

3732_Az_Æyani_Yekun imtahan testinin sualları

Fənn : 3732 Münaqişələr xidməti

1 Münaqişələrin elmi tədqiqatına klassik sosiologiya çərçivəsində kimlər başlamışdır

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

2 Klassik Marksizmin konfliktologiyasının əsas müddəalarına hansılar daxildir

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

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

- K.Marks
- Q.Spenser
- G.Zimmel
- P.Sarokin
- R.Darendorf

4 “Münaqişələrin sosiologiyası” termini neçənji ildə Zimmelin “sosiologiya” elmi işinə daxil edilmişdir

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

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

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

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

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

7 K.Marks və G.Zimmel münaqişələrin hansı müasir tədqiqat ənənəsinin əsasını qoymuşdur

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

8 Münaqişənin aparıcı qüvvələrinə nə daxildir?

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

9 Münaqişənin funksional konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

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

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

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

- 1960-ji ildə
- 1957-ji ildə
- 1956-cı ildə
- 1958-ji ildə
- 1970-ji ildə

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

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

13 “Nizam nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

14 “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin mühüm müddəalarına hansılar daxildir?

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

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

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

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

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

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

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

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

- Lokaut
- Konfliktologiya
- Manifestasiya
- Konfrantasiya
- Böhran

19- maraqların ziddiyyət təşkil etməsi, dəyərlərin, çatışmaz ehtiyatların uyğun gəlməməsi səbəbdən iki və ya daha çox sosial subyektlər tərəfindən həyata keçirilən dinamik təsirdir. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Maraqların ziddiyyəti
- Münaqişə
- Kompromiss
- Rəqabət
- Marağ

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

- Sosial dövlət
- Münaqişə sosiologiyası

- Mübahisə
- Sosiometriya
- Sosial tərəfdaşlıq

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

- Ziddiyyət
- Rəqabət
- Əməkdaşlıq
- Vasitəçilik
- Tələbat

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

- Ziddiyyət
- Əməkdaşlıq
- Uyğunlaşma
- Seqmentasiya
- Tələbat

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

- Sosial gərginlik
- Ziddiyyət
- Əməkdaşlıq
- Seqmentasiya
- Sosial tarazlıq

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

- Oyun
- Qəza
- Maraq
- Xilasolma
- Müzakirə

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

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

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

- Nizam nəzəriyyəsi
- Münaqişə nəzəriyyəsi

- İntizam nəzəriyyəsi
- Həbsetmə nəzəriyyəsi
- Oyunlar nəzəriyyəsi

27- tərəflər arasında münaqişə səviyyəsini aşağı salmaq və münaqişəni sülh yolu ilə həlli üçün birgə qərar qəbul etmək ilə bağlı olan məsələlərin məjmusudur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

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

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

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

29- bu termin tez-tez ümumi mənada bir sosial subyektin digər subyekt üzərində hakimiyyəti kimi istifadə olunur. Göstərilənlərdən hansı uyğun gəlir.

- Mübarizə
- Tətil
- Xilasolma
- İntizamsızlıq
- Hökmranlıq

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

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

31 Sənaye münaqişələrinin növlərinə hansılar daxildir?

- Opponentlərin kompleks psixoloji keyfiyyətləri
- İjtimai təjribənin yaradılması və mənimsənilməsi
- Şəxsi məqsədlərə nail olma tendensiyaları
- Sabotaj, həm fərdi, həm də kollektiv qaydada məhsuldarlığın məhdudlaşdırılması və əməkdaşlıqdan imtina etmə. Tətil.
- Opponentlərin kompleks psixoloji və intellektual keyfiyyətləri

32 Qərb ölkələrində “sənaye münaqişəsi” terminində hansı anlayışdan sinonim kimi istifadə olunur.

- Mübarizə
- Oyun
- Sabotaj
- Tətil
- Xilasolma

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

- Həllətmə nəzəriyyəsi
- Münaqişə nəzəriyyəsi
- Sənaye münaqişələri
- Münaqişənin institutlaşdırılması
- Nizam nəzəriyyəsi

34 Münaqişənin dialektik konsepsiyasının əsas nəzəriyyəçisi kimdir?

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

35 Konfliktologiyanın əsas müddəalarına hansılar daxildir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişə – sosial sistemlərin dəyişikliklərə uğramasının əsas mənbəyidir
- Münaqişələr adətən ehtiyatların, xüsusilə də əmlak və hakimiyyət kifayət qədər olmadığı zaman yaranır
- Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişə maraqların ziddiyyət təşkil etdiyi zaman meydana çıxır

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

- 6 ənənəsinə
- 4 ənənəsinə
- 3 ənənəsinə
- 2 ənənəsinə
- 5 ənənəsinə

37 Konfliktologiya fənlər arası bir elm kimi hansı illərdən inkişaf etməyə başlamışdır?

- XX əsrin 50-ji illərində
- XX əsrin 80-ji illərində
- XX əsrin 60-ji illərində
- XX əsrin 70-ji illərində
- XX əsrin 90-ji illərində

38 Konfliktologiya hansı elmi bilikləri sintez etməyə çalışır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Etnoqrafiya, tarix psixologiya
- Hüquq fənləri, iqtisadiyyat
- Bütün cavablar doğrudur
- Sosiologiya, politologiya

39 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

- Filosoflar
- Tarixçilər, psixoloqlar
- Hüquqşünaslar, iqtisadçılar
- Sosioloqlar

Politoloqlar

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

- Filosoflar
 Politoloqlar
 Sosioloqlar
 Psixoloqlar
 Tarixçilər

41 Müasir konfliktologiya neçə bölmədən ibarətdir?

- 6 bölmədən
 4 bölmədən
 3 bölmədən
 2 bölmədən
 5 bölmədən

42 Müasir konfliktologiyanın qarşısında duran məqsəd nədər ibarətdir?

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

43 Konfliktologiyanın predmeti nədir?

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

44 Konfliktologiyanın obyektı nədir?

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

45 Sosial münacişələrin zəruri xüsusiyyətləri hansıdır?

- Düzgün cavab yoxdur
 Tərəflərdən hər birinin digər tərəf hesabına nə isə əldə edə biləcəyi barədə münasibət, bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət
 Ehtiyatların az olmasına əsaslanan və bir-birini istisna edən dəyərlər
 Bütün cavablar doğrudur
 Bir-biri ilə münacişəsi olan ən azı iki tərəfin mövjud olması

46 Sosial münacişə nədir?

- əmlak və maddi ehtiyatların az olması
 tərəflərin bir-birinin planlarının məhv edilməsi fəaliyyəti
 bir-birinə qarşı yönəldilmiş fəaliyyət

- İki və ya daha artıq fərd və ya sosial qrupp tərəfindən maraqların, dəyərlərin üst-üstə düşməməsi əsasında güj bahasına həyata keçirilən dinamik təsirdir
- qarşı tərəfin sosial ehtiyatların mənimsənilməsi

47 Sosial münaqişənin əsasını nə təşkil edir?

- Sosial bərabərlik
- Sublimasiya
- Stress
- Sosial ziddiyyətlər
- Əməkdaşlıq

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

- Sorğu
- Konsensus
- Münaqişə
- Ziddiyyət
- Müşahidə

49 Ziddiyyət inkişaf boyunca hansı fazadan keçir?

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

50 Ziddiyyətin keçdiyi hansı faza münaqişə fazası adlanır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişənin əsasını qoymuş şərtlərin aradan qaldırılması
- Müxtəlif məsələlərdə qarşı tərəfi istisna edir
- Tərəflərdən biri öz maraqlarına müvafiq olaraq ziddiyyətin həllini mürəkkəbləşdirir və uzadır
- Tərəflər arasında fərqlər dərinləşdikdə

51 Ziddiyyət kateqoriyası nəyi formalaşdırır?

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

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

- Sabitlik
- Konfrantasiya
- Münaqişə
- Konsensus
- Kompromiss

53 Müasir konfliktologiyada konsensus neçə jür səsələnir?

- beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı
- Münaqişəyə zidd olaraq jəmiyyətin və onun bir hissəsinin müəyyən vəziyyəti
- Tərəflərin razılığa gəlməsi
- Baş verən münaqişənin mümkün nəticələrindən biridir
- Çoxtərəfli danışıqlar gedişində və ya beynəlxalq təşkilatların qərarlarında bütün iştirakçıların könüllü razılığı

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

- Lokaut
- Konfrontasiya
- Kompromiss
- Münaqişənin konservasiyası
- Manifestasiya

55- yeni iştirakçıların və ya mübahisə mövzularının daxil edilməsi yolu ilə münaqişənin “horizontal” inkişafıdır. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Münaqişənin qarşısının alınması
- Münaqişə vəsaitləri
- Münaqişənin genişlənməsi
- Seqmentasiya
- Münaqişənin həlli

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

- Mübahisə
- Stress
- Sublimasiya
- Stress yaradıcıları
- Seqmentasiya

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

- Mübahisə
- Təlim
- Yoxlama
- Səbir
- Stress

58- təşkilatın fəaliyyətinin keyfiyyəti aşağı düşdükdə onun bərpa olunması, münaqişənin aradan qaldırılması üçün menejərlərin təşkilata təsiri. Göstərilənlərdən hansı doğrudur?

- Yoxlama
- Münaqişənin yoluna qoyulması
- Münaqişənin idarə olunması
- Böhranın aradan qaldırılması
- Təlim

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

- Mübahisə

- Təlim
- Səbir
- Yoxlama
- Stress

60 “Həllətmə nəzəriyyəsi” Qərbdə nə vaxt yaranmışdır?

- XX əsrin 40-jı illərin sonunda
- XX əsrin 60-jı illərin sonunda
- XX əsrin 70-jı illərin sonunda
- XX əsrin 80-jı illərin sonunda
- XX əsrin 50-jı illərin sonunda

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

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

62 Müasir konfliktologiyada münaqişənin təsvirinin universal sistemə hansılar daxildir?

- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişənin bitməsi, tədqiqatı və diaqnostikası
- Münaqişənin məlumatı, münaqişənin qarşısının alınması
- Bütün cavablar doğrudur
- Münaqişənin mahiyyəti, strukturu, tipologiyası, funksiyaları, təkamülü, genezisi, dinamikası

63 Münaqişələrin öyrənilməsinin əsas mərhələləri hansılardır?

- Düzgün cavab yoxdur
- Nəticələrin, praktiki tövsiyələrin əsaslandırılması
- Əldə edilmiş nəticələrin təhlili və izahı
- Bütün cavablar doğrudur
- İlkin münaqişəli məlumatın toplanması, məlumatların kəmiyyət və keyfiyyət jəhətdən işlənilməsi

64 Münaqişə haqqında məlumatların toplanması metodları hansılardır?

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

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

- Sənədlərin öyrənilməsi
- Müsahibə
- Sorğu
- Müşahidə
- Təhlil

66- münaqişələr haqqında əlyazma və ya çap mətni ilə yazılmış, kompüter disketi, kino lenti olan məlumatların tədqiq edilməsi. Bir qayda olaraq KİV materialları öyrənilir. Aşağıdakılardan hansı doğrudur.

- Nəzarət
- Sorğu
- Müşahidə
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Müsəbiqə

67 Münaqişə məlumatlarının analiz metodu neçə növdür?

- 1 növdür
- 3 növdür
- 4 növdür
- 5 növdür
- 2 növdür

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

- Riyazi analiz
- Tarixi analiz
- Sistemli analiz
- Statistik analiz
- Komprotiv analiz

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

- Təklif
- Müşahidə
- Sənədlərin öyrənilməsi
- Sorğu
- Müsəbiqə

70-jəmiyyətin bir yerə toplanmış sosial qrupların təmsilçilərinin (20-25 nəfər) öyrənilməsi metodu. Aşağıdakılardan hansı doğrudur?

