərəcədə tam və dolğun şəkildə ödəmək və bununla bərabər tələbatı fəal təsir göstərmək məqsədilə mallara olan ehtiyacı öyrənməyə yönəldilməsi başa düşülür
- 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 kompleksləşdirilməsi
- əhalinin tələbinə uyğun əmtəələrin hazırlanması və bazara təklifdir

294. Pərakəndə ticarətdə çeşidin formalaşması nədir?

- √ əhalinin ərzaq və qeyri-ərzaq mallarına olan tələbatının maksimum dərəcədə tam və dolğun şəkildə ödəmək və bununla bərabər tələbatı fəal təsir göstərmək məqsədilə mallara olan ehtiyacı öyrənməyə yönəldilməsi başa düşülür
- 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
- əhalinin tələbinə uyğun əmtəələrin hazırlanması və bazara təklifdir

295. 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

296. İqtisadi məzmununa lizinq görə nəyə aiddir?

- bank işinə
- maliyyə sahəsinə

- ✓ birbaşa investisiyalara
- xarici tərəfdaşlığa
- birgə sahibkarlıq fəaliyyətinə

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

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

298. Orta müddətli lizinq hansı lizinqdir?

- 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

299. Lizinq 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

300. Lizinq fəaliyyəti kim tərəfindən həyata keçirilir?

- ✓ lisenziyalı lizinq kompaniyaları tərəfindən
- lisenziyalı faktoring kompaniyaları tərəfindən
- Lizinq fəaliyyəti xüsusi lizinq bankları vasitəsi ilə aparılır
- Lizinq fəaliyyəti lizinq bankları vasitəsi ilə aparılır
- lisenziyalı Forteytinq kompaniyaları tərəfindən

301. Lizinq 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

302. Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ✓ Kentinq, certer, Xayrinq, Lizinq
- Forteytinq, serter, xayrinq
- Konsalting, Lizinq, Faktoring
- certer, bankinq, Freyding, konqlomerat
- xayrinq kentinq, strateci avanslar, holdinq

303. 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 lizinqinin elə bir növüdür ki, icarə faktor tərtib tərəfindən ödənilir
- maliyyə lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir

304. Faktoring nədir?

- maliyyə lizinqinin 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 lizinqinin bir növüdür. Bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- lizinqin elə bir növüdür ki, bu zaman lizinq verən öz təhlükə və riski əsasında əmlak əldə edir və onu lizinq predmeti qismində müəyyən haqq və şərtlərlə lizinq alanın müvəqqəti ixtiyarına və istifadəsinə verir

305. Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

306. 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

307. Qaytarılan lizinq nədir?

- ✓ maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, 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

308. 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

309. 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

310. 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 əmtəəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- müəyyən dövr ərzində əmtəənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir

311. Francayrinq özündə nələri birləşdirir?

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

312. İntestisiya franşizasının əsas məqsədi?

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

313. Franşizlərin alt qrupları hansıdır?

- √ franşiza iş yeri, franşiza müəssisə, investisiya franşizası
- müəllif franşizası, işgüzar franşizası
- investisiya ilkin məbləği, iş yeri, müəssisə
- işçi franşiza, kommertiya franşizası
- ofis franşizası, müəssisə franşizi

314. ABŞ-da franşayzinqin inkişafına nə vaxt hansı qanun təkən verdi?

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

315. Franşayzinq ilk dəfə hansı kompaniya tərəfindən tətbiq olunmuşdur?

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

316. Biznes franşayzinqi 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
- franşayzerin 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

317. Əməliyyatın obyektinə üzrə franşayzinq növü hansıdır?

- √ şirkətin malının və ticarət markasının franşayzinqi
- satış franşayzinqi, istehsal franşayzinqi
- daxılı franşayzinq, ticarət franşayzinqi
- strateji franşayzinq, əməliyyat franşayzinqi
- istehsal franşayzinqi, sənaye franşayzinqi

318. Franşiza nədir?

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

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

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

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

320. İstehsal françayzinqi nədir?

- bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- kommmeriya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommmeriya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- √ kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu müqavilədir

321. İşgüzar françayzinq nədir?

