

1. Kommersiya fəaliyyəti kursunun metodiki aparatı özündə nəyi əks etdirir?

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

2. Aşağıdakılardan kommersiya fəaliyyətinin funksiyalarına aid deyil?

- Satış proqramının hazırlanması
- Haqq hesaba nəzarət
- Mal göndərmə qrafikinə hazırlanması
- Marketing
- ✓ Kommersiya münasibətlərinin quruluşu

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

- bütün kommersiya proseslərini, əsasən malın istehsalından istehlakçıya qədər keçdiyi səmərəli yolu öyrənir
- ✓ bir elm kimi əmtənin alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsi yolu ilə son alıcıya çatdırılmasını öyrənir
- bazar şəraitində əmtənin dəyərinin dəyişməsi proseslərini öyrənir
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən pərakəndə ticarət proseslərini öyrənir
- bir elm kimi kommersiya proseslərini əsasən topdan ticarət proseslərini öyrənir

4. Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- təqdimat
- protokol
- ✓ oferta
- reklamasiya
- sorğu

5. Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- reklamasiya
- ✓ oferta
- sorğu
- protokol
- ofertaya cavab

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

- vasitəçinin köməyi ilə alıcı və satıcı arasında əlaqə yaradılması üzrə əməliyyatdır
- ✓ ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır
- əmtənin 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

7. Mülki məəcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

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

8. Diler kimdir?

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

9. Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir?

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

10. Ticarət xidmətləri (mağazada göstərilən) necə təsnifləşdirilir?

- daşınma, anbarda saxlama, qablaşdırma, sortlaşdırma
- ✓ 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 tədavül sferasında davamı olan prosesin tədavül sferasında davamı
- logistik xidmətlər, inventarizasiya xidmətləri, məsləhət, informasiya xidmətləri
- tələbin öyrənməsi, əmtəənin dəyişdirilməsi, yeni modifikasiyaları tətbiqi

11. İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi-nəzərindən ticarət nədir?

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

12. Müasir kommersionun predmeti nədir?

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

13. Kommersion işində müvəffəqiyyəti nədir?

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

14. Kommersion işi dedikdə nə başa düşülür?

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

15. Nizamnamə kapitalı qapalı tipli cəmiyyətlərdə hansı qaydada müəyyənləşdirilir.

- Əməyin ödənilməsinin minimum məbləğinin 100 mislindən az olmamaq
- Əməyin ödənilməsinin 150 mislindən
- √ Əməyin ödənilməsinin 100 mislindən az olmamalıdır
- Əməyin ödənilməsinin 1000 mislindən az olmamalıdır.
- Əməyin ödənilməsinin 500 mislindən

16. Kommersiya aşağıdakılardan hansına xidmət edir?

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

17. Mal alışı motivi nədir?

- √ alıcının malı almağa təhrik edən hərəkətverici qüvvədir
- inad səviyyəsinə çatan ehtiyacdır
- mədəni səviyyəyə uyğun formasının tələbatıdır
- bazarda öyrənilməsi məqsədi ilə aparılan tədqiqatlar
- alıcının malı satmağa təhrik edən stimil verici qüvvədi

18. Elektron ticarət nədir?

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

19. Sahibkarlıq nədir?

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

20. Kommersiya əməliyyatlarına aşağıdakılardan hansı aid deyil?

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

21. Kommersiya fəaliyyəti kursunun metodiki aparatı özündə nəyi əks etdirir arsenalı nədir?

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

22. Kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti nədir?

- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti alıcının istehlak tələbinin öyrənilməsidir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti marketing idarəetməsidir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti bazar infrastrukturalarının öyrənilməsidir
- kommersiya fəaliyyəti kursunun predmeti kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir

✓ əmtəə tədavülü sferasında topdan və pərakəndə təşkilatlarının həyata keçirdikləri kommersiya prosesləridir

23. Mağazada göstərilən ticarət xidmətləri hansılardır?

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

24. Ticarət termininin ikili mənası hansıdır?

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

25. Kommersiya sözünün mənası nədir?

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

26. Çərçi ilə Çodarın fərqi nədir?

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

27. 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

28. Çərçi kimdir?

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

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

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

30. Bazarın infrastrukturu nədir
- Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən topdan və pərakəndə ticarətdir
 - Bazarın normal fəaliyyətinə təsir göstərən auksion və bircalar
 - Heç bir cavab doöru deyil
 - Bazarın normal fəaliyyətinə xidmət göstərən xidmət müəssisəsidir
- √ Bazarın normal fəaliyyət göstərməsinə xidmət edən bazar subyektləri və təşkilati-hüquqi formalarıdır
31. Kommersiya müvəffəqiyyəti nədir?
- prosesin inkişaf yollarına, bazarın vəziyyətinə dair dəqiq məlumatlar
 - razılaşdırılmış və əlaqələndirilmiş kommersiya işlərinin yerinə yetirilməsi
 - baş verə biləcək mənfə nəticolərin aradan qaldırılması məqsədilə kommersiya fondu yaratmaq
 - müəssisələrin kommersiya baxımı ilə inkişafını məqsədlərini müəyyən etmək
- √ müəssisənin, firmanın gəlirlərinin alınmasını təmin edən məqsədyönlü hərəkətinin, təsərrüfat fəaliyyətinin gözlənilən nəticələrin qazanılması
32. Kommersiya ilə ticarətin fərqi hansidi?
- Kommersiya ticarətdən daha geniş, əhatəli sahədir
 - Ticarət xidmətləri tam fərqlidir
 - Ticarət kommersiyadan geniş və əhatəlidir
- √ Ticarət iqtisadiyyatının bir sahəsidir
- Kommersiya ticarətin bir bölməsidir
33. hansı kommersiya fəaliyyətinin funksiyalarına aid deyil?
- Heç biri doğru deyil
- √ Kommersiya münasibətlərinin quruluşu
- Satış proqramının hazırlanması
 - Mal göndərmə qrafikinin hazırlanması
 - hamısı doğrudur
34. Kommersiya müəssələrinin gəlir əldə etməsi onun üçün nədir?
- Əsas konsepsiyadır
 - Heç biri doğru deyil
 - Əsas vəzifəsidir
 - Əsas məqsədidir
- √ Kommersiya fəaliyyətinin əsas prinsipidir
35. Kommersiya prinsipləri necə xarakterizə olunur?
- Fasiləsizlik prinsipi ilə birgə digər prinsiplərin ayrılması ilə əlaqəsi var
 - Dəqiqlik operativlik əhəngdarlıq prinsipləri ilə
 - Bazar münasibətləri operativlik prinsipləri ilə
- √ Kommersiyanın marketinqin prinsipləri ilə ayrılmaz əlaqəsi ilə
- Heç biri düzgün cavab deyil
36. Ticarət nəzəriyyəsi hansidir?
- Marsalin nəzəriyyəsi
 - Neoklassiklər
 - Fiziokratlar
- √ Merkantilizm
- Hec biri
37. Kommersiya nədir?