- Bütün javablar doğrudur
- Keys-stadi metodikas
- Eksperiment sorğu
- Foks qrupların öyrənilməsi
- Deduksiya

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

- Riyazi analiz
- Komprotiv analiz
- Tarixi analiz
- Sistemli analiz
- Statistik analiz

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

- Riyazi analiz
- Seqmentasiya
- Statistik analiz
- Tarixi analiz
- heç biri doğru deyil

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

- Riyazi analiz
- Sosiometrik analiz
- Sistemli analiz
- Komprotiv analiz
- Tarixi analiz

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

- Riyazi analiz
- Sistemli analiz
- Statistik analiz
- Sosiometrik analiz
- Tarixi analiz

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

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

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

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

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

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

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

- Sosioloqlar
- "Nizam nəzəriyyə"sinin nəzəriyyəçiləri
- "İnsan münasibətləri" məktəbinin üzvləri
- "Menecment" məktəbi və "İnzibati" məktəb nəzəriyyəçiləri

- “Münaqişə nəzəriyyəsi”nin nəzəriyyəçiləri

79 Təşkilati münaqişə nəyə imkan verir?

- Düzgün cavab yoxdur
 İnsanlara öz fikirlərini söyləməyə və bununla da şəxsi tələbatlarının ödənilməsinə
 Qərarların qəbul edilməsi prosesinin daha effektiv olmasına
 Bütüncavablar doğrudur
 Fikirlərin fərqlərinin üzə çıxarmağa, problemlərin əksəriyyətini açmağa, əlavə məlumatların əldə edilməsinə

80 Münaqişələrin əsas mənbəyi hansı ziddiyyətlər adlanır?

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

81 Münaqişələrin konkret səbəblərinə daxil deyil?

- Vəzifə öhdəliklərinin yerinə yetirilməməsi
 işçilərin və təşkilatdakı bölmələrin məqsəd və maraqlarının obyektiv şəkildə fərqlənməsi
 İnsanlar tərəfindən işlənib hazırlanmış qaydaların qeyri-dəqiqliyi
 Eksperiment sorğu
 Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblər

82 Sənaye münaqişələri hansı tip münaqişələrə daxildir?

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

83 Təşkilatda baş verən bütün münaqişələr neçə növə bölünür?

- 6 növə
 4 növə
 3 növə
 2 növə
 5 növə

84 Təşkilati münaqişə hansı münaqişədir?

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

85 Təşkilati münaqişə nəyi nəzərdə tutmur?

- Düzgün cavab yoxdur
 Digər təşkilatlarla əlaqələr
 Struktur özəllikləri

- Bütün cavablar doğrudur
 Hər hansı bir spesifik xüsusiyyətləri

86 Şəxsi münaqişələrin təşkilati münasibətlərlə köçürülməsi mümkündür?

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

87 Münaqişəni birbaşa həmin təşkilatda aradan qaldırmaq jəhdləri gözlənilən nəticəni vermir?

- Düzgün cavab yoxdur
 Sistemli olduqda
 Ümumi olduqda
 Bütün cavablar doğrudur
 Münaqişəni yaradan səbəblər təşkilatın hüduqlarından kənarında olduqda

88 Subyektiv xarakter daşıyan bir qrup səbəblərə nə daxil deyil?

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

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

- İqtisadi
 Psixoloji
 Hüquqi
 Təşkilati-idarəediji
 Sosioloji

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

- İqtisadi
 Psixoloji
 Təşkilati-idarəediji
 Hüquqi
 Sosioloji

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

- İqtisadi
 Hüquqi
 Sosioloji
 Psixoloji
 Təşkilati-idarəediji

92 Münaqişənin gedişatına öz təsirini göstərən sosial-psixoloji şəraitlərin kim tərəfindən qeyd

edilmişdir?

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

93 Münaqişənin gedişatına təsir göstərən sosial-psixoloji şəraitlər hansılardır?

- Tərəflərin münaqişədən önjəki münasibətləri
- Düzgün cavab yoxdur
- Münaqişədə olan tərəflərin xüsusiyyəti
- Münaqişəyə səbəb olan mərkəzi problem
- Bütün cavablar doğrudur

94 Münaqişənin gedişatının sosial sferasına nə daxil deyil?

- Vasitəçilərin iştirakı
- Əlverişli şərait, əngəllər və onların münaqişənin gedişatına təsiri
- İmkanlar, məhdudiyyətlər
- Münaqişədə marağı olan müşahidəçilərin münaqişə tərəfləri ilə münasibətləri
- Münaqişənin tənzimlənməsinin ijtimai normalarının və istifadə formalarının xüsusiyyətləri

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

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

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

- Münaqişənin sonna çatması
- Proqnostik
- Özünü yeniləşdirmə
- Norma yaratma
- Güc balansının yaradılması

97 Münaqişənin dinamikası neçə mərhələdən ibarətdir?

- 2.0
- 5.0
- 4.0
- 3.0
- 6.0

98 İkinci mərhələ neçə fazaya bölünür?

- 6 fazaya
- 4 fazaya
- 3 fazaya
- 2 fazaya

5 fəzaya

99 Kütləvi münaqişələr zamanı hansı hadisələr baş verə bilər?

- Düzgün cavab yoxdur
 Aqlıq aksiyası
 Sabotaj
 Bütün cavablar doğrudur
 tətillər

100 Təşkilatda baş verən münaqişələrin hansı növləri var?

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

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

- Qruplararası münaqişə
 Şəxslərarası münaqişə
 Şaquli münaqişə
 Məli münaqişə
 Müəssisələrarası münaqişə

102 Təşkilatda neçə tip münaqişəni qeyd etmək olar?

- 6 tip
 3 tip
 5 tip
 4 tip
 2 tip

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

- Düzgün cavab yoxdur
 Rəqabət aparıcı tərəflərin nüfuzu
 Tərəflərin statusu
 Bütün cavablar doğrudur
 Bütün cavablar doğrudur

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

- Psixoloq
 Hüquqi
 Əxlaqi
 Düzgün cavab yoxdur
 Bütün cavablar doğrudur

105 Jəmiyyətin bütün üzvlərinə münasibətdə qayğı, mədəniyyətin artırılması – münaqişənin aradan qaldırılmasına yardım edən zəruri fəaliyyətdir. O, hansı təsir səviyyəsinə aiddir?

- Əxlaqi

- Geosiyasi
- Politoloci
- Sosioloji
- Psixoloji

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

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

107 Təşkilatlarda münaqişənin idarə prosesi hansı elementlərdən ibarətdir?

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

108 Təşkilatda rəhbər öz fəaliyyəti zamanı nəyi etməyi bəjərməlidir?

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

109 Təşkilati münaqişə hansı xarakter daşıya bilər?

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

110 Münaqişənin funksional olması təşkilata nə verə bilər?

- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini artırma bilər
- Qrupdaxili əməkdaşlığın səviyyəsini sala bilər
- Şəxsi məmnunluğun səviyyəsini sala bilər
- Təşkilatın effektivliyini artırma bilər
- Təşkilatın effektivliyini aşağı sala bilər

111 Təşkilatlarda münaqişəli situasiyanın idarə olunmasının strateji metodları hansılardır?

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

112 Təşkilatlarda münaqişənin idarə olunmasının strateji metoduna daxil deyil?

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

113 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə strateji metodu var?

- 5 metodu
- 2 metodu
- 3 metodu
- 4 metodu
- 1 metodu

114 Münaqişəli situasiyaların idarə edilməsinin neçə taktiki metodu var?

- 5 metodu
- 6 metodu
- 3 metodu
- 8 metodu
- 7 metodu

115 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun mahiyyəti nədir?

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

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

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

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

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

118 “Münaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün səbəb hansıdır?

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

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

- Munaqişə mövzusunun yalnız bilavasitə olaraq problemin mahiyyətinə aid olduğu situasialar
- Munaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
- Qarşı tərəf qarşısında qorxu
- Qarşı tərəfin aşkarı üstün olduğu və sizin məqbul olduğunuz zaman
- Daha mühüm şəraitlərin təşkili

120 “Munaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii kifayət qədər tipikdir?

- Bir çox hallarda munaqişənin öz-özünə aradan qalxajağı ümidilə problemin mövjudiyyət faktı ümumiyyətlə inkar edilir
- Munaqişənin boğulması üçün gejkidrilmiş proseduraların tətbiq edilməsi
- Problemin həlli məsələsinə toxunma
- Bütün javablar doğrudur
- Munaqişənin baş verməməsi məqsədilə məxfiliyin istifadə edilməsi

121 “Munaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi üçün hansı davranış tərzii məqbul deyildir?

- Munaqişənin həllində əsas olaraq mövjud bürokratik və hüquqi normalara mürəjət etmə
- Mövjud munaqişənin əsaslarının uzun müddət davam etməsi zamanı, qeyd edilən metod yalnız qısamüddətli munaqişələr zamanı effektivdir
- Problemin mühüm olduğu zaman
- Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
- Vaxt itkisinin təşəbbüs itkisinə və böyük xəjrlərə də gətirib çıxardığı zaman

122 “Munaqişədən uzaqlaşma” metodunun başqa növü hansıdır?

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

123 “Munaqişədən uzaqlaşma” metodunun tətbiqi zamanı munaqişənin nətişəsi hansı sxemə daxildir?

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

124 “Fəaliyyətsizlik” metodunun mahiyyəti nədir?

- Əlavə məlumatın toplanması və dərhal qərarın qəbul edilməsindən qaçış
- Munaqişənin qeyri-münasib vaxtda baş verməsi
- Qarşı tərəfin qarşısında qorxu
- Heç bir fəaliyyət həyata keçirməməkdən ibarətdir
- Qızışmış ehtirasların soyuması

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

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

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

- “qalibiyət – məğlubiyət”
- “məğlubiyət – qalibiyətdir”
- “uduş – uduzma”
- “məğlubiyət – məğlubiyət”
- “qalibiyət – qalibiyət”

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

- 6 metodu
- 4 metodu
- 3 metodu
- 2 metodu
- 5 metodu

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

- “məğlubiyət – məğlubiyət”
- “uduş – uduzma”
- “məğlubiyət – qalibiyət”
- “qalibiyət – qalibiyət”
- “qalibiyət – məğlubiyət”

129 “Cəld həll etmə” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

130 “Kompromiss” metodunun üstün jəhətləri hansılardır?

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

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

- “uduş – uduzma”
- “məğlubiyət-məğlubiyət”
- “məğlubiyət-qələbə”
- Məğlub olmuş və qalib tərəf mövjud deyil
- “qalibiyət-məğlubiyət”

132 “Əməkdaşlıq” metodu hansı hallarda tətbiq edilir?

- Tərəflərdən birinin münaqişədə öz obyektiv məqsədlərini müəyyən etməyə ehtiyaj olduqda
- Konsensus prinsipi əsasında razılaşmanın hazırlanması zamanı
- Gələcəkdə digər yolun tərəfdən olan sosial qrupun mövqelərinin aşkar edilməsi zamanı
- Bütün cavablar doğrudur
- Hər iki tərəfin tələblərini təmin edən alternativin axtarışı üçün vaxtın olduğu zamanı

133 “Əməkdaşlıq” metodunun tətbiqi zamanı münaqişə tərəfləri özünü neyə aparmalıdır?

- Problemin həll edilməsi istiqamətində səy göstərməli
- İnteqrasiya olunacaq qərarlar axtarmalı
- Əsas diqqəti fərqlərə deyil, ümumi ideya və informasiyaya yönəltməli
- Bütün cavablar doğrudur
- Hər iki tərəfi qalib olaraq çıxma biləcəyi situasiyaları aşkar etməli

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

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

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

- Qarşılıqlı münaqişənin sizin üçün deyil digər tərəf üçün mühüm olduğu zaman
- İşçilərin idarəedijilik bəjarığının artması və onların öz səhvlərinin üzərində öyrənilməsi zamanı
- Sabitliyin daha çox gərəkli olduğu zaman
- Qarşı tərəf qarşısında qorxu
- Qarşı tərəfin aşkarjasına üstün olduğu və Sizin məğlub olduğunuz zaman

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

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

137 “Sakitləşdirmə” metodunun ehtimal olunan nəticəsi hansıdır?

- “məğlubiyyət-məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – qalibiyyət”
- “uduş – uduş”
- “məğlubiyyət – qalibiyyət”, “qalibiyyət – məğlubiyyət”
- “qalibiyyət – məğlubiyyət”

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

- Əməkdaşlıq metodları
- Taktiki metodlar
- Strateji metodlar
- Strateji metodlar, taktiki metodlar
- Hüquqi metodlar

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

- “Gizli fəaliyyət” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu
- Kompromiss” metodu

- “Cəld həll etmə” metodu
- “Güc” metodu

140 “Gizli fəaliyyət” metodunun tətbiq edilməsi zamanı hansı təsir vasitə-lə-rindən istifadə edilir?

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

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

- “uduş – uduzma”
- “məğlubiyət – qalibiyət”
- “qalibiyət – qalibiyət”
- “məğlubiyət – məğlubiyət” və “qalibiyət – qalibiyət”
- “qalibiyət – məğlubiyət”

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

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

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

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

144 “Cəld həll etmə” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

- Münaqişəli situasiyanın təhlükəli şəkildə kəskinləşməsinin qeydə alınmadığı və bu səbəbdən də qərarların ətraflı surətdə işlənməsinə zərurətin olmadığı zaman
- Hər iki tərəfin daha münasib razılaşma variantlarının axtarılmasına istəyinin olduğu zaman
- Münaqişənin tərəflərindən birinin digər tərəfin dəlillərinin təsiri altında və ya yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman
- Bütün cavablar doğrudur
- yeni “obyektiv” informasiyanın əldə edilməsi ilə əlaqədar olaraq öz mövqeyini dəyişdiyi zaman

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

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

146 “Kompromiss” metodu hansı hallarda istifadə edilir?