- √ onun əsas predmeti texnologiyanın və ondan istifadə lisenziyasının verilməsidir
- kommmeriya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommmeriya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir
- 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

322. Əmtəə françayzinqi nədir?

- √ bu françayzinq mühüm ticarət markasına malik əmtəələrin satışı zamanı tətbiq olunur
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər
- kommmeriya kontraktlarının tərtibatında istifadə olunur ki, bu zaman artıq kommmeriya fəaliyyəti təcrübəsinə malik bir şəxs müqavilədə nəzərdə tutulmuş şərtlərlə bu sistemdən istifadə hüququnu başqasına verir
- françayzerin ticarət adından və firmanın texnologiyasından müəyyən halda istifadə etmək hüququ verməklə biznesin aparılması şərtlərinin əks olunduğu kontraktıdır
- kiçik bir firmanın françayzerin ticarət markasından istifadə edib, onun məhsullarını satmaqla yanaşı bir iri korporasiyanın tam təsərrüfat tsiklinə qoşulur. Onunla bərabər səviyyədə satış planının və digər proseslərin yerinə yetirilməsində iştirak edir

323. Françayzinqin hansı növləri var

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

324. Françayzinq nədir?

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

325. Xarici təsirlərin müqavimətinə görə taralar necə təsnifləşdirilir?

- √ bərk, yarımberk, yumşaq
- bərk, yarımberk,
- üst-üstə yığıla bilən, bərk
- sökülməyən, yarımberk
- dağılan, yığılan

326. Ticarət müəssisəsinin fəaliyyətinin son nəticəsi nədir?

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

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

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

328. Əmtələrin dövriyyə sürəti nədir?

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

329. Kommersiya işinin səmərəsini qiymətləndirərkən nələr əhəmiyyətlidir?

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

330. 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

331. 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

332. Əməliyyat mənfəəti nədir?

- mənfəətdən əlavə dəyər vergisini çıxdıqdan sonra qalan hissədi

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

333. Kommersiya müəssisəsinin işinin səmərəsinin ən mühüm göstəricisi nədir?

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

334. Mənfəət və hansı mövqelər əks olunur?

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

335. Firmanın iş planı layihələri hansı şöbələr tərəfindən hazırlanır?

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

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

- √ Hər hansı bir dövr üçün nəzərdə tutulan obyektin real vəziyyətinin qiymətləndirilməsi, aşkara çıxarılmasının təşkili.
- İdarəetmə sistemin özünün təşkili.
- 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.
- İstehsal və əmək prosesini təşkili məsələləri.

337. Biznes planının növü hansıdır?

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

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

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

339. İdarəetmədə səviyyələrin iştirakı ardıcılığına uyğun olaraq planların növləri?

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

340. Biznes-planının strukturu hansı əsas elementlərdən ibarətdir?

- √ Maliyyə planı, istehsal planı, marketinq planı, HRM planı, texnologi plan.
- Maliyyə planı, istehsal, büdcə, HRM planı, texnoloji plan.
- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan, keyfiyyət planı, investisiya planı.
- Maliyyə planı, istehsal planı, texnoloji plan
- Texnologi plan, HRM plan, investisiya plan.

341. Biznes planının neçə növü vardır?

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

342. Biznes-planının əsas məqsədləri hansılardır?

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

343. Riyazi planlaşdırma metodlarına aşağıdakılardan hansı aiddir?

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

344. İngilis şirkətlərində planlaşdırmanın əsas xüsusiyyəti hansıdır?

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

345. Planlaşdırma zamanı istifadə olunan proqnozlaşdırma metoduna hansı aiddir?

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

346. Təqvim planı hansı planlaşdırmanın əsas tərkib elementidir?

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

347. Planların növlərini hansılar daha dolğun əhatə edir?

- √ Maliyyə, istehsal, təchizat.

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

348. Strateji planlaşdırmanın yaranmasının əsas səbəbləri hansılardır?

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

349. Strateji planlaşdırma menecmentin hansı istiqamətinin yaranmasının əsası olmuşdur?

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

350. Əsas planlaşdırma yanaşmalarını seçin?