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

38. Kommersiya fəaliyyəti nədir?

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

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

- ✓ stimulyasiya – reaksiya
- stimulyasiya - initsiasiya
- son alıcı – işgüzar alıcı
- stimulyasiya – adaptasiya
- alıcı şüuru qarşı qutu

40. Nizamnamə kapitalı açıq tipli cəmiyyət üçün necə müəyyənləşir.

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

41. Səhmdar cəmiyyətlərin 2 tipi

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

42. Kommersiya fəaliyyətinin subyektləri hansılardır.

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

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

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

44. Pərakəndə satış ticarəti müəssisələrinin müəyyənləşdirilməsi meyarları

- işçilərin sayı 10-dan çox , illik dövriyyə 1,5 mlrd manatdan çox
- ✓ işçilərin sayı 5-dən az, illik dövriyyə 500 mln manatdan az
- “işçilərin sayı” 15, illik dövriyyə 2 mlrd manatdan çox
- “işçilərin sayı” 20, illik dövriyyə 3 mlrd manatdan çox

- heç biri doğru cavab deyil

45. Topdan ticarət müəssisələrinin müəyyənləşdirilməsi meyarı hansıdır

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

46. Kommersiya subyektinə aid deyil.

- vasiyətlər
- ✓ mizdlə tutulmuş işçilər sahibkarlar
- dövlət strukturlar
- alıcılar
- sahibkarlar

47. Elektron kommersiyanın üstün cəhətidir?

- ✓ Həmişə üstün cəhətidir
- Vaxtin az sərf olunması
- Rahatlıq
- Xərclərin az olması
- Günü istənilən saatında fəaliyyət göstərməsi

48. Müasir dövrdə kommersiyanın yeni forması hansıdır?

- Onlayn birja
- ✓ Elektron kommersiya 1
- Elektron hərəc
- E-təhsil
- Elektron marketing

49. Kommersiya fəaliyyətinin nə prinsipi deyil?

- Alqı satqının özü -özünə tənzimlənməsi
- ✓ Aparıcı müəssisəyə istinadən rəqabət
- Qiymət qoymada mustəqillik
- Müstəqillik
- Alish məntəqəsinin çoxluğu

50. Aşağıdakılardan hansı kommersiya fəaliyyətinin funksiyalarına aid deyil?

- ✓ Kommersiya münasibətlərinin quruluşu
- Heç biri doğru deyil
- Satış proqramının hazırlanması
- Haqq hesaba nəzarət
- Mal göndərmə qrafikinə hazırlanması

51. Kommersiya nəyə xidmət edir?

- heç biri doğru deyil
- Əhalinin gələcək dövr üçün həyat şəraitinin yüksəlməsinə
- ✓ Əhalinin tələbatının ödənilməsinə ,gəlirin artmasına
- Bazar iqtisadiyatının inkişafına
- Əhalinin tələbatının tam və dolğun ödənilməsinə

52. Azərbaycanda Car Rusiyasına hansı mallar aparıldı?

- Tutun, neft, almaz, uran, kətan
- Pambiq, ipək, yun, malqara, findiq
- Butun cavablar doğrudur
- Pambiq, qabqacaq, aliminum, neft, mis
- ✓ Duyu, neft, zəfəran, xalca, yun, ipək, qizil, boya

53. Ticarət əsasnaməsinə görə nə qadağan idi?

- Avropa malları Gürcüstan vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Ticarətə təsir edən
- Avropa malları Azərbaycan vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- ✓ Avropa malları Cənubi Qafqaz vasitəsi ilə 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi
- Avropa malları Şimali Qafqazla 3-cü ölkəyə aparıla bilməzdi

54. Nə vaxt Ticarət əsasnaməsi tətbiq edildi?

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

55. Azərbaycanda nə vaxt rus çəki ölçü vahidləri tətbiq olundu?

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

56. Azərbaycanda köhnə əskinələr Rusiyanın gümüş pulları ilə nə vaxt əvəz olundu?

- 1925-1945
- 1840-1878
- 1855-1862
- 1925-1928
- ✓ 1839-1843

57. Pul islahatları Rusiyada nə vaxt keçirildi?

- 1910-1915
- ✓ 1839-1843
- 1840-1845
- 1878-1918
- 1920-1925

58. „Merkante“ sözünün mənası nədir?

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

59. - Ticarət nəzəriyyəsi hansidir?

- ✓ Merkantilizm
- hamısı doğrudur
- Hec biri
- Neoklassiklər

- Marsalın nəzəriyyəsi

60. Qədim Romada Ticarət Allahi kim hesab olunurdu?

- √ Merkuri
- Neptun
- Ra
- Dionis
- Afroditə

61. İpək yolu nə vaxtdan bərpa olundu?

- 2011
- 1992
- √ 1994
- 2005
- 2010

62. İpək yolu nə vaxt öz əhəmiyyətini itirdi?

- Amerikanın kəşfindən
- Hec biri doğru deyil
- √ Hindistana dəniz yolu açıldıqda
- Mesopotamiyanın inkişafında
- Şəki ipəyi istehsal olunanda

63. Böyük İpək yolu nə vaxt, haradan başlayır?

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

64. Azərbaycanda kommersionin inkişaf tarixində aşağıdakılardan hansinin rolu daha böyükdür?

- √ Böyük İpek yolu
- Xanlıqların inkişafının
- Maarifciliyin inkişafı
- Əkinciliyin inkişafı
- Heft istehsalı

65. Passiv tələbat malları nədir?

- √ biz həmin mal haqqında bilirik, amma almağa tələsmirik
- malı görəndən sonra almaq qərarına gəldiyimiz mallardır
- vaxtaşırı qurtardıqca alınan mallardır
- xüsusi xüsusiyyətləri olan əmtəələrdir ki, onu almağı qərara almırıq
- çox nüfuzlu əmtəələrdi ki, biz onları almağa tələsmirik

66. Ərzaq mallarına olan tələbin xüsusiyyəti

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

67. Emercmentlik prinsipinin əsas üstünlüyü nədir?

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

68. Sinergiya tipli diversifikasiya nədir?

- √ müəyyən ümumi mövqedən olan malların istehsalını nəzərdə tutur
- şaquli diversifikasiyadır
- firmanın mövcud istehsalından fərqlənən lakin daimi müştəriləri maraqlandıran malların istehsalını nəzərdə tutur
- bazar segmentində tətbiq olunan çox geniş çeşidli, əlaqəli malları nəzərdə tutur.
- üfiqi mərkəzli diversifikasiyasının genişləndirilmiş formasıdır

69. Konqlomerat diversifikasiya nədir?

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

70. Əmtələrin diversifikasiyasının əsas prinsipləri

- √ konqlomerat, sinergiya, enercentlik
- konqlomeratlıq, sinergiya, difraksiya
- diversifikasiya konqlomerat, diderensasiya
- diversifikasiya konqlomerat, diskriminasiya
- konqlomerat, diversifikasiya, difereon

71. Əmtələrin təyinatı ilk növbədə nədən alısıdır?

- √ bazarın konkret segmentinin tələbindən
- bazarın segmentinin tələbindən
- bazarın , ən böyük segmentinin tələbindən
- bazarın , ən kiçik segmentinin tələbindən
- bazarın kütləvi segmentin tələbindən

72. Əmtəə yalnız əsas xüsusiyyətlərə malikdirsə,

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

73. Möhkəmləndirilmiş əmtəə səviyyəsinə nə aiddir?

- mala edilən ticarət əlavələr
- sövqedici xüsusiyyətləri
- √ alıcıya verilən güzəştlər
- satıcıya verilən güzəştlər
- mala və istehsalçıya verilən güzəştlər

74. Real əmtəə səviyyəsi özündə nəyi əks etdirir?

- √ əmtəənin markasını, keyfiyyətini
- onun texnikixüsusiyyətləri
- onun sövqedici xüsusiyyətləri
- onun etiketini

- onun funksiyasını

75. Mənaca əmtəə səviyyəsi nəyi bildirir?

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

76. Əmtəənin səviyyələri.