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

147 “Kompromiss” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- “məğlubiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman
- Hər iki tərəfin kifayət qədər vaxtı və ehtiyatların məhdud olduğu zaman
- Hər iki tərəf hesab edirsə ki, onların məqsədi “ver-götür” tipli deyimə əsasən danışıqlar vasitəsilə həyata keçə bilər
- Qərar qəbul edilməsi üçün verilmiş vaxt limiti
- “qalibiyyət – məğlubiyyət” nəticəsinin istənilməyən olduğu zaman

148 “Kompromiss” metodunun texnologiyası hansılardır?

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

149 “Kompromiss” metodunun tətbiq edilməsi üçün hansı məhdudiyət-lər var?

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

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

- “Jəld həll etmə” metodu
- “Kompromiss” metodu
- “Güj” metodu
- “Əməkdaşlıq” metodu
- “Sakitləşdirmə” metodu

151 “Əməkdaşlıq” metodunun metodikası hansılardır?

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

152 “Əməkdaşlıq” metodunun mümkün nəticəsi hansı sxemə uyğundur?

- “qalibiyyət – məğlubiyyət”

- “uduş – uduzma”
- “məğlubıyyət – qalıbiyyət”
- “məğlubıyyət – məğlubıyyət”
- “qalıbiyyət – qalıbiyyət”

153bir tərəfin öz qərarını digər tərəfə qəbul etdirmək jəhdləri hansı metoddur?

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

154 “Güc” metodu hansı hallarda tətbiq edilmir?

- Qeyri-kütləvi qərarların daxil edilməsi zamanı
- Destruktiv davranış tərzinə malik sosial qruplara qarşı olduqda
- Güclü tərəfin öz düzgünlüyünü dərk etdiyi zaman
- Kompleks problemlər üzrə müvəqqəti razılıqların əldə olduğu zaman
- Cəld, jəsəratli adama ehtiyaj olduqda

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

- Təbə olmaq tələbi
- Məcburiyyət vasitəsilə hakimiyyətdən istifadə
- Rəqəbdən istifadə edilməsi
- Münasib qərarların axtarışı si
- “qalıbiyyət – məğlubıyyət” tipli strategiyanın zorla qəbul etdirilmə

156 “Güc” metodunun ən ehtimal olunan nətiyyəsi hansıdır?

- “uduş – uduzma”
- “məğlubıyyət – məğlubıyyət”
- “qalıbiyyət – qalıbiyyət”
- “qalıbiyyət – məğlubıyyət”
- “məğlubıyyət – uduş”

157- üçüncü tərəfin iştirakı ilə münaqişə aparan tərəflərin problemin həlli üçün münaqişəyə son qoya biljək həll yolunun axtarışı prosesi-nin optimizasiyasından ibarət olan fəaliyyət növüdür. Uyğun gələnı tapın.

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

158 Münaqişələrin tənzimlənməsi zamanı üçüncü tərəf rolunda bir qayda olaraq neçə nəfər professional iştirak edir?

- 5 nəfər
- 3 nəfər
- 2 nəfər
- 1 nəfər
- 4 nəfər

159 Münaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəf rolunda nadir hallarda neçə nəfərdən ibarət qruplar iştirak edə bilər?

- 3-5 nəfər
- 4-5 nəfər
- 3-4 nəfər
- 2-3 nəfər
- 2-4 nəfər

160 Mediasiya fəaliyyəti ilk dəfə hansı ölkələrdə mövjud olmuşdur?

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

161 Münaqişə zamanı üçünjü tərəf rolunda kimlər çıxış edə bilər?

- İjtimai təşkilatlar
- Qeyri-formal mediatorlar
- Formal mediatorlar
- Formal və qeyri-formal mediatorlar
- Peşəkar mediatorlar

162 Kimlər rəsmi mediatorlar rolunda çıxış edə bilər?

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

163 Münaqişə tərəfləri hansı hallarda mediatorlara mürəjət edə bilərlər?

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

164 Üçünjü tərəfin münaqişəyə operativ, müstəqil şəkildə müdaxiləsi hansı hallarda zəruridir?

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

165 Münaqişədə üçünjü tərəfin rolunu neçə qeyd etmək olar?

- Vasitəçi
- Bütün cavablar doğrudur
- Münsif, hakim
- Köməkçi və müşahidəçi

Arbitr

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

- Müşahidəçi
 Münsif, hakim
 Arbitr
 Vasitəçi
 Köməkçi

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

- Vasitəçi
 Köməkçi
 Münsif, hakim
 Arbitr
 Müşahidəçi

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

- Müşahidəçi
 Münsif, hakim
 Arbitr
 Vasitəçi
 Köməkçi

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

- Münsif, hakim
 Arbitr
 Vasitəçi
 Köməkçi
 Müşahidəçi

170- münaqişə zonasında iştirakı ilə tərəfləri əvvəl əldə edilmiş razılışmaları pozmaqdan və qarşılıqlı təjavüzdən saxlayır. Düz variantı tapın.

- Vasitəçi
 Arbitr
 Köməkçi
 Müşahidəçi
 Münsif hakim

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

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

172 Munaqişenin qəti surətdə başa çatmasını kim təmin edir?

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

173 Munaqişə aparan tərəflərin ayrılmasını kim təmin edir?

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

174 Mübarizənin qarşısının alınmasını kim təmin edir?

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

175 Tərəflərə qarşı sanksiyaların tətbiq edilməsini kim təmin edir?

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

176 Doğru və yanlış olanın müəyyən edilməsini kim təmin edir?

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

177 Qərar axtarışı zamanı yardım göstərilməsini kim təmin edir?

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

178 Münasibətlərin normalaşdırılmasına yardımını kim edir?

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

179 Ünsiyyətin təşkil edilməsinə yardımını kim göstərir?

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

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

- E) Munaqişə və munaqişə aparan tərəflərlə tanışlıq, problemin tarixini, oponentin tələblərini təhlil edir. Mütəxəssislərlə məsləhətləşmə aparır
- Danışıqların aparılması mərhələlərindən biridir
- Munaqişə aparan tərəflərlə iş. Müştərək danışıqların aparılmasına hazırlıq məqsədilə tərəflərdən hər biri ilə dafələrlə görüşür
- Bütün cavablar doğrudur
- Düzgün cavab yoxdur

181 Munaqişənin tənzimlənməsi zamanı üçünjü tərəfin oponentlərlə münasibətlərində hansı taktikadan istifadə olunur?

- Müştərək görüşlər zamanı növbəli dinləmə taktikası
- Diplomatiya
- Sövdələşmə
- Bütün cavablar doğrudur
- Oponentlərdən birinə təsir

182 Mediasiyanın effektivliyi üçünjü tərəfin hansı xarakteri və xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir?

- Üçünjü tərəfin munaqişənin tənzimlənməsində maraqlı olması
- Keçmişdə munaqişələrin müvəffəqiyyətlə tənzimlənməsi üzrə təjribənin olması
- Tənzimləmə prosesinin hayata keçirilməsi və inandırmaq bəjarığı üzrə biliklərin və peşəkar xüsusiyyətlərin olması
- Bütün cavablar doğrudur
- Situasiyadan, munaqişələrin xüsusiyyətlərindən və şəraitindən xəbərdar olmaq

183- munaqişə aparan tərəfləri ayırır və daim müxtəlif razılaşma aspektlərinə nəzarət edir. Nəticədə kompromiss əldə olunur. Hansı taktiki metoddur.

- Müştərək görüş
- Direktiv təsir
- Oponentlərdən birinə təsir
- Diplomatiya
- Sövdələşmə

184 - üçünjü tərəf vaxtın əksər hissəsini munaqişə tərəflərdən biri ilə iş sərfl edir. Nəticədə həmin tərəf güzəştə gedir. Hansı taktiki metoddur.

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

185- diqqəti oponentin mövqeyindəki zəif nöqtələrə, bir-birinə münasibətdə onların

fəaliyyətinin yanlışlığına yönəltməkdən ibarətdir. Hansı taktiki metoddur.

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

186 Reflektor müdaxilə texnikalarına nə daxildir?

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

187 Munaqişənin tənzimlənməsində müəssisə rəhbərinin həyata keçirdiyi mediasiya tipləri hansılardır?

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

188 Rəhbərin arbitr rolunda munaqişənin həllində iştirakı hansı hallarda optimaldır?

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

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

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

190 Danışqlar hansı hallarda razılığın əldə edilməsinə imkan verir?

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

191 Munaqişə tərəflərinin məqsədlərindən asılı olaraq danışqların təsnifatına hansılar daxildir?

- Qüvvədə olan razılaşmaların vaxtının uzadılması haqqında danışqlar
- Yərdəyişmə haqqında danışqlar
- Tənzimləmə haqqında danışqlar
- Bütün cavablar doğrudur

- Yeni şəraitlərin yaradılması haqqında danışıqlar

192 Danışıqların təsnifatına nə daxil deyil?

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

193 Danışıqların funksiyaları hansılardır?

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

194 Danışiq iştirakçılarının müştərək qərarlarının tipinə daxildir?

- Kompromiss
 Yeni prinsipial qərarın tapılması
 Asimmetrik tənzimləmə
 Bütün cavablar doğrudur
 Düzgün javab yoxdur

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

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

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

- Nəzarət
 Yeni prinsipial qərarın tapılması
 Kompromiss
 Asimmetrik tənzimləmə
 İnformasiya

197- ilkin ziddiyyəti əhəmiyyətsiz edir. Göstərilənlərdən hansıdır?

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

198 Danışıqlar prosesi hansı mərhələlərdən ibarətdir?

- Düzgün javab yoxdur
 Əldə edilmiş razılaşmaların yerinə yetirilməsi
 Danışıqların aparılması

- Bütün cavablar doğrudur
 Danışığlara hazırlıq

199 Danışığlara hazırlıq neçə istiqamətdə həyata keçirilir?

- 6 istiqamətdə
 3 istiqamətdə
 3 istiqamətdə
 2 istiqamətdə
 5 istiqamətdə

200 Danışığlara təşkilati hazırlığa hansılar aiddir?

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

201 Danışığlara hazırlığın məzmunlu tərəfi hansılardır?

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

202 Danışığlar faktiki olaraq nə vaxt başlanır?

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

203 Danışığların aparılması hansı mərhələlərdən keçir?

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

204 Danışığlar zamanı müzakirə mərhələsində nələr həyata keçirilir?

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

205 Danışığların üçünjü mərhələsində nələr həyata keçirilir?

- Mövqelər ümumi formada razılaşdırılır
 Sövdələşmələr işlənilib hazırlanır
 Mövqelər detallarla razılaşdırılır

- Bütün cavablar doğrudur
 Düzgün javab yoxdur

206 Danışığıqlar sonra çatdıqdan sonra nəyi müzakirə etmək tələb olunur?

- Danışığıqların müvəffəqiyyətlə bitməsinə nə səbəb olmu
 Danışığıqlara hazırlıq zamanı nə nəzərə alınmamışdır və nə üçün
 Nə kimi çətinliklər meydana çıxmışdır və onlar neyə aradan qaldırılmışdır
 Bütün cavablar doğrudur
 Danışığıqlar zamanı opponentin reaksiyası neyə olmuşdur

207 Mövqelərin bildirilməsi zamanı istifadə edilən vasitəsinə hansılar daxildir?

- Düzgün javab yoxdur
 Mövqelərdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
 Mövqelərin qapanması
 Bütün cavablar doğrudur
 Mövqelərin açıqlanması

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

- Mövqelərin düzgünlüyü
 Mövqelərin qapanması
 Mövqelərin açıqlanması
 Mövqelərdə olan ümumiliyin və fərqlərin qeyd edilməsi
 Mövqelərin istiqamətləri

209 Opponentə konstruktiv qarşılıqlı münasibətlərə malik olmaq üçün danışığıqların gedişatı zamanı nədən istifadə etmək tövsiyə olunur?