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

351. Planlaşdırmanın əsas prinsipləri aşağıdakılardan hansılardır?

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

352. Uzunmüddətli planlar hansı dövrü əhatə edir?

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

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

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

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

- √ operativ kommersiya işçiləri və onların qruplarının optimal ixtisaslaşdırılmasıdır
- satış və alış şərtləri məhdudiyətləridir
- operativ kommersiya işçilərinin bazar segmentini daha dərinləndirən öyrənməsidir
- idarəetmə aparatının mükəmməl ştat cədvəlinin olmasıdır
- digər kommersiya şərtləri və zəmanətləridir

355. Kommersiya xidmətlərinin quruluşu nədən asılıdır?

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

356. Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

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

357. Kommersiya planlaşması müddətə görə necə bölünür?

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

358. Balans nədir?

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

359. Balansın aktivinə hansı maddələr daxildir?

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

360. Kommersiya müəssisəsinin əsas maliyyə sənədlərinə nələr daxildir?

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

361. Biznes-planın bölmələrinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

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

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

363. Reklam şöbəsinin funksiyaları hansılardır?

- √ firmanın reklam bölgüsünün sürətləndirilməsi, 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
- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir

364. 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
- müraciətə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatla daşınmasının qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
- 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
- rəsmi rəhbər təyin olunur, qrup kollektiv surətdə işləyir, işin nəticəsinə görə qrup birlikdə məsuliyyət daşıyır

365. Nəqliyyat və gömrük əlavələri şöbəsi nədir?

- √ bir qayda olaraq operativ kommersiya qruplarının və başqa şöbələrin müraciətinə əsasən firma tərəfindən alınan və satılan əmtəələrin nəqliyyatlaşdırılmasının ən qənaətli şərtlərini işləyib hazırlayır
- rəsmi rəhbər təyin olunur, 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
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir
- malgöndərənlərin öyrənilməsi, sərfəli variantın seçilməsi, satış üzrə vasitəçilərin seçilməsi, yeni bazarlar haqqında məlumatın hazırlanması

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

- √ 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
- 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

367. 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
- 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
- tapşırıqların bölüşdürülməsini həyata keçirir, operativ kommersiya qrupları tərəfindən onların yerinə yetirilməsinə nəzarət edir.

368. Örtülü bazar nədir?

- √ Şirkətdaxili mal bazarıdır

- Şirkətlərarası bazardır
- Respublikadaxili bazardır
- regiondaxili bazardır
- Tənzimlənən bazardır

369. “Palsüd” süd istehsalçısı üçün “Neptun” market zinciri nədir?

- √ Agent
- Şaquli marketinq siste
- Son istehlakçı
- Bütün cavablar doğrudur
- Marketinq vasitəçi

370. Aşağıdakılardan hansı BMQ-na aid deyil?

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

371. 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

372. Strateji planlaşdırmanın üçüncü mərhələsi aşağıdakılardan hansıdır?

- √ firmanın əldə etdiyi kommersiya 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

373. Hansı strateji planlaşdırmanın ikinci mərhələsinə aiddir?

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

374. Aşağıdakılardan hansı strateji planlaşdırmağa 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 öyrənilməsini, nəzəri əsaslandırmanı və gələcəyə strateji qərarların qəbulu üçün hesablaşmaların sistemini daxil edir

375. Kommersiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas prinsiplərindən deyil:

- √ qarşılıqlı razılaşma prinsipi
- aydın məqsədi olması
- fəaliyyətin əlaqələndirilməsi
- vahid təbəçilik prinsipi

- azhəlqəlilik

376. Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

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

377. Kommersiya 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

378. Kommersiya 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

379. 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

380. Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil:

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

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

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

382. 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

383. Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir:

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

384. Müddətinə və səviyyəsinə görə planlaşdırmanın növləri hansılardır?

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

385. 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

386. Planlaşdırmanın metodları hansılardır?

- √ Strareji, 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

387. İdarəetmənin funksiyaları hansılardır?

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

388. İdarəetmənin məqsədləri hansılardır?