- √ mənaca, real, möhkəmlənmiş
- güclü, real, funksiya
- funksiya, möhkəmlənmiş
- saf, təmiz, xalis
- orta, yüksək, güclü

77. Elektron ticarət nədir?

- √ Qeyri mağaza pərakəndə satış şəbəkəsi
- Qeyri mağaza topdan şəbəkə
- Qeyri mağaza reklam
- elektron ciplər
- Elektron marketinq

78. Pərakəndə satış texnologiyalarına aşağıdakılardan hansı aid deyil.

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

79. Pərakəndə tacir hansı qərarı qəbul etmir

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

80. Pərakəndə təşkilatın strukturuna aid deyil.

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

81. Discount mağazanın növüdür.

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

82. Pərakəndə satış nədir?

- √ Son istehlakçıya satışdır
- Full servis
- Kommersiya məqsədilə satış
- Self – servis, Full – servis
- Şəxsi istehsal üçün satış

83. Xidmətin miqdarına görə pərakəndə ticarətin növləri.

- √ Self - servis, Full – servis
- Sull – servis, diskount
- Self – servis, Full – servis, super marketlər
- dövrü fəaliyyət göstərən sərgidir
- Self – servis, Superstore

84. Yarmarka nədir

- √ dövrü olaraq fəaliyyət göstərən bazardır
- daim fəaliyyət göstərən pərakəndə bazardır
- Daim fəaliyyət göstərən bazardır
- dövrü fəaliyyət göstərən sərgidir
- daim fəaliyyət göstərən topdan bazardır

85. Səmərəli təsərrüfat əlaqələrində hansı müqavilə münasibətlərinə üstünlük verilir

- √ birbaşa və uzunmüddətli müqavilələr
- sistem daxili və paylı müqavilələr
- uzunmüddətli müqavilələr
- paylı və qısamüddətli müqavilələr
- birbaşa və tərəfmüqabil müqavilələr

86. Topdan mal alışının mərhələsi deyil.

- müqavilələrin bağlanması
- √ ticarətin texnologiyası
- tələbin öyrənilməsi
- malgöndərənin öyrənilməsi
- nəzarətin təşkili

87. İqtisadi təbiətinə görə topdan mal alışı nədir

- √ əmtəələrin sonradan satılması məqsədilə alışdır
- kommersiya, satış, tələbin öyrənilməsi və digər fəaliyyətlərin ilkin addımıdır
- əmtəələrin son istehlakçıya satılması məqsədi ilə alışdır
- birbaşa alıcıya satışdır
- əmtəələrin xarici bazara tətbiqi üçün yenidən alınmasıdır

88. Əmtəə əsas funksiyası nədir

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

89. Məhsulun keyfiyyətinin hərtərəfli qiymətləndirilməsinin göstəricilər sisteminə daxil deyil

- √ möhkəmlik göstəriciləri
- təyinatlılıq göstəricisi
- təhlükəsizlik göstəricisi
- optimallıq

- etibarlılıq göstəricisi

90. Malın miqdarı nədir

- √ alqı-satqı müqaviləsinin predmetidir
- müqavilənin kəmiyyət göstəricisi
- alqı-satqı müqaviləsinin qiymət göstəricisi
- alqı-satqı müqaviləsinin mahiyyət göstərici
- alqı-satqı müqaviləsinin dəyər göstəricisi

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

- √ tələbi nəzərə almaq
- qiyməti
- hamısını
- təklifi
- malların çeşidini

92. Kommersiya fəaliyyəti nədən başlayır

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

93. Mənəvi normaların və dəyərləri hansı kateqoriyalara bölürlər?

- √ Universal və spesifik
- spesifik və digər
- spesifik və işguzar
- universalvə tipik
- Universal və birbaşa

94. Yüksək mənəvi və fiziki keyfiyyətlər?

- √ Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersantin intellektual inkişafıdır
- Kommersantin antropoloji ölçüləridir
- Kommersantin fəaliyyətinin əsas amilləridir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir

95. Liderlik bacarıqlığı

- √ Kommersanta verilən fərdi tələbdir
- Kommersantin əsas fəaliyyət unsurudur
- Komersantin bilik və vərdislərinin əsasıdır
- Kommersantin fəaliyyətinin əsas amilləridir
- Kommersanta verilən pesəkar tələbdir

96. Muhasibat uçotu maliyyələsdirmə vergitutma bilikləri;

- √ Kommersanta verilən pesəkar tələbdir
- Kommersantin bilik və vərdisləridir
- Kommersantin mövcudluq şərtidir
- Kommersantin fəaliyyətinin əsas amilləridir
- Kommersanta verilən fərdi tələbdir

97. Maketing idarəetmə və huquq bilikləri:

- √ Kommersanta verilən pesəkar tələbatdır
- Kommerstanın bilik və vərdişləri
- Kommersantin fəaliyyətinin əsas amilləridir
- sisteməlik tələblər
- Kommersanta verilən fərdi tələblərdir

98. Kommersantin psixoloji portretinin ilk yaradıcısı kim olub?

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

99. İşgüzar istehlakçılar və son istehlakçılar və davranışı hansı modelə əsasən modelləşdirilir?

- √ stimula – reaksiya
- stimula – adaptasiya
- bütün cavblar düzdür
- stimula - imitasiya
- alıcı şüuru qara qutu

100. İstehlakçılarda iki qrupu hansıdır?

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

101. İmitasiya metodu nədir?

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

102. Birbaşa sorğu nədir?

- √ problemə bilavasitə informatorun münasibəti öyrənilir
- problemə birbaşa bazar xadimlərinin münasibəti öyrənilir
- informatorun aşkar olunmuş problemə kəşfiyyət yanaşması öyrənilir
- informatorun aşkar olunmuş problemə kəşfiyyət yanaşması öyrənilir
- problemə bilavasitə müəssisə rəhbərinin münasibəti öyrənilir

103. 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 səhv
- müəssisənin xarici fəaliyyətini dəqiqləşdirmə üçün əvvəlcədən yığılmış məlumatlardır

104. Kauzal tədqiqatlar hansıdır?

- √ problemə ona təsir edən amillər arasında səbəb nəticə əlaqələrini aşkar etməkdir
- problemin sadədən mürəkkəbə dinamik inkişafda tədqiqatdır
- problemin ilkin tədqiqatlarının aparılmasıdır
- problemin təkrar tədqiqatlarının aparılmasıdır

- problemin mahiyyətini düzgün başa düşmək imkanı verən tədqiqatlardır

105. Təsviri tədqiqatlar hansılardır?

- √ yaranmış situasiyanı tam və dolğun təsvir edilməsi
- problemin mahiyyətini düzgün başa düşməyə imkan verən tədqiqatlardır
- bütün cavablar səhvdir
- bazarda öyrənilməsi məqsədi ilə aparılan tədqiqatlar
- səbəb nəticənin əlaqələndirilməsi ilə tədqiqatlardır

106. Kəşfiyyat tədqiqatları 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

107. İnformatorçu kimlərdir?