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

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

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

211 Mövqeyi obyektiv olaraq güclü olan opponentlə danışığıqları aparmaq üçün nəyi etmək faydalıdır?

- Prinsip (hüquq normalarına, ədalət prinsiplərinə, bərabərlik) mürəjət etmək
 Müxtəlif məsələləri bir zərfdə yerləşdirmək, ijtimai fikrə və vasitəçiyə mürəjət etmək
 Bir tərəf ilə uzunmüddətli "tarixi münasibətlər"ə mürəjət etmək
 Bütün cavablar doğrudur
 Opponentlə gələjəkdə ola biləjək münasibətlərə mürəjət etmək

212 Danışığıqların bütün mərhələlərində istifadə olunan taktiki üsullar hansılardır?

- "Uzaqlaşma" üsulu

- “Gözləmə” üsulu
- “Uzadılma” üsulu
- Bütün cavablar doğrudur
- “Salyami” üsulu

213 Danışıklar zamanı özünü təqdim edilmə spesifikasiyasına malik üsullar hansıdır?

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

214 Şəxsi mövqə həmkarın mövqeyi ilə müqayisə olunmadan xarakterizə olunarsa bu mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

215 Danışıkların iştirakçısının opponentin mövqeyini tənqid etdiyi zaman mövqələrin bildirilməsinin hansı vasitəsidir?

- Mövqələrin istiqamətləri
- Mövqələrdə olan ümumiliyin qeyd edilməsi
- Mövqələrin açıqlanması
- Mövqələrin qapanması
- Mövqələrdə olan fərqlərin qeyd edilməsi

216 Mövqələrin dəqiqləşdirilməsi mərhələsində tətbiq edilən taktiki üsullar hansılardır?

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

217 Danışıklarda mövqələrin müzakirəsi mərhələsində hansı üsullar istifadə edilir?

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

218 Danışıklar zamanı mövqələrin razılaşdırılması üsullarına nə daxil deyil?

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

219 Mövqelərin razılaşdırılması zamanı istifadə olunan üsullar hansılardır?

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

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

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

221- şəxsi mövqelərinin həddən artıq ləng açılması hansı üsuldur?

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

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

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

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

- Opponent üçün xoşagəlməz olan nəticələr haqqında onu xəbərdar etmək
- Güjün nümayiş etdirilməsi ekstremal tələblərin irəli sürülməsi
- Danışıqların kəsilməsi ehtimallarının qeyd edilməsi
- Bütün cavablar doğrudur
- Ultimatum verilməsi, ümumi həll yollarının tapılması üçün opponentin fikirlərini dinləyərək onu özününkü ilə müqayisə edərək ümumi maraqların tapılması

224 İstehsalat münaqişələrinin formaları hansılardır?

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

225 Səlahiyyətlərə və təsir güjünə malik olanlarla malik olmayanlar arasında hər bir zaman münaqişənin mövjud olması fikri kimə məxsusdur?

- Heraklit
- P.Sarokin

- Q.Spenser
 R.Darendof
 Platon

226 Tətillərin əsas səbəblərinə hansılar daxildir?

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

227 Klassik tətillər hansı tətillərdir?

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

228 Primitiv tətillər hansı tətillərdir?

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

229 Mühasirəşəkilli tətillər hansı tətillərdir?

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

230 Şəxslər arasında baş verən münaqişələrin tənzimlənməsinin neçə vasitəsi mövjudur?

- 6 vasitəsi
 3 vasitəsi
 4 vasitəsi
 5 vasitəsi
 2 vasitəsi

231 K.Tomasa görə şəxslər arasında baş verən münaqişənin tənzimlənməsinin vasitəsi hansılardır?

- Rəqabət
 Kompromiss
 Əməkdaşlıq
 Bütün cavablar doğrudur
 Qaçış və uyğunlaşma

232 İşgüzar protokol nədir?

- Görüşdə müzakirə olunacaq gündəlik məsələlərin tərtib edilməsidir

- Görüşün yerinin müəyyən edilməsidir
- Görüşün vaxtını müəyyən etməkdir
- Görüşün keçirilməsi qaydasıdır
- Görüşün nəticələrinin rəsmiləşdirilməsidir

233 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının fransız üslubu üçün xarakterik deyil.

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

234 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının yapon üslubu üçün xarakterik deyil.

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

235 Aşağıda göstərilənlərdən nə kommersiya danışıqlarının aparılmasının amerika üslubu üçün xarakterik deyil.

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

236 Kommersant hansı peşəkar davranış vərdişlərinə malik olmalıdır?

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

237 İşgüzar görüşlər zamanı qəbulun hazırlığına qoyulan tələblər hansılardır?

- Qəbulun növünün seçilməsi
- Dəvətnamələrin paylanması, otağın hazırlanması
- Dəvət olunanların siyahısının hazırlanması
- Bütün cavablar doğrudur
- Qonaqların stol arxasında yerləşdirilməsi planının tərtib olunması

238 İşgüzar danışıqlara hazırlıq neçə aparılmalıdır?

- Müzakrəyə çıxarılaq məsələləri dəqiqləşdirilməklə
- Təşkilati hazırlıq
- Məzmunja hazırlıq
- Məzmunca və təşkilati hazırlıq
- Danışıqların yerini müəyyən etməklə

239 İşgüzar danışıqların aparılması sxeminə nələri aid etmək olar?

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

240 Danışıqlar zamanı hər şeydən əvvəl nəyin öyrənilməsi tələb olunur?

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

241 Əgər tezliklə saziş bağlamağa jan atırsınızsa nə etmək lazımdır?

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

242 Danışıqlar apararkən nəyi etmək səhv sayılır?

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

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

- Ultimatum vermək
- Danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq
- Opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- Bütün cavablar doğrudur
- Güj nümayiş etdirmək

244 Kommersiya danışıqlarında mövqenin təqdim edilməsi mərhələlərinin düzgün ardıjıllığını müəyyən edin.

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

245 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa səbəb olan altı əsas qaydanı tapın.

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

246 Kommersiya danışıqları prosesində işgüzar tərəfdaşlara göstərilən spesifik təsir üsullarına aid deyil.

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

247 Müqavilə münasibətinin rəsmiləşdirilməsini tezləşdirmək məqsədi ilə nə etmək olar?

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

248 Alqı-satqı müqaviləsi hansı müddətə bağlana bilər?

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

249 Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?

- Reklamasiyaya cavab vermək
- Görüşləri təşkil etmək
- Danışıqları sürətləndirmək
- Malgöndərmə müqaviləsinin bağlanılmasının ən çox yayılmış qaydası hansıdır?
- Ofertaya cavab vermək

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

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

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

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

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

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

253 Yüksək səviyyəli kommertsant-sahibkar neçə olmalıdır?

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

254 Texniki məlumata nə daxil deyil?

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

255 Yarmarkalarda bağlanmış müqavilələri kim qeydiyyata alır?

- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka komitəsinin işçi qrupu
- Yarmarka ümumi ijləsi
- Yarmarka direktorluğu
- Yarmarka komitəsi

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

- Sahibkarlıq Fəaliyyəti Haqqında AR Qanunu
- Azərbaycan Respublikasının Vergi Məjəllə
- Azərbaycan Respublikasının Əmək Məjəlləsi
- Azərbaycan Respublikasının Mülki Məjəlləsi
- Müəssisələr Haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu

257 Kommersiya sənədi olan malgöndərmə müqavilələrinin əsas müddəalarına nə daxildir?

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

258 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- Birillik müqavilədir
- Uzunmüddətli müqavilədir
- Birdəfəlik müqavilədir
- Alqı-satqı müqaviləsi ümumi müqavilədir

- Mövsümi bağlanan müqavilədir

259 Pərakəndə satış haqqında alqı-satqı müqaviləsi nəyin əsasında bağlanıla bilər?

- Texniki göstəriciləri təqdim etməsi ilə
 Malın qablaşdırılması ilə
 Malın göndərilməsi ilə
 Satıcı tərəfindən təklif edilmiş mal nümunəsi ilə tanış olması əsasında
 Malın quraşdırılması ilə

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

- Miqdar
 Keyfiyyət
 Çeşid
 Bütün cavablar doğrudur
 Komplektlilik, tara və qablaşmaya görə

261 Əmlak sanksiyası nə vaxt baş verir?

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

262 Ödəniş tapşırığı nədir?

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

263 İşgüzar danışıqların aparılmasına hansı daxil deyil?

- Mürəkkəb məsələlərin həlli yollarını axtarmaq, onu daha da mürəkkəbləşdirməmək
 Tərəf müqabili ilə konfliktdən qaçmaq
 Aydın və qısa danışmaq, mən kəlməsindən ehtiyatla istifadə etmək
 Tərəf müqabilini sıxışdırmaq daha çox mənfəət əldə etmək məqsədilə təklifinə fəaliyyətə jan atmaq
 Anjaq faktlara əsaslanmaq, detallara çox da fikir verməmək

264 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarının aparılması prosesinin mexanizmlərinə daxil edilmir.

- Qarşılıqlı nəzarətin təmin olunması
 Tərəflərin qarşılıqlı etimadına nail olmaq
 Məqsədlərin və maraqların əlaqələndirilməsi
 Öz məqsədinə istənilən yolla nail olmaq
 Hakimiyyət balansının təmin olunması

265 İşgüzar danışıqlara qarşı olan tələblər hansılardır?

- Nitqə emosional rəng vermək

- Bütün javablar doğrudur
- Bilgilik
- Sözlərin düzgün işlənməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət etmək
- Məntiqlilik

266 İşgüzar danışmaların aparılması qaydalarına hansılar daxildir?

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

267 İşgüzar danışmaların aparılmasında hansı metodlardan istifadə edilir?

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

268 Danışmalarda istifadə olunan üsullar:

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

269 Kommersiya danışmalarının funksiyalarına aiddir.

- Nəzarət funksiyası
- Kommunikativ (rabitə-əlaqə) funksiya
- İnformasiya (məlumat) funksiyası
- Bütün cavablar doğrudur
- Reqlativ (tənzimləyici) funksiya

270 Kommersiya danışmalarında məqsədin əvəz edilməsi adlanır.

- Kompensasiya
- Komplektasiya
- Proyeksiya
- Sublimasiya
- Assimilyasiya

271 Kommersiya danışmaları iştirakçılarının danışmaların konstruktiv aparılmasına imkan yaradan şəxsi keyfiyyət və xüsusiyyətlərinə aid edilmir.

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

272 İşgüzar danışmalar hansı prinsiplər əsasında qurula bilər?

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

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

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

274 Reklamasiyaya javab verərkən hansı variantlardan istifadə edilir?

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

275 İşgüzar münasibətlərin qurulması, müqavilələrin bağlanması, mübahisəli məsələlərin həll edilməsi və ya onların həllinə konstruktiv yanaşılması məqsədi ilə öz təşkilatlarından zəruri səlahiyyətlər alan həmsöhbətlər arasında işgüzar ünsiyyət forması adlanır?

- Açıq çıxış
- İşgüzar söhbət
- İşgüzar müqavilə
- İşgüzar danışıqlar
- İjlas

276 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqları işgüzar söhbətdən fərqləndirilir?

- Danışıqlar tərəflərin qarşılıqlı öhdəliklərini müəyyən edir
- Danışıqlar daha konkret xarakter daşıyır
- Danışıqlar daha rəsmi xarakter daşıyır
- Bütün cavablar doğrudur
- Danışıqlarda sənədlərin imzalanması nəzərdə tutulur

277 İşgüzar söhbətin əsas prinsipidir:

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

278 İşgüzar danışıqların təşkili nəzərdə tutur:

- İştirakçıların sayının müəyyən edilməsi
- İşgüzar danışıq üçün vaxtın müəyyən edilməsi
- Bütün cavablar doğrudur
- Məlumatın toplanması və işlənməsi

- Danışıqların aparılması üçün yerin seçilməsi

279 İşgüzar danışıqların aparılması metodlarından hansı daha səmərəlidir?

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

280 İşgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma metodu üçün xarakterik deyil?

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

281 Danışıqlar aparmaq nə vaxt asan olur?

- Sizin əmtəələrə tələbatın olub-olmadığını bildikdə
 Faktlara istinad etmək
 Sövdələşmənin xarakterinə giriş verdikdə
 Başınızda və kağız üzərində müxtəlif variantlar olduqda
 Öz təkliflərinizi və öhdəliklərinizi tam təfəsilatı ilə izah etdikdə

282 Kommersiya danışıqlarının bütün mərhələlərində geniş istifadə olunan taktiki üsullara aid edilmir.

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

283 İşgüzar danışıqlarda qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

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

284 Kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aid deyil.

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

285 Kommersiya danışıqları iştirakçılarının maraqlarının və məqsədlərinin əlaqələndirilməsi aşağıda göstərilən hallarda daha səmərəli ola bilər.