- Strareji, texniki, texnologici məqsədlər
- Strareji, texniki, cari məqsədlər
- Strareji, texniki, taktiki məqsədlər
- √ Strareji, texniki, operativ məqsədlər
- Strareji,marketinq, cari məqsədlər

389. 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

390. İdarəetmə metodları nədir?

- √ Bu idarəetmə qanunauyğunluğudur
- Bu idarəetmə qanunudur
- Bu idarəetməyə yanaşma metodudur
- Bu idarəetməyə prinsipidir

- İdarəetmə fəaliyyətinin həyata keçiriləmsi üsuludur

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

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

392. İnformasiya nədir?

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

393. Təsirin dərinliyinə görə qərarlar necə ola bilər?

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

394. Təsir istiqamətindən asılı olaraq qərarlar necə ola bilər?

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

395. İdarəetmə məqsədi nəyin vasitəsilə həyata keçirilir

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

396. İdarəetmənin mahiyyəti nədir?

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

397. Ticarəti idarəetmə elminin məqsədi nədir

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

398. İdarəetmənin prinsipləri nədir?

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

399. İdarəetmə kadrlarına kimlər daxildir?

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

400. Reklamverənlər beynəlxalq reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər?

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

401. Şirkətlər hansı reklam agentlikləri ilə əlaqədə olurlar?

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

402. Beynəlxalq reklamın hüquqi uyğunlaşması nədir?

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

403. Beynəlxalq reklam hansı formada həyata keçirilir?

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

404. Standartlaşmış reklam nə vaxt effektivdir?

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

405. Reklamın standartlaşmasının məqsədlərinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- ✓ Reklamın standartlaşması və uyğunlaşması arasındakı seçimi.
- Əmtəənin beynəlxalq imicinin yaradılması.
- Reklamın istehsalına xərclərin azaldılması.
- İstehlakçının bir ölkədən digərinə hərəkəti və KİV-də məlumatın qarışdırılmasından kənar qaçmaq.

- Müxtəlif ölkə bazarlarına sinxron çıxışı tezləşdirmək.

406. Beynəlxalq reklamın aktual problemi nədir?

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

407. Elektron reklam və telemarketinq yayılma imkanı nə ilə məhdudlaşır?

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

408. Nəqliyyatda reklam hansı ölkələr üçün aktualdır?

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

409. Millayn nədir?

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

410. Qəzet reklamının qiyməti hansı üsullarla hesablanır?

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

411. Beynəlxalq bazarda KİV-in istifadə məhdudiyyətləri hansılardır?

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

412. 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.

413. 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.
- 414.** Beynəlxalq marketinqdə agentlərin iki növü hansıdır?
- Dolay və eksteritorial agentlər.
 - √ Dolay və birbaşa agentlər.
 - Birbaşa agentlər, yerli agentlər.
 - Muzdlu agentlər, dolay agentlər.
 - Yerli və xarici agentlər.
- 415.** Şəxsi satış texnikasının əlamətdar keyfiyyətləri hansılardır?
- Həqiqilik, geniş kütlə, nəzəri cəlbətmə.
 - √ Şəxsi xarakter, münasibətlərin yaranması, cavab reaksiyasına sövqetmə.
 - Cazibədarlıq, məlumatlılıq, bazarlığa dəvət.
 - Öyüdvermə, təsirlilik, simasızlaşma.
 - Şəxsi xarakter, cazibədarlıq, həqiqilik.
- 416.** Sonuncu istehlakçıya satış nədir?
- √ Kommivoyayər tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
 - Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
 - Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
 - Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
 - Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
- 417.** Texniki satış nədir?
- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
 - Kommivoyayər tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
 - Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
 - Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
 - √ Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
- 418.** Missioner satış nədir?
- Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
 - Kommivoyayər tərəfindən birbaşa istehlakçı ilə əlaqədə həyata keçirilən satışdır.
 - √ Ticarət agentinin yerli mütəxəssislər arasındakı sərfəli vasitəçini tapması və onunla daimi əlaqə saxlamasıdır.
 - Kompüter sistemi vasitəsi ilə satışdır.
 - Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
- 419.** Satışın stimullaşması kimlərə tətbiq olunur?
- √ Alıcıya, vasitəçiyə və satıcılara.
 - Ali icraedici orqanlara və reklam agentlərinə.
 - Satışın stimullaşması proqramını hazırlayan heyətə.
 - Mühəndis-texniki heyətə, ticarət agentlərinə.
 - Xarici tərəfdaşa, vasitəçiyə, beynəlxalq müşahidəçiyə.
- 420.** 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 adi qiyməti ilə müqayisədə alıcıya müəyyən qənaətin təklif edilməsidir.