- √ tədqiqatçının məlumat aldığı fərdlər, qruplar, dövlət institutları, müəssisələr
- bütün cavablar səhv
- tədqiqatçının istifadə etdiyi tədqiqat üsuludur.
- tədqiqatların nəticəsində əldə olunan təkrar məlumatlardır
- tədqiqatçıların məlumat aldıkları dövlət qurumlarıdır

108. Mənimşənilmiş bazar nədir?

- √ müəyyən bir məhsulu alan alıcıların məcmusudur
- müəyyən bir məhsulun ilkin istifadəçiləridir.
- müəyyən bir məhsulun istehsalçıları ilə birbaşa müqavilə bağlayan alıcıların bazarıdır
- müəyyən bir məhsulun istehsalçıları ilə dolaylı müqavilə bağlayan alıcıların bazarıdır
- müəyyən bir məhsulu istifadəsini başa çatdıran alıcılar toplaşdığı bazarıdır

109. Potensial bazar nədir?

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

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

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

111. Məzmununa görə mal göndərmə müqaviləsi nə kəsb edir.

- √ Topdan təchizatın təşkilində əsas sənədlər
- Yarmarka hərəac ticarətin əsas sənədidir
- Ümumi nəzarət edici sənəddir
- pərakəndə təchizatın təşkilində əsas sənədlər
- Pərakəndə ticarətin əsas sənədidir

112. Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

- √ Təsərrüfat əlaqələrinin ən vacib formasıdır
- Mülki müqavilədir
- Təsərrüfat əlaqələrinə nəzarət etmək
- Təsərrüfat əlaqələrinə nəzarət etməmək
- Alqı-satqı müqaviləsidir

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

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

114. Mülki məcəllənin 570-ci maddəsində nəzərdə tutulur.

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

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

- √ Satıcı əmtəə ilə bərabər sənədləri də verməyə borcludur
- Texniki şərtlərin, sertifikatların təkmilləşməsinə həsr olunur
- Əmtəələrin vaxtında göndərilməsinin şərtlərinə həsr olunur
- Əmtəələrin vaxtından gec göndərilməsinin şərtlərinə həsr olunur
- Müsahibəçi sənədlərin müddətinə həsr olunur

116. Təchizatın əsas şərtləri hansı ilə kimi tətbiq olunmuşdur.

- √ 1959
- 1980
- 2010
- 2011
- 1972

117. 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
- onları əmlakı mərkəzləşdirilməmiş bütöv sahəni əhatə edəndir
- onların əmlakı bütün mülkiyyət formalarında olur, bölünməzdir

118. 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

119. MMC işçilərin say limiti nə qədərdir?

- işçilərin sayı 100 nəfərə qədər olmalıdır
- işçilərin sayı 50-100 arası dəyişə bilər
- işçilərin sayı 50-dən artıq olmalıdır

- ✓ işçilərin sayı 50-dən artıq olmamalıdır
- işçilərin sayı 60- dan çox olmalıdır

120. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət nədir?.

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

121. Səhmdar Cəmiyyəti necə məsuliyyət daşıyır.

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

122. İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

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

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

- protokol
- etiket
- mədəniyyət
- loqistika
- ✓ etika

124. Kommersant etiketinə nələr daxildir?

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

125. Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

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

126. "Ticarətin mahiyyətinə dair təcrübə" kitabı nə vaxt nəşr edilmişdir?

- 1815
- 1735

- 1628
- ✓ 1755
- 1795

127. hansı Birbaşa müqavilə əlaqələridir

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

128. Komplektlilik nədir?

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

129. 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

130. Mülki məəcəllənin 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

131. Əmtəələrin alqı-satqısı nədir?

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

132. Keyfiyyət barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir

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

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

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

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

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

135. Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

136. Ortamüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

137. Uzunmüddətli kommersiya planlaşdırılması nədir?

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

138. Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

- √ tələbnamədən fərqli olaraq sifariş-malgönərənlərdən əhalinin tələbini ödəmək üçün vacib olan əmtələrin 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 əmtələrə olan tələblərini əks etdirən sənəddir

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

- Birca
- Nümunələr zalı
- Anbar
- Təqdimat
- √ Hərrac

140. Ticarətin predmeti nədir?

- √ Mal
- Əmtəə
- Alıcı
- Xidmət
- Qiymət

141. Bazar mexanizmini nə təşkil edir?

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

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

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

143. Tələb bazarı hansıdır?

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

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

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

145. Kapitalizmdəki ticarət əvvəlki formasiyalardakı ticarətdən nə ilə fərqlənir?

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

146. Mahiyyət etibarı ilə komməriyaya hansı nöqtəyi nəzərdən baxılmalıdır?

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

147. İqtisadi nəzəriyyə nöqtəyi nəzərindən ticarət nədir?

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

148. Ticarətdə komməriya xidmətinin vacib vəzifələri hansılardır?

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

- Ticarətdə xidmət bazarlarının öyrənilməsi üçün coğrafi strukturun formalaşdırılması

149. Peniya nədir?

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

150. Cərimə nədir?

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

151. Əmlak sanksiyaları nə vaxt baş verir?

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

152. Broker əməliyyatlarının formalarını göstərin:

- mükafatlandırıcı broker
- auksion brokeri, əks broker
- ✓ bütün cavablar düzdür
- təsnifçilər, axtarış agentləri
- tranzaksiyalı broker

153. Broker əməliyyatları hansı formaları qəbul edə bilər?

- ✓ bütün cavablar düzdür
- alış-satış, birja
- üçüncü şəxsin bazarı, informatik brokerrec
- elektron distribütor, virtual möllər
- şaquli veb-cəmiyyətlər, alıcı cəmiyyətləri

154. Broker kimdir?

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

155. Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

156. Pərakəndə satış mağazalarının göstərdiyi xidmətlər

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

157. İddia nədir?

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

158. Heçləşmə nədir?

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

159. Təsərrüfat əlaqələrinin mükəmməl forması nədir

- √ müqavilədir
- sorğudur
- offerfadır
- sazişdir
- iddialardır

160. Müqavilədə qəti qiymət (firm, fixe

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

161. Ticarət- vasitəçilik əməliyyatı nədir?

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

162. ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- √ Kommersant
- Marketoloqlar
- Ticarət agenti
- Tacir
- Əmtəəşünas

163. Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

- √ borclu tərəf öhdəliyi müəyyən edilmiş müddətdə yerinə yetirmədikdə ödəməyə məcburdur
- qoyulmuş müddətin ötdüyü vaxtlarda tətbiq olunur

- borca əlavə olaraq ödənilməli məğləbdir
- kreditorun tətbiq etdiyi cərimədir
- malın alış qiymətinə əlavədir

164. Kommersiya müəssisəsi nədir?

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

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

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

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

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

167. Aşağıdakılardan hansı sahibkarlıq fəaliyyətinə aiddir?

- √ sahibkara gəlir gətirən iqtisadi, istehsal və digər fəaliyyətin təşkilidir.
- 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
- istehsal, emal alqı-satqı ilə əlaqədar olan fəaliyyətdir

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

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

169. Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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

170. Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

171. Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

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

172. Kreditlə ödəmə nədir?

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

173. Sadə veksəl nədir?

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

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

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

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

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

176. Hesablaşma çeki nədir?

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

177. Ödəniş tapşırığı nədir?

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

178. Akkreditiv nədir?

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

179. 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

180. Nəğdsiz hesablaşmaların əmtəə əməliyyatlarına nə aiddir?

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

181. Kommersiya sirtinə hansı məlumatlar aid olunmur:

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

182. İşgüzar danışıqların aparılmasına hansıdır?

- √ ancaq faktlarla əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək
- tərəf müqabilili sıxışdırmaq, daha çox mənfəət əldə etmək məqsədi ilə təkbaşına fəaliyyətə can atmaq
- bütün cavablar səhvdir
- 3 və 4 bəndi düzdür
- bütün cavablar düzdür

183. kommersiya işində mümkün ola bilən zərər nədir

- mübadilə
- √ kommersiya riski
- xidmət
- qeyri müəyyənlik
- istehsalat

184. Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrlə tətbiq olunur

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

185. Malın dəstliliyi nədir?

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

- əmtəələrin ekspertiza üçün ayrılmış dəsti başa düşülür

186. Aşağıdakılardan hansı kommersiya əməliyyatı deyil?

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

187. Hansı variantda mal alışı motivi göstərilmişdir?

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

188. 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?