- Tərəflər bir-birinin maraqları ilə hesablaşmayaraq, öz mənafeələrini güdürlər
 Tərəflər arasında gizli münasibətlər mövjudur

- Tərəflər arasında münasibətlər pisdır
- Tərəflər problemin həllinə istiqamətlənmişlər
- Tərəflər öz məqsədlərini korreksiya (təshih) etməyə hazır deyillər

286 Kommersiya danışıqlarının iştirakçıları tərəfindən istifadə edilən mövqeyi bildirmək üsuluna aid deyil.

- Mövqələrin müxtəlifliyinin qeyd edilməsi
- Mövqenin bağlanması
- Mövqenin açılması
- Mövqenin neytrallaşdırılması
- Mövqələrdə ümumiliyin qeyd edilməsi

287 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqlarında qarşılıqlı fəaliyyətin dörd əsas qaydasına aid deyil. (danışıqlarda razılaşmaya nail olmanın dörd pilləli metodu)

- Obyektiv meyarların tapılması
- Diqqətin mövqələr üzərində deyil, maraqlar üzərində jəmləşdirilməsi
- İnsanın problemdən ayrılması
- Yalnız öz mənafeyinin güdülməsi
- Hər iki tərəfi razı salan variantların öyrənilməsi

288 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqumentlərə aiddir.

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

289 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommersiya danışıqlarında iştirakçı tərəflərin istifadə etdikləri əsassız arqument deyil.

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

290 İşgüzar telefon danışıqları zamanı telefon əlaqəsi kəsilsə, kim zəng etməlidir?

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

291 Təklif (oferta) kim tərəfindən göndərilir?

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

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

- Tapşırıqda
- Sorğuda
- Məktubda
- Dəvətnamədə
- Təklifdə

293 Aqressiv müştəri ilə taktikası nəzərdə tutulur:

- Müştəriyə hörmətjil münasibət
- Təxribata uymamağı
- Müştərinin fikirlərini diqqətlə dinləməyi
- Eyni ilə aqressiv javabı
- Həmin müştəriyə rəğbət və anlayışlıq ifadə etməyi

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

- Təklifdə
- Sorğuda
- Teleqamda
- Dəvətnamədə
- Məktubda

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

- Əmtələrin sayına görə
- Göndərilmə müddətinə görə
- Əmtələrin keyfiyyətinə görə
- Bütün cavablar doğrudur
- Qablaşdırma və ödəmə şərtlərinə görə

296 Reklamasiyada hansı məlumatlar öz əksini tapır?

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

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

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

298 Cərimə nədir?

- Malın miqdarı az olduqda
- Bank tərəfindən alqı-satqı prosesi pozulduqda tətbiq olunur
- Mal alışı zamanı malgöndərənə tətbiq olunur
- Mövjud müqaviləni pozan fiziki və hüquqi şəxsə tətbiq edilən təsirdir
- Satılan malın xüsusiyyəti aşağı olduqda tətbiq olunur

299 Danışıqların aparılması sxeminə aşağıdakılardan hansı daxil deyil?

- Təqdimetmə, kommersiya sövdələşməsinin xarakterinə uyğun giriş vermək
- Öz təkliflərini və öhdəliklərini əhatəli surətdə ifadə etmək
- Salamlaşma
- Danışıqların tez başa çatması məqsədi ilə rəsmi olaraq müqavilə imzalamaq
- Dialog, söhbətin başa çatması

300 Ciddi ofertalar nədir?

- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə qismən alijılara göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməməklə göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bir neçə alijıya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə yalnız bir alijıya göndərilir
- Fəaliyyət müddəti göstərilməklə bütün alijılara göndərilir

301 Ciddi ofertin müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilərmi?

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

302 “Varrant” şəhadətnaməsi kommersiya sənədi kimi satıcıya nə vaxt verilir?

- Satıcı əmtəənin sığorta və anbar xərjlərini ödədikdə
- Satıcı əmtəənin sığorta haqqını ödədikdə
- Satıcı əmtəəni birca anbarına təhvil verdikdə
- Varrant şəhadətnaməsi satıcı əmtəənin birca anbarına təhvil verdikdə və əmtəənin sığorta haqqını, anbar xərjlərini ödədikdə
- Satıcı əmtəənin anbar xərjlərini ödədikdə

303 “Əmtəə bircaları və birca ticarəti haqqında” qanun nə vaxt qəbul edilib?

- 2005-ci ildə
- 2002-ci ildə
- 2001-ci ildə
- 2000-ci ildə
- 2003-cü ildə

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

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

305 İşgüzar məktubun başlıq hissəsində hansı rekvizitlər yazılır?

- Tarix
- Sorğu sənədinin tarixi
- İndeks
- Bütün cavablar doğrudur
- Sorğu sənədinin nömrəsi

306 İşgüzar məktublar kimlərə ünvanlana bilər?

- Müəssisə və təşkilatlara
- Müəssisə və şirkətlərin struktur bölmələrinə
- Firma və şirkətlərə
- Bütün cavablar doğrudur
- Konkret vəzifəli şəxslərə

307 Reklamasiyada (iddiada) nə tələb olunur?

- Müqavilənin geri qaytarılması tələb olunur
- Müqavilənin müddətinin uzadılması tələb olunur
- Müqavilənin şərtlərini dəyişdirmək tələb olunur
- Müqavilədə şərtlərini pozan tərəfdən zərərin ödənilməsi tələb olunur
- Müqavilənin ləğv edilməsi tələb olunur

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

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

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

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

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

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

311 İşgüzar məktubların texniki emalı nə vaxt çətin olur?

- İmtina ilə bağlı olduqda
- Bildirişlə bağlı məsələyə toxunduqda
- Xahişlə bağlı məsələyə toxunduqda
- Məktubda həm xahiş, həm də bildiriş kimi bir neçə məsələyə toxunduqda
- Bir məsələ ilə bağlı olduqda

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

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

- Əmtənin göndərilmə müddətini razılaşdırmaq

313 Fyuçers sövdələşmələri hansı əmtəələrin satışdır?

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

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

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

315 Daxili lizinq nədir?

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

316 Beynəlxalq lizinq nədir?

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

317 Lizinq nədir?

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

318 Faktoring nədir?

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

319 Qaytarılan lizinq nədir?

- Lizinq alanın lizinq verənə borc öhdəliyidir
- 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
- maliyyə lizinqinin bir növüdür ki, bu zaman lizinq predmetinin satıcısı eyni zamanda lizinqalan qismində də iştirak edir
- qarşılıqlı tələblərin və öhdəliklərin nəzərə alınmasına əsaslanan nəqdsiz hesablaşma sistemidir

320 Operativ lizinq nədir?

- qısa müddətə tətbiq edilən maliyyə
- 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
- müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır

321 Lizinq iqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

322 Faktoring firmanın vəzifəsi nədir?

- müştərinin debitor borcunun qaytarılmasıdır
- 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
- faktoring firma sahibkardan borc tələblərinin ekvivalentini dərhal təqdim etdiyi üçün müəyyən faizlər tutur, riskə görə mükafat və inzibati idarə xərclərinin ödənilməsinə tələb edir
- müştərinin debitor borcunun inkasso edilməsi. Bu vaxt hesablar dərhal və ya borclar ödənildikcə verilə bilər

323 Maşın və avadanlıqların icarəsinin əsas formaları hansılardır?

- Forfeytinq, çerter, xayrinq
- xayrinq, kentinq, strateji alyanslar, holdinqlər
- çerter, bankinq, Forfeytinq, konqlomerat
- Çerter, Xayrinq, Lizinq
- Konsaltinq, Lizinq, Faktoring

324 Lizinq sövdələşmələrinin tərəfləri kim ola bilər?

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

325 Orta müddətli lizinq hansı lizinqdir?

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

326 Azərbaycan respublikası "Lizinq xidməti haqqında qanun" nə vaxt qəbul olunub?

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

327 İqtisadi məzmununa görə nəyə aiddir?

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

328 Cari lizinq nədir?

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

329 Françayzinq nədir?

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

330 İntestisiya franşizasının əsas məqsədi?

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

331 Əmtəə françayzinqi nədir?

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

332 İşgüzar françayzinq nədir?

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

333 İstehsal françayzinqi nədir?

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

334 Françayzinqin ilkin kapitalın həcmindən asılı olaraq əsas altqrupları hansılardır?

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

335 ABŞ-da françayzinq ideyası nə vaxt “topdan satıcı-pərakəndə satıcı” münasibətlərinə istiqamətlənmişdir

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

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

- 2000 “Biznesin inkişafı haqqında qanun

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

337 Kommersiya işində ticarət-vasitəçi əməliyyatı necə həyata keçirilir?

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

338 Bir tərəfli müqavilə nədir?

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

339 Birbaşa müqavilə əlaqələri nədir?

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

340 Qısamüddətli kommersiya planlaşdırılması hansı müddətdə müəyyənləşdirilir?

- ərzaq və qeyri-ərzaq mallarının satışını həyata keçirir
- bir qayda olaraq 3-5 il müddətini əhatə edir, rəhbərlik tərəfindən işlənib hazırlanır, strateji məqsədləri ifadə edir
- əsasən kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir, 1 illik müddətə müəyyənləşdirilir
- cari operativ planlaşmadır və müəssisənin illik, yarımillik və s. müddətə vəzifələrini müəyyənləşdirir
- əsasən konkret məqsədlər və kəmiyyət xarakteristikalarını əhatə edir

341 Mal göndərmə müqaviləsi nədir?

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

342 Mallara olan tələbnamə və sifarişlərin fərqi nədir?

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

343 Mülki məcəlləyə görə əmlak məsuliyyəti nədir?

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

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

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

345 Ortamüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı məqsədləri əhatə edir?

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

346 Təklifin bütün şərtləri ilə razılaşıdıqda alıcı hansı hərəkətləri yerinə yetirilir?

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

347 Ticarət kompensasiya sövdələşmələri ən gec hansı müddətdə başa çatmalıdır?

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

348 Uzunmüddətli kommertiya planlaşdırılması hansı müddəti əhatə edir?

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

349 Fraxt üçün sifariş nədir?

- Sifariş olunan əmtəənin göndərilməyə hazır olması barədə alıcını xəbərdar edən və satıcı tərəfindən verilən sənəddir
- Əmtəəni alıcıya göndərən satıcı tərəfindən verilən sənəddir

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

350 Hesab- faktura (invoice, final invoice):

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

351 Konosamentin hansı növləri var?

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

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

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

353 Qiymətdən ümumi (sadə) güzəşt:

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

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

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

355 Asent firma olaraq xaricdən mal alan firmalar hansılardır?

- öz vasitəçisi üçün xaricdən mal alınması əməliyyatlarını yerinə yetirən firmalardır
- müqavilənin şərtindən asılı olaraq vasitəçinin adından və onun hesabına sövdələşmələrin bağlanmasında vasitəçilik edən firmalardır

- öz ölkəsinin komitentinin hesabına öz adından xarici istehsalçılarda sifarişləri yerləşdirən və öz ölkəsini alıcısının nümayəndəsi olan firmalardır
- alıcıya istehsalçı-ixracatçının adından verdiyi kreditlərə görə riski öz üzərinə götürən və alıcıdan onun ödəmə qabiliyyətinə malik olması barədə sübut tələb etməyən firmalardır
- öz ölkəsini bir və ya bir neçə sənaye firmasının tapşırığı ilə aralarında bağlanmış agent müqavilələri əsasında fəaliyyət göstərən firmalardır

356 fiskal nəzarət funksiyası gömrük tarifinin nəyə xidmət edir?

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

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

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

358 Aksept nədir?

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

359 Hesablaşmaların hansı formaları var?

- natural və dəyər forması
- əmtəə və qeyri maddi
- nəğd və daimi
- nəğd və nəğdsiz
- əmtəə və qiymət

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

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

361 Kredit məktubu (akkreditiv) nədir?

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

- səhmdar cəmiyyətinə kapital kimi müəyyən miqdarda pul əməliyyatı ilə müəyyən edilən qiymətli kağızlardır

362 Nəğdsiz hesablaşma nədir?

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

363 Mülki məcəlləyə görə cərimə nədir?

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

364 Cəriməni kim, nə vaxt ödəməyə məcburdur

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

365 Keyfiyyət barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir

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

366 Nəqliyyat sənədi hansı sənəddir?

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

367 Broker kimdir?

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

368 Diler kimdir?

- Fermer təsərrüfatları ilə əlaqə yaradan komisionçulardır

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

369 Müqavilə nədir?

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

370 İştirakçıların sayından aslı olaraq müqavilələr neçə cür olur?

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

371 alqı –satqı müqaviləsi hansı müqavilədir?