421. Güzəştli qiymətlə qablaşma nədir?

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

422. Kupon nədir?

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

423. Satışın stimullaşması nədir?

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

424. 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.

425. 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 irəliləndirilməsi prosesidir.

426. Reklamın istiqaməti nədən ibarətdir

- İstehlakçılarla istehsalçılar arasında qarşılıqlı əlaqə
- Bazar münasibətlərinin tənzimlənməsi və təkmilləşdirilməsi
- Bazarda əmtənin realizəsi
- ✓ İstehsalçılarla istehlakçılar arasında qarşılıqlı əlaqə yaratmaqla bazara istiqamələndirmə
- İstehsal bazarında əmtə mübadiləsi

427. Reklamın müəssisə üçün xidməti nədən ibarətdir

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

428. Mağaza vitrinasının mahiyyəti nədən ibarətdir

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

429. Porterin strateji menecmentə daxil etdiyi model necə adlanır?

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

430. İstehsal müəssisələrində korporativ strategiyası hansı alt strategiyalardan ibarətdir?

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

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

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

432. 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.

433. Aşağıdakılardan hansı şəxslərə kəmmunikasiya yolunda mane hesab olunmur?

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

434. 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.

435. Əksilən (azalan kəmmunikasiya hansıdır?)

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

- Müəssisədən birliyə verilən.
- 436.** Artan (çoxalan) kommunikasiya hansıdır?
- √ İcraçıdan rəhbərə verilən.
 - Bir neçə icraçıdan birinə verilən.
 - Rəhbərdən icraçıya verilən.
 - Heç biri.
 - Bir icraçıdan digərinə verilən.
- 437.** Müəssisədə kommunikasiyanın hansı növləri vardır?
- √ Şaquli, üfüqi.
 - Müəssisələrarası, müəssisədaxili, şaquli, üfüqi.
 - Müəssisələrarası, şəxsləarası, üfüqi.
 - Şaquli, üfüqi, verbal.
 - Şəxsləarası, şaquli, müəssisədaxili.
- 438.** Kommunikasiyanın baş tutması üçün neçə şəxsin olması zəruridir?
- √ Ən azı 2.
 - Ən azı 5.
 - Ən azı 15.
 - Ən azı 50.
 - Ən azı 3.
- 439.** Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin mərhələsi deyildir?
- √ Göndərici.
 - Kodlaşdırma.
 - Ötürmə.
 - Kodun açılması.
 - İdeyanın yaranması.
- 440.** Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin elementi hesab olunmur?
- √ Kodlaşdırma.
 - Məlumat.
 - Kanal.
 - Alıcı.
 - Göndərci.
- 441.** Hansılar təşkilati kommunikasiya yolundakı manedir?
- √ Formal kanallar defisiti.
 - Semantika.
 - İnformasiya siqnallarının uyğun gəlməməsi.
 - İnformasiya kanalları və ötürmə vasitələri.
 - İnsanlar arasındakı maneələr.
- 442.** 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.
- 443.** 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.

444. 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.

445. Hansı tip məlumatlar artan (çoxalan kommunikasiyaya aiddir?

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

446. Hansı tip məlumatlar əksilən (azalan kommunikasiyaya aiddir?

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

447. Kommunikasiya prosesi menecmentin hansı funksiyası ilə əlaqədardır?

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

448. Çap reklamının nəşrinin növü hansıdır

- √ Reklam- kataloq nəşri
- Qəzet nəşri
- Kitabça nəşri
- Kalendar- bloknot nəşri
- Dərgi (curnal nəşri)

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

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

450. Reklam proqramının əsasının təşkili nədən ibarətdir

- √ Reklam fəaliyyətinin təşkilidir
- Bazar münasibətlərinin təşkilidir
- Marketing fəaliyyətinin təşkilidir
- İstehsalın təkmilləşdirilməsidir