- Düşünürsünüz ki ölkəmizin etik qaydaları səfər etdiyiniz ölkəyə uyğundur
- Hec birini qəbul saymırsınız
- √ Hesab edirsiniz ki, mövcud sərəitdə səfər etdiyiniz ölkənin etik qaydalarını öyrənmək daha münasib olardı
- Özunuzu tam əminlikdə hiss etmək üçün beynəlxalq etik qaydaların hamısını öyrənirsiniz
- Nə o, nə də bu variantı seçməyərək deyirsiniz ki hər şey yerində məlum olacaqdır

189. Şirkətlərdə qərəzli münasibətləri ən geniş yayılmış təhlükəli formasına aid deyil

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

190. Lanc, fərcet, sam yeməyi, isvec stolu nədir?

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

191. İşguzar protokol nədir?

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

192. İlk informasiyaların toplanmasında geniş yayılmış metod aşağıdakılardan hansıdır:

- √ sorğu
- müşahidə
- bütün cavablar səhv
- delfi metodu
- təhlil

193. Müəssisə daxili təkrar informasiya nədir?

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

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

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

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

- 1990
- 2000
- 2008
- 1999
- √ 1988

196. İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir?

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

197. ABŞ-da Kommersiya sirri haqqında qanun nə vaxt qəbul olunub?

- √ 1979
- 1990
- 1985
- 1961
- 1984

198. Aşağıdakılardan hansı kommersiya məxfiliklərini fərqləndirən amillərə aid deyil?

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

199. Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

200. Yaponiyada qulluqçuların davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

- qəsdən iqtisadi ziyan vurmaq
- Kommersiya sirrinə malik olan məlumatları kənar şəxslərə ötürmək
- müştərilər tərəfdən kommersiyaya olan inamin itirilməsinə səbəb ola biləcək sazişlər bağlamamaq

- ✓ rəhbərliyin icazəsi ilə başqa bir yerdə işə düzəlmək
- rüşvət vermək, almaq

201. 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 lokal qərarlar
- müəssisə rəhbərliyi tərəfindən qəbul olunan qarşılıqlı anlaşmalar

202. Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

203. İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

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

204. Nou-xau kommersiya sirridirmi?

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

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

206. Kommersiya sirrinin daşıyıcısı kimdir?

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

207. Kommersiya sirri nədir?

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

208. İstehlakçı davranışı anlayışı nəyi ifadə edir

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

209. Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

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

210. Kommersiya riski 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

211. İşgüzar protokol nədir?

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

212. Hansı məlumatlar kommersiya sirridir?

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

213. Real şəraiti xarakterizə edən məlumatların toplanmadığı metod hansıdır?

- √ İmitasiya
- Kanzal
- Təsviri
- Kəşfiyyat
- heç biri doğru cavab deyil

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

- Kəşfiyyat
- Təsmiri
- √ Təkrar
- Təsviri
- İlkin

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

- √ Kəşfiyyat
- Operativ

- Müntəzəm
- Təsviri
- Kauzal

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

- ✓ Kauzal
- Müntəzəm
- Konstruktiv
- Destruktiv
- Təsviri

217. Aşağıdakılardan hansı kommersiona sirri deyil?

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

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

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

219. Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

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

220. Katastrofik risk nədir?

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

221. Mümkün risk nədir?

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

222. Risk nədir?

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

223. Klirinq ödənişləri nə vaxt, harada ilk dəfə tətbiq olunub

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

224. Nəqdsiz hesablaşma nədir

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

225. Aksept nədir

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

226. Hesablaşmaların hansı formaları var

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

227. Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

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

228. Oferta nədir?

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

229. Sorğu

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

230. Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- Salamlaşma

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

231. Nitqə verilən tələblər hansılardır?

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

232. İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

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

233. Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansıdır

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

234. Formasına görə müqavilələrin növləri

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

235. Alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir

- Mövsümi
- Təktərəfli
- Çox tərəfli
- √ İkitərəfli
- Daimi

236. İştirakçıların sayından asılı olaraq hansı müqavilələr var

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

237. Birtərəfli müqavilə nədir?

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

238. Müqavilə nədir?

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

239. 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

240. Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar necə olmalıdır?

- öz işinə inamly, bacarıqlı, sərvəi meyli olmalıdır
- öz işinin son nəticəsini tam mənasi ilə anlamalı, mənəfət əldə etmək üçün çalışmalıdır
- rəqabəti öyrənən, bazar imkanlarını təhlil edən, bacarıqlı mütəxəsis olmalıdır
- texnikanı, təhsili qiymətləndirən, kommertiya vərđişləri olan şəxslərdir
- ✓ öz işinə, onun faydalılığına, ticarət biznesinə inanmalı, rəqabətin vacibliyini qəbul etməli, bir şəxsiyyət kimi özünə və başqalarına hörmət etməli, elmi texnikanı, təhsili qiymətləndirməlidir

241. Fraxt üçün sifariş nədir?

- Nəqliyyat növünü, göndərilmə vaxtını göstərməklə mal göndərən istehsalçıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- Saticının mal alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir
- ✓ Nəqliyyat növünü, göndərilmə vaxtını göstərməklə mal göndərən daşıyıcıdan müəyyən miqdar göndərmə üçün yer saxlamasını xahiş etməsi barədə sənəddir
- Əmtənin daşınması barədə ixracçının tələblərini və əmtəə barədə məlumatları əks etdirən sənəddir
- Saticının yük alana malın göndərildiyi barədə məlumat verdiyi sənəddir

242. Yenidən satma üzrə əməliyyatına aid deyil

- İstehsalçıdan asılı olan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- hec biri
- İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış saziş əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatdır
- hamısı aiddir
- ✓ Ticarət vasitəçisi tərəfindən öz adından və öz vəsaiti hesabına həyata keçirilən əməliyyatdır

243. Proforma-hesab (proforma invoice nədir?)

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

244. Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

- valyuta sistemi

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

245. Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

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

246. Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

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

247. Hansı əmtəə əməliyyatları nəğdsiz formada yerinə yetirilir?

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

248. 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
- ofertaya qarşı əks oferta göndərir
- sifariş olunan əmtəəni qəbul etməyə hazırlaşır strateji planlaşmanı həyata keçirir
- əmtəəni göndərməyə başlayır nəqliyyatı seçir
- müqaviləni imzalayıb geri qaytarır

249. Hansı formül dəyərin dəyişməsinin əks etdirir

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

250. Ticarətdə ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

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

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

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

252. Tədavül xərclərinin quruluşu dedikdə nə başa düşülür?

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

253. Ticarətdə tədavül xərcləri mahiyyətinə görə necə qruplaşdırılır?

- işçilərin sayı və əmək haqqı ilə əlaqədar xərclər
- əmək məhsuldarlığı və əməyin effektivliyinin yüksəldilməsi ilə əlaqədar xərclər
- ✓ istehsalın davamı və dəyərlərin formasının dəyişməsi ilə əlaqədar xərclər
- dövriyyənin həjmi və quruluşu ilə əlaqədar xərclər;
- ümumi gəlir və mənfətlə əlaqədar xərclər

254. Tədavül xərclərini izah et.

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

255. Bütün malgöndərənləri hansı 2 qrupa bölürlər?

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

256. Topdan ərzaq bazarının funksiyası deyil?

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

257. Təşkilatı mərhələ nə ilə əlaqədardır?

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

258. Yarmarka komitəsinin qərarı necə rəsmiləşdirilir?

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

259. Aşağıdakılardan hansı yarmarka komitəsi arbitracının fəaliyyətinə daxil deyil?

- ✓ yarmarkanın başlangıç mərhələsini təşkil edir

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

260. Kes ənd kerri nədir?

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

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

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

262. Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyat alır?