- daimi
- tək tərəfli
- çox tərəfli
- iki tərəfli
- mövsümü

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

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

373 Kommersiya hesabı hansı sənəddir?

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

374 Kreditlə ödəmə nədir?

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

375 Kommersiya sənədləri hansı sənədlərdir?

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

376 Hesablaşmalar müəssisələr tərəfindən hansı üsullarla aparılır?

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

377 Qeyri əmtəə əməliyyatlarına hansılar daxildir?

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

378 Xarici valyuta ilə hesablaşmalar necə həyata keçirilir?

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

379 Valyuta hesabına hansı məbləğ mədaxil edilə bilməz?

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

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

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

381 Azərbaycanda nəğdsiz pul dövriyyəsinin təxminən neçə faizini təşkil edir?

- 0.9
- 0.3
- 0.15
- 0.2
- 0.4

382 Nəğdsiz hesablaşmaların formasına aid deyil?

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

383 Hesab sistemlərinin və pul vəsaitlərinin daxil olduğu təyinat sistemidir

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

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

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

385 Daxili Hesbat sistemi məlumatlarına hansı aid deyil?

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

386 Hansı məlumatlar kommersion sirtidir?

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

387 İşgüzar informasiyaya nə daxil deyil?

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

388 Kommersion sirtinin daşıyıcısı kimdir?

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

389 Hansı müqavilələrə Vyana konvensiyası tətbiq olunur?

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

390 Əmtəə nişanı nəyi qoruyur?

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

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

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

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

- 2008.0
- 1988.0
- 1990.0
- 1999.0
- 2000.0

393 İstehsal sirrindən kommersiya sirrinin fərqi nədir?

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

394 Yapon davranış kodeksində aşağıdakılardan hansı nəzərə alınmır?

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

395 hansı formalar distribyutor formalarıdır ?

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

396 bağlanmış müqavilələri yarmarkalarda kim qeydiyyatı alır?

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

397 Kommersiya riski nədir?

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

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

- protokol
- loqistika
- etiket
- etika
- mədəniyyət

399 İşgüzar görüşlərin keçirilməsi qaydası necə adlanır?

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

400 Kommersant etiketinə nələr daxildir?

- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə diqqət etmək, texniki biliklər
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə fikir vermək, kargüzarlıq qabiliyyəti, sac düzümü
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar danışmaların aparılması qaydaları, işgüzar yazışmalar və telefon danışmaları, xarici görünüşə, geyimə, maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, işgüzar protokol bilikləri
- özünü təqdim etmə, tanışlıq, işgüzar yazışmalar maneralara diqqət etmək, nitqə tələblər, iqtisadi ,siyasi biliklər

401 Kommersiya fəaliyyətində mümkün risk nədir?

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

402 Kommersiya işində risk edilən hansı katastrofik riskdir?

- gəlirlərin bir hissəsinin geri qaytarılmasıdır
- müflisləşmə ilə bağlı riskdir

- mənfəət itirilir
- gəlirlər itirilir
- ikinci dərəcəli mənfəətlərin itirilməsidir

403 Kommersiya sazişi bağlamaq haqda formal təklif necə adlanır?

- reklamasiya
- protokol
- ofertaya cavde
- oferta
- sorğu

404 Riskin azaldılması üsulu hansıdır?

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

405 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına daxil deyil?

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

406 Aşağıdakılardan hansı işgüzar danışıqların aparılmasına aid deyil?

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

407 Hansı sənəd kommersiya hesabıdır?

- 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
- satıcının alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir
- özünə hesab və spesifikasiyanın rekvizitlərini birləşdirən sənəddir

408 Kommersant-sahibkarhansı xüsusiyyətə malik olur?

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

409 Müəyyən məkandakı davranış qaydaları nə adlanır?

- mədəniyyət
- oferta
- protokol
- etiket
- etik kodeks

410 Rekalmasiya nədir?

- mədəniyyətdir
- etirazdır
- iradlardır
- itkilərdir
- kommersion sənəddir

411 Riskin dərəcəsinin müəyyənləşdirilməsi üçün metodlar hansılardır?

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

412 Sahibkara yaxşı məlum olan amillər necə adlanır?

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

413 ticarət biznesinin əsasını nə təşkil edir?

- biznes fəaliyyəti
- biznes əməliyyatları
- ticarət əməliyyatları
- kommersion fəaliyyəti
- ticarət fəaliyyəti

414 ticarət prosesinin əsas fiquru kimdir?

- Marketoloqlar
- Tacir
- Əmtəəşünas
- Kommersion
- Ticarət agenti

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

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

416 Verbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

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

417 Danışqlar prosesinin birinci mərhələsi ola bilər:

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

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

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

419 İşgüzar ünsiyyətin forması deyil

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

420 İşgüzar ünsiyyətin üslubudur

- Проксемика.
- Koqnitiv,interaktiv,perseptiv
- kommunikativ,interaktiv
- Ekstraversiya-introversiya
- Кинесика.

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

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

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

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

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

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

424 Ünsiyyətin baş verməsi məqamı deyildir

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

425 Ünsiyyət vasitələrindən asılı olaraq ünsiyyətin növləri

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

426 Kommersiya danışıqları prosesində opponenlə konstruktiv qarşılıqlı əlaqənin yaranması üçün aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək tövsiyyə olunmur:

- opponenlərin sözüünü kəsməmək
- tərəfdəşin güzəştini onun zəifliyinin göstəricisi kimi qəbul etməmək
- tərəfdəş mövqeyinin düzgün olmadığına inandırmağa cəhd etməmək
- ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- opponenlə diqqətlə qulaq asmamaq

427 Kommersiya danışıqlarının aparılması üçün effektiv şərt deyildir:

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

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

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

429 Nitqə verilən tələblər hansılardır?

- hadisələrə birbaşa müdaxilə qabiliyyəti, özünü müdafiə
- subyektiv, müdaxilə, az danışmaq

- dəqiqlik, kəsərlik, obyektivlik bacarığı
- bilgilik, məntiqilik, savadlı, logik, emosional çalarlar vermək
- obyektiv düşüncə, dinlənməkdənsə müdaxilə etmək

430 İşgüzar görüşlərdə qəbul hazırlığı zamanı nəyə yol vermək olmaz?

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

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

- 6.0
- 8.0
- 4.0
- 5.0
- 7.0

432 erbal kommunikasiya vasitəsinə aiddir:

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

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

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

434 İşgüzar danışıqların aparılmasının neçə mərhələsi var?

- 5.0
- 3.0
- 2.0
- 4.0
- 1.0

435 Kommersiya danışıqlarında tərəflərin istifadə etdikləri əsaslı arqumentlərə daxildir?

- hadisələrin şahidlərinin ifadəsi
- təcrübədə yoxlanılmış nəticələr
- qanunlar, nizamnamələr, rəhbər sənədlər
- bütün cavablar doğrudur
- ekspertin rəyləri

436 Kommersiya danışıqları zamanı qarşı tərəfin tətəbiq etdiyi neqativ üsullara aid edilmir?

- qeyri-müəyyən səlahiyyətlər

- məramları şübhəliliyi
- qərəzli yalan
- peşəkarlıq
- danışıqlar üçün qəsdən yararsız yerin seçilməsi

437 Tərəfdaşlıq əlaqələri

- bir sahibkar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir
- Sahibkarlarla istehlakçılar arasında qurulan münasibətlərdir
- bir neçə sahibkarlar arasında şifahi formada əldə olunmuş razılıqdır
- bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə müqavilə münasibətləridir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir.
- bir neçə sahibkarlar arasında qurulan elə bir münasibətdir ki, onlardan hər birinə istədiyi səviyyədə mənfəət almağa imkan verir

438 İşgüzar unsiyətin yaranması şərtləri

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

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

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

440 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

- variasiya (dəyişən) metodu
- kompromiss metodu
- inteqrasiya metodu
- stimullaşdırma metodu
- tarazlaşdırma metodu

441 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına sərt yanaşma strategiyasının tərəfdarlarını xarakterizə etmir?

- özlərinə maksimal dərəcədə sərfəli olan qərar axtarırlar
- qarşı tərəfdən güzəştə getməyi tələb edirlər
- qarşılıqları nəyin bahasına olursa olsun qalib gəlmək məqsədi qoyurlar
- münasibətlərin inkişafı naminə güzəştə gedirlər
- danışıqlarda iştirak edən qarşı tərəfə inamırlar

442 Kommersiya danışıqlarının funksiyalarına daxil deyil?

- nəzarət funksiyası
- kommunikativ (rəbitə-əlaqə) funksiyası
- informasiya (məlumat) funksiyası
- ədavət yaradan üsulları birinci tətbiq etmək
- rəqulyativ (tənzimləyici) funksiyası

443 Kommersiya danışıqları zamanı istifadə olunan əsassız arqumentlər hansılardır?

- təhrif olunmuş faktlar
- qüvvəsini itirmiş qərarlar
- əsassız xəyallar, təxminlər, uydurmalar
- bütün cavablar doğrudur
- saxta bəyanatlar və ifadələr

444 İşgüzar danışıqlara olan tələblərə nə daxil deyil?

- nitqə emosional rəng vermək
- bilgilik
- qarşı tərəfin sözünü kəsmək
- sözlərin düzgün işlənilməsinə, tələffüzünə, vurğusuna diqqət vermək
- məntiqilik

445 İşgüzar danışıqlar zamanı sazişin bağlanmasına təkan verən atmosfərə təsir göstərən amillər hansılardır?

- əlaqə telefonlarının olmaması
- görüşün təşkil ediləcəyi yerin rahat olması
- görüşün təşkil ediləcəyi yerin əlverişli olması
- bütün cavablar doğrudur
- stol və stulların sayının iştirakçıların sayına uyğun olması

446 Danışıqların pozulmasına nə səbəb ola bilər?

- faktlara istinad etmək
- "mən" sözündən ehtiyatla istifadə etmək
- partnyora qarşı istiqamətlənmə
- danışıqlara ətraflı müzakirəyə ehtiyacı olan məsələlərdən başlamaq
- boş sözlərdən çəkinmək

447 İşgüzar danışıqlar zamanı qarşı tərəfə inandırıcı olmaq üçün nələri etmək lazımdır?

- boş sözlərdən çəkinmək
- fikirlərinizi aydın arqumentləşdirmək
- fikirləriniz qısaca arqumentləşdirmək
- bütün cavablar doğrudur
- əsassız vədlərdən çəkinmək

448 Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarına aid deyil

- maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq.
- əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq;
- istehsal sahəsində tərəfdaşlıq;
- İnsan resursları sahəsində tərəfdaşlıq
- ticarətdə tərəfdaşlıq;

449 Təqdimat" işgüzar ünsiyyətin

- Anlamıdır
- Üslubudur
- Növüdür
- Formasıdır

Şərtidir

450 Mətbuat konfransı işfuzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Növüdür
- Anlamıdır
- Formasıdır
- Şərtidir

451 Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununun əsas məqsədlərinə aid deyil

- dövlət qulluqçularından gözlənilən davranış barədə vətəndaşların məlumatlandırılması;
- vətəndaşların dövlət orqanlarına və dövlət qulluqçularına etimadının yüksəldilməsi;
- dövlət orqanlarının və dövlət qulluğunun nüfuzunun artırılması
- Dövlət orqanlarında dövlət qulluqçuları ilə treyninqlərin keçirilməsi
- dövlət qulluqçuları tərəfindən etik davranış qaydalarına əməl olunmasının təmin edilməsi

452 Xidməti toplantı işgüzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Növüdür
- Anlamıdır
- Formasıdır
- Şərtidir

453 İşgüzar diskusiya işgüzar ünsiyyətin

- Üslubudur
- Növüdür
- Anlamıdır
- Formasıdır
- Şərtidir

454 “Dövlət qulluqçularının etik davranış qaydaları haqqında” AR Qanununa görə etik davranış qaydalarına aid edilmir

- Mədəni davranış
- fərdi məsuliyyət
- Vicdanlı davranış
- Dini mənsubiyyət
- İctimai etimad

455 Əhali tələbinin öyrənilməsi, malverənlərdən malların alınması, onların qəbulu, saxlanması, ticarət şəbəkəsinin təchiz edilməsi və hesablaşma –maliyyə əməliyyatları ticarət müəssisəsinin hansı funksiyasına daxildir

- biznes-operativ
- idarəetmə-planlaşdırma
- təsərrüfat xidməti
- ticarət-operativ
- texnoloji-planlaşdırma

456 Ə-P düsturu nəyi ifadə edir?