- Biznes proqramının hazırlanmasıdır

451. Reklam informasiya agentliklərinin quruluşunda əhəmiyyətli sahə hansıdır

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

452. Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır

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

453. Biznes fəaliyyətinə reklamın təsiri nədən ibarətdir

- ✓ Yüksək gəlir əldə etməyə imkan verir
- Malın keyfiyyətinə təsir göstərir
- Tələbatın artırılmasına
- Ehtiyacın ödənilməsinə
- İstehsalın artırılmasına səbəb olur

454. Reklamın istehlakçılarla istehsalçılar arasında rolu nədən ibarətdir

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

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

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

456. 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

457. Rəqabət reklamı nədir?

- ✓ reklam edilən əmtəəni rəqib firmaların istehsal etdiyi çoxlu sayda əmtəələrdən fərqləndirən və onun müsbət tərəfini göstərən reklamdır
- istehsalçılarda 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 etmək olan reklamdır
- əvvəllər reklamlaşdırılmış əmtəyə olan tələbatın səviyyəsinin saxlanması məqsədilə həyata keçirilən reklamdır
- firma qarşısında seçmə tələbatı yaratmaq vəzifəsi baş qaldırdıqda istifadə olunan reklamdır

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

- 1996.0
- 2001.0
- 2003.0
- √ 1997.0
- 2000.0

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

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

460. Firma üslubu sisteminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

461. Aşağıdakılardan hansı marketinq kommunikasiyasına daxil deyil?

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

462. Şirkətin mikromühiti ibarətdir...

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

463. Coğrafi seqmentasiyaya aiddir:

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

464. Davranışa görə seqmentasiyaya aiddir:

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

465. “Coca-Cola” şirkəti üçün marketinq vasitəçisi saymaq olmaz...

- √ Azersun şirkəti

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

466. Palsüd” süd istehsalçısı üçün “Neptun” market zinciri nədir?

- √ Agent
- Şaquli marketing sistemi
 - Son istehlakçı
 - Bütün cavablar doğrudur
 - Marketing vasitəçi

467. Xidmət -

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

468. Məhsul -

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

469. 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

470. 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

471. Bunlardan hansı makromühit elementidir

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

472. Bunlardan hansı mikromühit elementi deyil?

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

473. Bazarın seqmentasiyasına aid edilir –

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

474. “Şirkət” mikromühit elementi nəyi ifadə edir?

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

475. “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

476. Mən 10 ayda bir telefonumu dəyişirəm, hər dəfə təxminən 150 manat dəyərində bir telefon alıram, ilk telefonumu 20 yaşımnda 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

477. Doğru cavabı tapın. Şirkətin biznes portfeli –

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

478. 4P marketinq kompleksindəki paylaşdırma ünsürü yenilənmiş 4C marketinq kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

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

479. 4P marketinq kompleksindəki təqdimat ünsürü yenilənmiş 4C marketinq kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

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

480. 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

481. 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

482. 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

483. 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

484. Aşağıdakılardan hansılar mikromühitə aid edilir?

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

485. 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

486. 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

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

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

- Alıcı

488. 4P modeli kimin adı ilə bağlıdır?

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

489. Bazarın seqmentasiyası -

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

490. 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

491. Ehtiyac -

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

492. İstehlakçı bazarının seqmentasiyasının prinsipləri hansılardır?

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

493. İstehlakçı davranışına təsir göstərən amillər hansılardır?

- ✓ demoqrafik, iqtisadi, təbii, texnologici
- mədəni, fərdi və psixoloji
- iqtisadi, təbii, istehlakçının ehtiyacı
- Bütün cavablar səhvdir
- mədəni, sosial, fərdi və psixoloji

494. Marketing tədqiqatı -

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

495. Şirkətin makromühitinə təsir göstərən amillər hansılardır?

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

496. .4C modeli

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

497. 4P modeli

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

498. Aşağıdakılardan hansılar marketing menecmentin konsepsiyası hesab edilmir?

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

499. Sosial marketing

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

500. Marketing nədir?

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