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

263. Yarmarka komitəsi yarmarka ticarətinin hansı mərhələsində yaradılır?

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

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

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

265. Topdanyarmarka ticarətinin xarakterik xüsusiyyətləri hansılardır?

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

266. Yarmarka ticarətinin əsas məqsədi nədir?

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

- daimi fəaliyyət göstərən topdan ticarətin bir növüdür

267. 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

268. 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

269. Kommersiya fəaliyyətinin tədqiqi və proqnozlaşdırılması kursunun əsası nədir?

- müşahidə ekspert qiymətləndirmə modelləşmə metodlarını
- müqayisə, analogiya, riyazi modelləşməni əks etdirir
- ✓ metodoloji əsasını tədqiqatın sintez və analiz üsulu ilə təhlilini əks etdirir
- dialektik inkişaf metodu, metodoloji tədqiqatın ümumi elmi və eləcə də xüsusi metodlarını özündə əks etdirir
- metodoloji əsas klassiklərin və Azərbaycan iqtisadçı alimlərinin elmi tədqiqatlarını əks etdirir

270. Discount mağazaların növüdür.

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

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

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

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

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

273. . Discount mağazaların növüdür.

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

274. Pərakəndə satışın növünə aid deyil

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

275. Sərgi nədir.

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

276. Ticarət nədir

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

277. Ekspertlər tərəfindən nəzərə alınmayan amillər hansılardır

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

278. Sahibkara yaxşı məlum olan və gözlənilən amillər necə adlanır

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

279. Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır

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

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

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

281. Kommersiyanı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

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

- ucuz idxal edib, baha satmaq imkanına
- baha alıb ucuz satmaq imkanına

282. Topdan ticarət müəssisələri alıcılara hansı xidməti göstərmir?

- √ marketinq kompleksinin modifikasiyası
- informasiya, konsaltinq
- saxlanma
- istehsal çeşidinin ticarət çeşidinə çevrilməsi
- tələbin qiymətləndirilməsi

283. Topdan satış tacirlərinin təsnifatına aid deyil

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

284. Aşağıdakılardan biri pərakəndə ticarəti təmərküzləşmə formasına aid deyil?

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

285. Anbar dükan nədir?

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

286. İlk univerməq harada, nə vaxt açıldı?

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

287. Aşağıdakılardan hansı pərakəndə ticarətin təsnifat əlaməti deyil?

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

288. Universam nədir?

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

289. Univerməq nədir?

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

290. Daxili hesabat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil

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

291. Kommersiya informasiyasının mənbəyi kimi hansı tədqiqatlar çıxış edir

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

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

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

293. Əmtəənin topdan satışı üzrə kommersiya əməliyyatlarının aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

294. Komissiyon mükafat nədir?

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

295. Kommivoyacer kimdir?

- √ ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir
- məişət cihazlarının xırda satıcılardır
- malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasıdır
- mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satır
- iri ticarət firmalarının səyyar ticarət agenti olub, əmtəələrin nümunələrini alıcılara göstərməklə əmtəələri onlara təklif edir

296. Komissioner kimdir?

- √ komission haqqını alıb, öz işini bitirmiş ticarət agenti
- malların açıq sərgi nümayişi ilə satılmasında iştirak edən şəxs
- mebel və iri məişət məmulatlarını nümunələrlə satır

- ərzaq mallarının ticarət mərkəzində satışını həyata keçirir
- öz adından başqasının xeyrinə öz hesabına əmtəə satan vasitəçi

297. Konsiqnat kimdir?

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

298. Pərakəndə satış ticarət şəbəkəsinin təchizatında topdansa satış ticarətin rolunun mürəkkəbləşməsi

- hazırlıq əməliyyatlarının elementlərinin artırılması
- əhalinin tələbatının öyrənilməsi
- √ malların çeşidinin mürəkkəbliyi
- iri partiyalarla boşaldılma
- malların tədarükçülərinin sayının artması

299. Pərakəndə ticarətdə malların satışının metodları

- sərbəst seçmə və malın haqq-hesab şəbəkəsinə çatdırılması
- çəkib qablara doldurma, qablaşdırma, məsləhət vermə və xidmətlərin göstərilməsi
- √ özünəxidmət, fərdi xidmət, nümunələrə görə, qabaqcadan verilmiş sifarişə görə
- firma ticarət şəbəkəsinin tətbiq edilməsi
- malın seçilməsində alıcıya yardım göstərilməsi

300. 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
- tam alıcı kompleksinə aid olan əmtəələrin komplektləşdirilməsidir
- müəyyən bir tələbatın tam ödənilməsi üçün alıcı istəklərinə uyğun əmtəələrin seçilməsi, komplektləşdirilməsidir
- əhalinin tələbinə uyğun əmtəələrin hazırlanması və bazara təklifdir

301. Xüsusi birjalar nədir?

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

302. Tender nədir?

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

303. Respublikada neçə birca fəaliyyət göstərir?

- √ 3
- 2
- 1
- 8
- 5

304. Hərraclarda birca müştəriləri iştirak edə bilərlərmi?

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

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

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

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

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

307. Hərracın digər satış obyektlərindən fərqi nədir?

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

308. Hərracın keçirilməsi kim tərəfindən idarə olunur?

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

309. Hərrac nədir?

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

310. Qrantı kimdir?

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

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

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

- ✓ kütləvi və xüsusi birjalar
- ümumi və kütləvi birjalar
- ümumi və xüsusi birjalar

312. Birja komitəsinin səlahiyyətlərinə nə aid deyil?

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

313. Fyuçers sazişi nədir?

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

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

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

315. Birja nədir?

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

316. Hedcinq nədir?

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

317. Kütləvi birjalar nədir?

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

318. hansı Əmtəənin səviyyələridir

- ✓ mənaca, real, möhkəmləşmiş
- güclü, real, funksiya
- funksiya, möhkəmlən

- bütün cavablar doğrudur
- orta, yüksək, güclü

319. Xüsusi tələbat malları hansılardır?

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

320. Epizodik tələbat malları hansılardır?

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

321. İstehsal kooperativlərinin çatışmayan cəhətlərini göstərin.

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

322. Fərdi müəssisələrin üstün cəhətini göstərin.

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

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

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

324. Ticarət müəssisəsinin daxili mühitinə aid olmayan amilləri göstərin.

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

325. Ticarət müəssisəsinin xarici mühitinə aid olmayan amili göstərin.

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

326. Kommersant biznesin müxtəlif sferasında məharəti özündə aşağıdakılardan hansı yanaşmaları birləşdirmir.
- Sahibkar olmaq.
 - Özünü təhlilə hazırlamaq.
 - ✓ Standart olan idarəçilik qərarlarının qəbul etməkdən çəkinməmək.
 - Özünə bərabər olan insanlarla münasibətlər sistemini qurmaq və onu gözləmək qabiliyyəti.
 - Lider olmaq.
327. Səyyar satıcı olaraq yalnız komission haqqı alan aralıq satıcı kimdir
- Broker
 - Makler
 - Konsiqnat
 - Distribütor
 - ✓ Agent
328. Müqavilələrin bağlanması vasitəçiliyə görə brokerin aldığı maddə necə adlanır
- Stimul
 - Heç biri
 - ✓ Mükafat
 - Komission mükafat
 - Yardım
329. Komission haqqını alıb işini yekunlaşdıran ticarət agentini kimdir
- ✓ Konsiqnat
 - Heç biri
 - Agent
 - Broker
 - Komissionçu
330. İstehsalçıdan asılı olmayan ticarət vasitəçiləri tərəfindən istehsalçının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış sənəd əsasında alqı-satqı ilə əlaqədar həyata keçirilən əməliyyatlar hansıdır
- ✓ Yenidən satma üzrə əməliyyatlar
 - Heç biri doğru deyil
 - Qarışıq-ticarət əməliyyatları
 - Boz paralel satış əməliyyatları
 - Yenidən alma üzrə əməliyyatlar
331. Kouqlomerat diversifikasiya nədir?
- 1 və ya 1 neçə bazar segmentində fəaliyyət göstərən firmaların bütün məhsulları nəzərdə tutur
 - bütün cavablar səhvdir
 - bir biri ilə qarşılıqlı əlaqəsi olan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur
 - ✓ bir-biri ilə qətiyyətsiz əlaqəsi olmayan məhsulların istehsalını nəzərdə tutur
 - 1 bazar segmentində tətbiq olunan çox geniş çeşidli, əlaqəli malları nəzərdə tutur.
332. 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 digər istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür
333. 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 digər istehsalçılar tərəfindən buraxılan mallar başa düşülür
- tikinti, nəqliyyat, ağırsənaye məhsulları başa düşülür
- sənaye, kənd təsərrüfatı müəssisələri tərəfindən buraxılmayan məhsullar başa düşülür

334. Əmtəə nişanı nədir?