- istehlak, mübadilə və bölgünü ifadə edir
- istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə
- malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- malların ticarət müəssisələrindən istehlakçılara keçməsinə
- istehsalıdan istehlakçıya keçməsinə

457 Aşağıdakılardan hansı formada bazar iqtisadiyyatı ölkələrində pərakəndə ticarət fəaliyyət göstərir

- birgə müəssisələr
- ticarət təşkilatları
- ticarət birlikləri
- fərdi mülkiyyətçi
- ticarət firmaları

458 Bazara anlayış verin.

- Bazar alqı-satqı prosesində adamlar arasında iqtisadi əlaqələr formasıdır
- Bazar istehsal olunan nemətlərin sərbəst ekvivalent mübadiləsidir
- Bazar məhsul istehsalçıları ilə istehlakçılar arasında iqtisadi münasibətləri xarakterizə edir
- Mübadilə dairəsində daim təkrarlanan alqı-satqı aktlarınınin məcmuudur
- Bazar mübadilə kateqoriyasıdır

459 Bazarların ərazisi hansı hissələrə bölünür

- istehsal, ticarət və istehlak
- anbar və nəqliyyat
- ticarət və xidmət
- ticarət, xidmət və nəqliyyat
- istehsal və ticarət

460 Xalis milli məhsuldan bütün dolaylı vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz, rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissə necə adlanır?

- mənfəət
- məcmu məhsul
- ümumdaxili məhsul
- milli gəlir
- istehsalın həc

461 Malların satınalma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyasına hansı əməliyyatlar daxildir

- tələbin növləri, çeşid quruluşu, qiyməti, alıcıların seçilməsi
- malların satışı, pullu xidmətlərin göstərilməsi
- malların saxlanması, daşınması, satışı
- malların yüklənməsi, daşınması, saxlanması, yenidən işlənilməsi, qablaşdırılması
- tələbin öyrənilməsi, satışı, istehlakçıların seçilməsi

462 Malların satınalma yerlərindən istehlakçılara çatdırılması funksiyası necə həyata keçirilir?

- malların satışa hazırlanması, uqotun aparılması
- istehlakçılara mal satışı və alıcı tələbinin öyrənilməsi
- istehsal vasitələri, istehlak şeylərinin satışı
- malın dəyəri ilə birlikdə istehlak dəyəri də realizə edilir, mülkiyyətçilik forması dəyişilir, malların ekvivalent dəyərində uyğun bölgüsü baş verir
- malların satışı və pullu xidmətlərin göstərilməsi

463 Makro səviyyədə istehsal ilə istehlak arasındakı qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir?

- Açıq
- Dolayı
- Birbaşa
- Ceniş
- Dar

464 Makrosəviyyədə istehsal və ticarət arasındakı qarşılıqlı əlaqələr hansı məsələlərin həllini nəzərdə tutur?

- Mal resursları, mal fondları, mal ehtiyatları
- Tədavül xərclərinə qənaət, əmək məhsuldarlığının artırılması
- Mal dövriyyəsi, mənfəət, alıcılıq qabiliyyətinin artırılmasını
- İstehsal proqramının razılaşdırılması, malların qrup çeşidlərinin razılaşdırılması, xidmət qaydalarının razılaşdırılması
- Mənfəət, rentabellik, əsas fondlar, dövriyyə fondları

465 Mikrosəviyyədə ticarət ilə istehsal arasında qarşılıqlı əlaqələr necə həyata keçirilir

- Alıcı axınını nəzərə almaqla
- İstehlakçı davranışını nəzərə almaqla
- Birbaşa qarşılıqlı münasibətlər nəzərə alınmaqla
- Mövcud qaydalar çərçivəsindən çıxmaq şərtilə
- Mənfəti nəzərə almaqla

466 Milli gəlir nədir?

- Məcmu milli məhsuldan sonra qalan hissə
- Milli məhsuldan xalis milli məhsulu çıxıldıqdan sonra qalan hissə
- Milli məhsuldan xalis gəlir çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- Xalis milli məhsuldan bütün dolaylı vergiləri (əmək haqqı, mənfəət, faiz , rentalar) çıxıldıqdan sonra yerdə qalan hissədir
- Məcmu daxili məhsuldan məcmu milli məhsulu çıxıldıqdan sonra qalan hissə

467 P-Ə düstury nəyi ifadə edir?

- istehlak, mübadilə və bölgünü ifadə edir
- istehsaldan istehlakçıya keçməsinə
- malların ticarət müəssisələrindən istehlakçıya çatdırılmasını ifadə edir
- malların istehsal müəssisələrindən ticarət müəssisələrinə keçməsinə
- istehlak və mübadiləni bölüşdürür

468 Pul tədavülünün formaları hansılardır?

- akkreditivlər, veksellər, çeklər
- nağd hesablaşmalar və kağız pullar
- veksellər və çeklər
- nağd və nağdsız
- kredit pullar və akkreditivlər

469 Ticarətin funksiyaları hansılardır

- alıcıların tələbini öyrənmək və ödəmək
- mal satmaq və pullu xidmətlər göstərmək

- malların satılması və satın alınması
- dəyərlərin formasının dəyişilməsi, malların son istehlakçılara çatdırılması
- daxili və xarici mal göndərənələr arasında əlaqə saxlamaq

470 Ticarət vasitəsilə nə reallaşır

- dəyərlərin reallaşması
- iqtisadi əlaqələr
- iqtisadi münasibətlər
- bütün iqtisadi kateqoriyalar, iqtisadi əlaqələr
- alqı-satqı münasibətləri

471 Ticarət vasitəsilə dəyərlərin forması necə dəyişir

- əhalinin alıcılıq qabiliyyəti artır
- istehlakçıların axını artır
- məhsulun təkrar istehsal prosesi sürətlənir
- malın istehsalına sərf olunan ictimai zəruri məsrəflər ödənilir, izafi dəyər əmələ gəlir
- pulun hərəkəti sürətlənir

472 Ticarət hansı iqtisadi vasitələri əks etdirir?

- iqtisadi kateqoriyalar, metodlar və üsullar həyata keçirən vasitədir
- iqtisadi münasibətlərin məcmuudur
- alqı-satqı prosesinin həyata keçirilməsi vasitəsidir
- öz ölkəsi daxilində dünya ölkələri arasında iqtisadi əlaqələri inkişaf etdirmək üçün iqtisadi vasitədir
- malların seçilməsi, daşınması, çeşidlərə ayrılması üsulu-dur

473 Zəmanət məktubunun 4 bölməsindən hansında məktubu göndərən şəxs ünvan sahibinə (adresata) özünü təqdim edir və tövsiyyə olunan şəxslə tanış olduğu şəraiti yığcam formada təsvir edir?

- bu bölmələrin heç birində
- xarakteristika (təsvir) bölməsində
- xahiş bölməsində
- giriş bölməsində
- son bölməsində

474 Funksional təyinatına görə kommersiya yazışmaları neçə növə ayrılır?

- 6.0
- 4.0
- 2.0
- 3.0
- 5.0

475 Hansı halda məktuba başlıq yazılmaya bilər?

- həcmi 7-8 sətirdən çox olmadıqda
- həcmi 8-10 sətirdən çox olmadıqda
- həcmi 5-6 sətirdən çox olmadıqda
- həcmi 4-6 sətirdən çox olmadıqda
- həcmi 2-3 sətirdən çox olmadıqda

476 Məktub neçə hissədən ibarət olur?

- iki hissə - giriş və son

- üç hissə - giriş, əsas hissə, son
- bir hissə - giriş
- iki hissə - giriş və əsas hissə
- dörd hissə - giriş, təkliflər, əsas hissə, son

477 Məktubun giriş hissəsində nələr əks olunur? Doğun cavabı seçin

- tarixlər və sənədin nömrəsi
- onun tərtib olunma səbəbləri
- faktlar, tarixlər
- faktlar, tarixlər, tərtib olunma səbəbləri
- tarixlər

478 Məktubun əsas məntiqi elementlərinə aid olanı seçin.

- giriş (müqəddimə), şərh, sübut, nəticə, rəy
- rəy, fakt, mülahizə, ümumiləşdirmə
- giriş, fakt, təklif, mülahizə
- xülasə, ümumiləşdirmə, şərh, sübut
- xülasə, rəy, nəticə, müqəddimə

479 Etika- nın mahiyyət

- etik normalardan ibarətdir
- insan davranışı ilə bağlıdır
- əxlaq, ənənə mənalarını verir
- Bütün cavablar doğrudur
- insan mənəviyyatını əhatə edir

480 Kommersiya etikasının əsasları hesab edilmir

- Qanuna uyğun hərəkət
- Sadıqlıq
- Düzgünlük
- professionallıq
- Açıqlıq

481 İşgüzar məktubun ümumiliklə qəbul edilmiş tərtib olunma «standart»ında nəzərdə tutulmur:

- məktubda bütün vəsait qoyuluşlarının göstərilməsi
- hər bir yeni fikrin yeni abzasdan başlaması
- məktubda yalnız bir mövzunun təqdim olunması
- məktubda eyni vaxtda bir neçə mövzunun təqdim olunması
- abzaslar arasında boşluq qoyulmasının zəruriliyi

482 İşgüzar məktuba aşağıda göstərilən element daxildir:

- məktubun mətni
- məktubun tarixi və nömrəsi
- məktubu göndərən şirkətin adı və ünvanı
- bütün cavablar doğrudur
- salamlama

483 Aşağıda sadalananlardan hansılar kommunikasiya sistemini xarakterizə etmir?

- bilavasitə bazar subyektləri arasında şəxsiyyətlərarası təmasların yaradılması

- məlumatın toplanması ilə bağlı birgə əməliyyatların həyata keçirilməsi
- bazar dövriyyəsi iştirakçılarının kompleks şəkildə fəaliyyət göstərməsi
- bazar subyektlərinin ayrılıqda fəaliyyət göstərməsi
- məlumatların bölünməsi ilə bağlı kompleks fəaliyyətin həyata keçirilməsi

484 İşgüzar protokola əsasən şirkətin loqotipi yerləşdirilir:

- vizit kartının mərkəzində
- vizit kartının yuxarı sağ küncündə
- vizit kartının aşağı sol küncündə
- vizit kartının yuxarı sol küncündə
- vizit kartının aşağı sağ küncündə

485 İşgüzar məktublara cavabı neçə gündən gec olmayaraq göndərmək tələb olunur?

- bir aydan gec olmayaraq
- iki gündən gec olmayaraq
- bir gündən gec olmayaraq
- beş gündən gec olmayaraq
- on gündən gec olmayaraq

486 Sərbəst ofertlərdə ciddi ofertlər arasında hansı fərq var?

- alıcı tərəfindən satıcıya göndərilir
- sərbəst ofertlər məhdud sayda alıcılara göndərilir
- sərbəst ofertlər bütün alıcılara göndərilir
- sərbəst ofertlər qeyr-məhdud sayda potensial alıcılara göndərilir və özündə digər göstəricilərdən başqa reklam üzrə məlumatları birləşdirir
- sərbəst ofertlər bir alıcıya göndərilir

487 Reklamasiya (iddiada) nə tələb olunur?

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

488 İşgüzar məktubun mətni neçə hissədən ibarət tərtib olunur?

- işgüzar məktubun mətni dörd hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni üç hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni bir hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni iki hissədən ibarət tərtib olunur
- işgüzar məktubun mətni bir neçə hissədən ibarət tərtib olunur

489 İşgüzar məktub neçə nüsxədə yazılır və kim tərəfindən imzalanır?

- işgüzar məktub katiblik tərəfindən imzalanır
- işgüzar məktub üç nüsxədə yazılır və firmanın nümayəndəsi tərəfindən imzalanır
- işgüzar məktub bir nüsxədə yazılır və hazırlayan tərəfindən imzalanır
- işgüzar məktub iki nüsxədə yazılır və sədr tərəfindən imzalanır
- işgüzar məktub firmanın əməkdaşı tərəfindən imzalanır

490 Kommersiya sövdələşmələrinə nələr daxildir?

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

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

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

492 Xidməti məktubların hansı növləri var?

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

493 “Protokol – kollegiyal orqanlar tərəfindən.....” tərifi tamamlayın.

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

494 Kommersiya sövdələşmələrinə nə daxil deyil?

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

495 Sahibkara məxsus vacib xüsusiyyətlərə aid deyil

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

496 Kommersiya yazışması səbəb olur:

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

497 Aşağıda sadalananlardan nə işgüzar məktubu xarakterizə edir?

- işgüzar məktublar madi dəyərləri müşayət edirlər
- işgüzar məktublar vasitəsi ilə müqavilə öncəsi danışıqlar aparılır
- məktub müəssisənin xarici aləmlə mühüm əlaqə kanallarından biridir
- bütün cavablar doğrudur
- işgüzar məktublar vasitəsi ilə müəssisələr arasındakı münasibətlər müəyyən olunur

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

- müşayət məktubları
- cavab məktubları
- məlumat məktubları
- zəmanət məktubları
- sorğu məktubları

499 İşgüzar dəvətə cavab vermək xahişi dəvətnamənin özündə qısa şəkildə qeyd edilə bilər:

- V. H. U. D.
- S. S. S. R.
- S. S. R. V.
- R. S. V. P.
- R. S. S. S.