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

335. Əmtəə vahidi nədir?

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

336. Əmtəə nədir?

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

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

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

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

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

339. 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

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

- qiymət aşağı olur-satış cüzi olur
- qiymət yüksəlir-satış da yüksəlir
- √ 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

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

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

342. Əmtələrin həyat dövrünün mərhələləri hansılardır?

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

343. Çeşidin sabitliyi nədir?

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

344. Çeşidin dolğunluğu nədir?

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

345. Çeşidin formalaşması nədir?

- müəyyən bir tələbatın tam ödənilməsi üçün alıcı istəklərinə uyğun əmtələrin seçilməsi, komplektləşdirilməsidir
- əmtələrin qiymətinin, keyfiyyətinin, təyinatının nəzərə alınması ilə komplektləşdirilməsidir
- ✓ 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
- əhalinin tələbinə uyğun əmtələrin hazırlanması və bazara təklifdir
- tam alıcı kompleksinə aid olan əmtələrin kompleksləşdirilməsi

346. Müddətinə və səviyyəsinə görə planlaşdırmanın növləri hansılardır?

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

347. Mal təminatı planına nələr daxildir?

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

348. İqtisadi məzmununa görə lizinq nəyə aiddir?

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

349. Cari lizinq nədir?

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

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

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

351. Orta müddətli lizinq hansı lizinqdır?

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

352. 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

353. 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 Forteyting kompaniyaları tərəfindən

354. 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

355. Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- ✓ Kentinq, serter, Xayrinq, Lizinq
- Forteyting, serter, xayrinq

- Konsaltinq, Lizing, Faktoring
- certer, bankinq, Freyding, konqlomerat
- xayriinq kentinq, strateci avanslar, holdinq

356. 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

357. 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

358. Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

359. 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

360. Qaytarılan lizinq nədir?

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

361. Beynəlxalq lizinq nədir?

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

362. 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 əmtənin şərtləşdirilmiş sayda digər bir əmtəyə dəyişdirilməsini nəzərdə tutan sövdələşmədir
- müəyyən dövr ərzində əmtənin ixracına və idxalına verilmiş icazənin maksimal həcmidir

363. Nəğdi qaydada ödəniş aşağıdakıları nəzərdə tutur:

- ✓ kuryerə nəğdi qaydada ödəniş, üstünə qoyulmuş ödənc, teleqraf, poçt, bank göndərişi üzrə ödəniş
- borc verənə nəğdi qaydada ödəniş, bank göndərişi üzrə ödəniş
- kuryerə qeyri nəqd qaydada ödəniş, teleqraf, poçt, bank göndərişi üzrə ödəniş
- kuryerə nəğdi qaydada ödəniş, üstünə qoyulmuş ödənc
- teleqraf, poçt, bank göndərişi üzrə ödəniş

364. Qəzet reklamının qiyməti hansı üsullarla hesablanır?

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

365. Firma sözünün mənası nədir?

- ✓ imza
- tərəzi
- açar
- möhür
- naxış

366. “Palsüd” süd istehsalçısı üçün “Neptun” market zənciri nədir?

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

367. Aşağıdakılardan hansı BMQ-na aid deyil?

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

368. Boston məsləhət qrupunun matrisası nəyə əsaslanır?

- tələbatın həcmində artım və məsrəflər
- ✓ bazar payı və tələbatın həcmində artım
- bazar payı və rəqiblərin fəaliyyəti
- bazar payı və məsrəflər
- tələbatın həcmi və təklifin həcmində artım

369. Strateji planlaşdırmanın üçüncü mərhələsi aşağıdakılardan hansıdır?

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

370. Hansı strateji planlaşdırmanın ikinci mərhələsinə aiddir?

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

371. Aşağıdakılardan hansı strateji planlaşdırmaya aid deyil?

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

372. Kommersiya xidmətinin təşkilati strukturlarının qurulmasının əsas prinsiplərindən deyil:

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

373. Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsinin təşkili elementlərindən deyil:

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

374. Kommersiya müəssisələrində İdarəetmənin mahiyyəti nədir

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

375. Kommersiya müəssisələrində 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

376. Kommersiya müəssisələrində idarəetmənin məqsədləri hansılardır?

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

377. 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

378. Marketing şöbələrinin diqqət verdiyi sahələrə hansı aid deyil:

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

379. 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

380. Əmək bölgüsünü həyata keçirən rıçaqlara aiddir:

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

381. İdarəetmənin məqsədləri hansılardır?

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

382. 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

383. 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

384. İdarəetmənin funksiyaları hansılardır?

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

385. Ticarətin idarə edilməsi prosesi nədir

- √ Sistemın 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

386. İdarəetmə metodları nədir?

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

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

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

388. 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

389. Təsirin dərinliyinə görə qərarlar necə ola bilər?

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

390. Təsir istiqamətindən asılı olaraq qərarlar necə ola bilər?

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

391. İdarəetmə məqsədi nəyin vasitəsilə həyata keçirilir

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

392. İdarəetmənin mahiyyəti nədir?

- √ İdarədən sistemin idarə olunan sistemə şüurlu təsir
- Menecmentin loqik sxeminin işlənməsi

- İdarəetmə metodları sisteminin işlənməsi
- İdarəetmə normasının müəyyənləşməsi
- İdarəetmə effektivliyinin yüksəlməsi

393. Ticarəti idarəetmə elminin məqsədi nədir

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

394. İdarəetmənin prinsipləri nədir?

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

395. İdarəetmə kadrlarına kimlər daxildir?

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

396. Reklamverənlər beynəlxalq reklam agentliklərini hansı meyarlara görə seçirlər?

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

397. Şirkətlər hansı reklam agentlikləri ilə əlaqədə olurlar?

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

398. Beynəlxalq reklamın hüquqi uyğunlaşması nədir?

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

399. Beynəlxalq reklam hansı formada həyata keçirilir?

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

400. Standartlaşmış reklam nə vaxt effektivdir?

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

401. Reklamın standartlaşmasının məqsədlərinə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

402. Beynəlxalq reklamın aktual problemi nədir?

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

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

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

404. Nəqliyyatda reklam hansı ölkələr üçün aktualdır?

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

405. Millayn nədir?

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

406. Beynəlxalq bazarda KİV-in istifadə məhdudiyyətləri hansılardır?

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

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

- ✓ Əldə olunmuş gəlirlərin xərclənməsi problemi.
- Reklam növünün seçimi.

- Əhatə olunma haqqında məlumatların düzgünlüyünün yoxlanılması mümkünlüyü problemi.
- Xərclərin səviyyəsi, məqsədli auditoriyanın əhatə olunması çətinlik dərəcəsi.
- KİV-in əldə olunmasının mümkünlük dərəcəsi.

408. Birbaşa agentlər hansılardır?

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

409. Beynəlxalq marketinqdə agentlərin iki növü hansıdır?

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

410. Şəxsi satış texnikasının əlamətdar keyfiyyətləri hansılardır?

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

411. Sonuncu istehlakçıya satış nədir?

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

412. Texniki satış nədir?

- Ticarət agentləri vasitəsilə satışdır.
- Elektron ticarət vasitəsilə satışdır.
- Kommivoyələr 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.

413. Missioner satış nədir?

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

414. Satışın stimullaşması kimlərə tətbiq olunur?

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

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

416. Güzəştli qiymətlə qablaşma nədir?

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

417. Kupon nədir?

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

418. Satışın stimullaşması nədir?

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

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

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

420. Pablik Rileşnz nədir?

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

421. Reklamın istiqaməti nədən ibarətdir

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

422. 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

423. Mağaza vitrinasının mahiyyəti nədən ibarətdir

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

424. İstehsal müəssisələrində biznes səviyyəli strategiyaların hansı növləri vardır?

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

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

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

426. İstehsal müəssisələrində korporativ strategiyası hansı alt strategiyalardan ibarətdir?

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

427. İstehsal müəssisələrində strateji menecmentlə hansı idarəetmə səviyyəsində daha çox məşğul olur?

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

428. Kommunikasiyanın baş tutması üçün neçə şəxsin olması zəruridir?

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

429. 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.

430. Şirkət mikromühit elementi nəyi ifadə edir?

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

431. 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

432. 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

433. 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

434. 4P marketinq kompleksindəki paylaşdırma ünsürü yenilənmiş 4C marketinq kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

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

435. 4P marketinq kompleksindəki təqdimat ünsürü yenilənmiş 4C marketinq kompleksinə uyğun olaraq hansı ünsürə çevrilir?

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

436. 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

437. .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

438. 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

439. 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

440. Aşağıdakılardan hansılar mikromühitə aid edilir?

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

441. 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

442. 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

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

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

444. 4P modeli kimin adı ilə bağlıdır?

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

445. Bazarın seqmentasiyası -

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

446. 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

447. Ehtiyac -

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

448. İstehlakçı bazarının seqmentasiyasının prinsipləri hansılardır?

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

449. İstehlakçı davranışına təsir göstərən amillər hansılardır?

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

450. Marketing tədqiqatı -

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

451. Şirkətin makromühitinə təsir göstərən amillər hansılardır?

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

452. .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

453. 4P modeli

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

454. Aşağıdakılardan hansılar marketing menecmentin konsepsiyası hesab edilmir?

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

455. Sosial marketing

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

456. Marketing nədir?

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

457. Aşağıdakılardan hansı şəxslərə kommunikasiya yolunda mane hesab olunmur?

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

458. Əksilən (azalan kommunikasiya hansıdır?)

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

459. Artan (çoxalan kommunikasiya hansıdır?)

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

460. Müəssisədə kommunikasiyanın hansı növləri vardır?

- Şaquli, üfuqi, verbal.
- √ Şaquli, üfuqi.
- Şəxslərarası, şaquli, müəssisədaxili.
- Müəssisələrarası, müəssisədaxili, şaquli, üfuqi.
- Müəssisələrarası, şəxslərarası, üfuqi.

461. Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin mərhələsi deyildir?

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

462. Aşağıdakılardan hansı informasiya mübadiləsinin elementi hesab olunmur?

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

463. Hansılar təşkilati kommunikasiya yolundakı manedir?

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

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

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

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

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

466. Aşağıdakılardan hansı kommunikativ maneələrin mənbəyi deyildir?

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

467. Hansı tip məlumatlar artan (çoxalan kommunikasiyaya aiddir?

- Vəzifə təlimatları və əmrlər.

- Məqsəd və strategiyanın tətbiqi.
 - √ Şikayət və mübahisələr.
 - Əks əlaqə.
 - İdeyalar verilməsi.
- 468.** Kommunikasiya prosesi menecmentin hansı funksiyası ilə əlaqədardır?
- √ Həmrəisi ilə.
 - Nəzarət.
 - Motivasiya.
 - Təşkilətmə.
 - Planlaşdırma.
- 469.** Çap reklamının nəşrinin növü hansıdır
- √ Reklam- kataloq nəşri
 - Qəzet nəşri
 - Kitabça nəşri
 - Kalendar- bloknot nəşri
 - Dərgi (curnal nəşri)
- 470.** 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
- 471.** Reklam proqramının əsasının təşkili nədən ibarətdir
- √ Reklam fəaliyyətinin təşkilidir
 - Bazar münasibətlərinin təşkilidir
 - Marketing fəaliyyətinin təşkilidir
 - İstehsalın təkmilləşdirilməsidir
 - Biznes proqramının hazırlanmasıdır
- 472.** Reklam informasiya agentliklərinin quruluşunda əhəmiyyətli sahə hansıdır
- √ Yaradıcı şöbə
 - Malın təbliğatı
 - Malın keyfiyyətliliyi
 - İstehsalın artırılması
 - Satış bazarı
- 473.** Reklam vasitəsinə sifariş verənin funksiyası hansıdır
- Mağazanın təşkil olunmasıdır
 - √ Reklam obyektinin müəyyən edilməsidir
 - İstehsal olunan malın keyfiyyətinin təyini
 - İstehlakçının tələbatının ödənilməsidir
 - Satış xidmətinin keyfiyyətidir
- 474.** Biznes fəaliyyətinə reklamın təsiri nədən ibarətdir
- Malın keyfiyyətinə təsir göstərir
 - Ehtiyacın ödənilməsinə
 - √ Yüksək gəlir əldə etməyə imkan verir
 - İstehsalın artırılmasına səbəb olur
 - Tələbatın artırılmasına

475. Reklamın istehlakçılarla istehsalçılar arasında rolu nədən ibarətdir

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

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

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

477. Reklam haqqında qanun nə vaxt qəbul edilib?

- √ 1997
- 2000
- 2001
- 2003
- 1996

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

- √ 60
- 50
- 40
- 30
- 20

479. 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

480. Firma üslubu sisteminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

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

481. Aşağıdakılardan hansı marketinq kommunikasiyasına daxil deyil?

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

482. Şirkətin mikromühiti ibarətdir...

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

483. Coğrafi seqmentasiyaya aiddir:

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

484. Psixoloji seqmentasiyaya aiddir:

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

485. 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 bəzədə fikirə gəlməyi, doğurdan da onu almağı düşünür

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

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

487. Palsüd süd istehsalçısı üçün Neptun market zirci nədir?

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

488. 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

489. 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

490. 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

491. 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

492. Bunlardan hansı makromühit elementidir

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

493. Bunlardan hansı mikromühit elementi deyil?

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

494. Bazarın segmentasiyasına aid edilir –

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

495. Kommersiya alqı-satqı xidmətinin strukturunun müəyyənəşdirilməsində əsas məqam nədən ibarətdir?

- √ operativ kommersiya işləri və onların qruplarının optimal ixtisaslaşdırılmasıdır
- idarəetmə aparatının mükəmməl ştat cədvəlinin olmasıdır
- operativ kommersiya işçilərinin bazar segmentini daha dərinədən gyrənməsidir
- satış və aləş işlərinin məhdudluğu
- digər kommersiya işlərinin zəmanətidir

496. Kommersiya planlaşması müddətə görə necə bölünür?

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

497. Kommersiya işinin səmərəliliyi necə müəyyənəşir?

- mənfəətin əmək haqqı fonduna nisbət ilə
- bir icarəyə düşən mənfəətin məbləği ilə
- ✓ mənfəətlə çəkilən xərclərin müqayisəsi ilə
- rentabelliliyin dövriyyəyə nisbəti ilə
- rentabelliliyin 1 manatda düşən hissəsi ilə

498. Kommersiyada hansı əməliyyatlar əks olunur?

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