500 İşgüzar məktubların təyinatına və məzmununa görə hansı növləri var?

- informasiya və reklam xarakterli
- reklam və zəmanət xarakterli
- informasiya və sorğu xarakterli
- informasiya, zəmanət, reklam, kommertiya, sorğu xarakterli
- kommertiya və informasiya xarakterli

501 İşgüzar məktublar hansı blanklarda yazılır?

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

502 Hər hansı bir müəssisəyə məktub göndərərkən qeyd olunan ünvanda müəssisənin adı necə göstərməlidir?

- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yerlik halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı təsirlik halda
- müəssisənin adı yiyəlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- müəssisənin adı adlıq halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı yönlük halda
- müəssisənin adı yerlik halda, vəzifəli şəxsin vəzifə və soyadı çıxışlıq halda

503 Aşağıdakı təriflərin nəyə aid olduğunu göstərin. Ardıcılığa diqqət edin. 1. Müşavirə, konfrans və s. barədə gözlənilən tədbir və onda iştirak etməyi təklif edən sənəd formasıdır 2. Lazımi işlərin yerinə yetirilməsi və ya icrasının müəyyən istehsal vəziyyətində özünü aparmasına dair rəhbər göstərişləridir 3. Bu və ya digər fakt üzrə müəyyən edilmiş proqram və ya qaydadan kənarlaşmaya səbəb olan fakt fəaliyyət üzrə aydınlaşdırma şərh edilən sənəd formasıdır

- 1 – xülasə; 1 – məruzə; 2 – stenoqram; 3 – teleqramlar

- 1 – sirkulyar; 2 – xidməti məktublar; 3- izahat vərəqləri
- təlimat; 2 – akt; 3 – rəy
- bildiriş, yığıncaq; 2 – təlimat; 3 – izahat vərəqləri
- 1 – xülasə; 2 – protokol; 3 – müqavilə

504 Protokolun əsas hissəsinin sxemini göstərin:

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

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

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

506 Protokolun mətn başlığında nə əks olunur?

- sənədin sıra nömrəsi
- sədr və katibin imzası
- onun tərtib olunma yeri
- yığıncağın adı
- tarix

507 Vəzifəli şəxslərin aldıkları müxtəlif təbriklərə cavab olaraq göndərilən işgüzar kağız növü adlanır:

- reklamasiya (tələb məktubu)
- vizit kartı
- blank
- təşəkkür açıqcası
- təminat məktubu

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

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

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

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

- «Əziz cənab doktor (soyadı)»

510 İşgüzar məktubun yazılması qaydasına aid deyil:

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

511 Sənədləşdirilməyən informasiya mübadiləsinə aid deyil:

- təlimatlandırma
 şəxsi göstərişlər
 şifahi izahlar
 məktublar
 telefonla verilən göstərişlər

512 Seminarlarda, müşavirələrdə iştirak etməyi təklifi edən məktublar adlanır:

- zəmanət məktubları
 müşayət məktubları
 xahiş məktubları
 dəvət məktubları
 sorğu məktubları

513 Ünvan sahibinə müxtəlif sənədlərin, maddi dəyərlərin istiqamətləri haqqında məlumat vermək üçün tərtib edilirlər:

- zəmanət məktubları
 xahiş məktubları
 dəvət məktubları
 müşayət məktubları
 sorğu məktubları

514 Digər müəssisəni və ya maraqlanan şəxsi baş vermiş fakt barəsində vaxtında xəbərdar etmək hansı işgüzar məktubun əsas məqsədidir?

- zəmanət məktubları
 imtina məktubu
 təşəkkür məktubları
 məlumat xarakterli məktublar
 cavab məktubları

515 İşgüzar məktublar neçə məsələ üzrə tərtib olunur?

- beş məsələ üzrə
 üç məsələ üzrə
 iki məsələ üzrə
 bir məsələ üzrə
 dörd məsələ üzrə

516 İmza rekvizitində nələr əks olunur?

- yalnız vəzifəli şəxsin imzası

- məktubun yazılma səbəbləri
- faktlar, tarixlər
- vəzifəli şəxsin adı, şəxsin imzası
- yalnız vəzifəli şəxsin adı

517 Protokol hansı növ kağızlarda yazılmalıdır?

- həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A5 kağızda
- yalnız təmiz standart A4 kağızda
- həm ümumi blanklarda, həm də təmiz standart A4 kağızda
- yalnız təmiz standart A5 kağızda
- yalnız ümumi blanklarda

518 Aşağıda sadalananlardan hansılar dərkənarın hazırlanması qaydalarına aid deyil?

- dərkənar müvafiq rekvizitlər (şərtlər) olmalıdır
- sənəd yalnız bir icraçıya göndərilməlidir
- dərkənar məktubun icra edilmək üçün kimə göndərildiyi qeyd olunmalıdır
- icraçıya münasibət forması xidməti etiket qaydalarına uyğun olmamalıdır
- dərkənar sənədin müxtəlif formada oxunmasını istisna etməlidir

519 Aşağıda göstərilənlərdən hansılar açıq təklifi (oferta) xarakterizə etmir?

- açıq təklif (oferta) onu istiqamətləndirən şəxsin iradəsini ifadə edir və təklifə cavab verən istənilən şəxslə müqavilə bağlandığını hesab etməyə imkan verir
- malların satış yerlərinə çıxarılması, onların nümunələrinin nümayiş etdirilməsi və ya satılan mallar haqqında məlumatların verilməsi malın qiymətinin göstərilməsindən, yaxud pərakəndə satış müqaviləsinin şərtlərinə əməl edilməsindən asılı olmayaraq, açıq təklif (oferta) kimi qəbul olunur.
- açıq təklif ona cavab verən hər kəsə ünvanlanmalıdır
- açıq təklif konkret şəxsə ünvanlanmalıdır
- açıq təklifdə (oferta) müqavilənin bağlanması üçün təklif edilən bütün vacib şərtlər mövcud olur

520 İşgüzar yazışmanın müasir formaları 150 il əvvəl formalaşmışdır:

- Rusiyada
- Azərbaycanda
- Almaniyada
- İngiltərədə
- Hindistanda

521 Sorğu nədir?

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

522 Kommersiya yazışmalarının tərtib olunması prinsipi hansıdır?

- məxfilik
- nəzakətlik
- dəqiqlik
- bütün cavablar doğrudur
- müxtəsərlik

523 İşgüzar yazışma növlərinə aid deyil:

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

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

- dəvət məktubu
- xahiş məktubu
- bildiriş məktubu
- zəmanət məktubu
- müşayət məktubu

525 Şirkətin blankı üzərində göstərilməsi tövsiyyə olunmur:

- telefon nömrəsi və faks
- qeydiyyat nömrəsi
- şirkətin adı
- bank rekvizitləri
- qeydiyyat tarixi

526 Reklamasiyaya cavab hansı formada göndərilir?

- faks və internetlə
- şifahi və qismən yazılı
- şifahi
- yazılı
- telefonla

527 Ciddi ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə biləmi?

- ofertin fəaliyyət müddət ərzində satıcı öz şərtlərini həm geri götürə bilər, həm də
- ofertin fəaliyyət müddətində satıcı öz şərtlərini geri götürə bilər
- ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini dəyişə bilər
- ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz ilkin şərtlərini dəyişə bilməz
- ofertin fəaliyyət müddəti ərzində satıcı öz şərtlərini geri götürə bilməz

528 Ciddi ofertlər adətən kimlərə göndərilə bilər?

- bir alıcıya göndərilir
- məhdud sayda alıcılara göndərilir
- bütün alıcılara göndərilir
- ciddi ofertlər adətən ənənəvi əməkdaşlara göndərilir
- qeyri-məhdud sayda alıcılara göndərilir

529 Kargüzarlığa aid deyil?

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

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

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

531 Dövlət hakimiyyəti orqanlarında idarə, təşkilat və müəssisələrində kargüzarlığın aparılmasına dair "Təlimat" neçənci ildə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir?

- 2004.0
- 2002.0
- 2001.0
- 2000.0
- 2003.0

532 Kargüzarlığın növləri hansılardır?

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

533 Kargüzarlıqda sənəd dövriyyəsi dedikdə nə nəzərdə tutulur?

- sənədlərin göndərildiyi andan
- sənədlərin tərtib olunduğu andan
- sənədlərin daxil olduğu andan
- sənədlərin daxil olduğu və ya tərtib edildiyi vaxtdan onun icrasının yekunlaşdırılması və göndərilməsi dövründə hərəkəti
- icrasının yekunlaşdığı andan

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

- mərkəzləşdirilməmiş və qarışıq
- qarışıq
- qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- mərkəzləşdirilmiş
- mərkəzləşdirilmiş və qarışıq

535 İnzibati kargüzarlığa aid deyil?

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

536 Xüsusi kargüzarlığa aiddir?

- sənəd layihələrinin tərtibi
- sənədlərin saxlanması
- sənədlərin çap edilməsi

- sənədləşdirmənin aparılma qaydası
- sənədlərin göndərilməsi

537 Kargüzarlıq dedikdə nə başa düşülür?

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

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

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

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

- qarışıq
- qeyri-mərkəzləşdirilmiş, qarışıq
- mərkəzləşdirilmiş
- qarışıq, mərkəzləşdirilmiş, qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- qarışıq, mərkəzləşdirilmiş

540 Aşağıdakı tərif kargüzarlığın hansı növünə aiddir? “.....dedikdə, xidməti sənədləşdirmə ilə əlaqədar olan bütün əməliyyatın bir yerdə yəni, ya mühasibatın işçilərində ya da katibə-makinaçıda cəmləşməsi başa düşülür”

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

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

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

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

- qeyri-mərkəzləşdirilmiş
- inzibati

- xüsusi
- qarışıq
- mərkəzləşdirilmiş

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

- 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr.
- 1-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 2-ci kateqoriya _ sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 2500-100000 arasında olan müəssisələr; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 4-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr
- 1-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-25000 arasında olan müəssisələr; 2-ci kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 100000-dən çox olan müəssisələr xidmət edir; 3-cü kateqoriya – sənəd dövriyyəsinin həcmi il ərzində 10000-ə qədər olan müəssisələr

544 Danışıqlar aparılarkən nəyi etmək səhv sayılır?

- başqa ölkədən olan tərəfdaşların işgüzar ünsiyyət xüsusiyyətlərinin nəzərə alınmaması
- danışıqlar masası arxasında nümayəndə heyəti arasında mübahisələrin baş verməsi
- danışıqların pis hazırlanması
- xarici tərəfdaşların işgüzar etiketinin xüsusiyyətlərinin nəzərə alınması
- nümayəndə heyəti arasında kifayət qədər peşəkar olmayan adamların mövcudluğu

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

- salyami
- uzatma
- çıxıb getmə
- paketləşdirmə
- gözləmə

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

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

547 Aşağıda sadalananlardan hansı kommersiya danışıqları zamanı tərəfdaşınızı öz düzgünlüyünüzdə inandırmağa kömək edən güclü arqumentə aiddir:

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

548 Şəxsiyyətin kommunikativ keyfiyyətlərinə aid deyil:

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

549 Aşağıda sadalananlardan hansılar işgüzar danışıqların aparılmasına yumşaq yanaşma strategiyasının tərəfdarları üçün xarakterik deyil?

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

550 Danışıqlar aparılmasının «pozitiv ticarət» adlanan metodunu nə xarakterizə edir?

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

551 Danışıqların aparılması üçün münasib sayılan günlər:

- çərşənbə, cümə axşamı, cümə
- çərşənbə axşamı, cümə axşamı, cümə
- bazar ertəsi, çərşənbə, cümə
- çərşənbə axşamı, çərşənbə, cümə axşamı
- bazar ertəsi, çərşənbə axşamı, çərşənbə

552 Kommersiya danışıqlarının iştirakçısı tərcüməçinin onun sözlərini dəqiq tərcümə etmədiyi, diqqəti lazımi müddəalar üzərində cəmləşdirə bilmədiyi qənaətinə gəlirsə, aşağıda göstərilənlərdən birini etməlidir:

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

553 Kommersiya danışıqlarında uğur qazanmağa mane olan qaydanı tapın:

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

554 Mövqeləri güclü olan opponenttə kommersiya danışıqları aparın zaman nəyi etmək olmaz?

- opponentlə gələcək münasibətləri nəzərdən keçirmək
- ictimai rəyə müraciət etmək

- müxtəlif məsələlərin müzakirəsini bir "paketdə" əlaqələndirmək
- yalan məlumatları təqdim etmək
- vasitəçiyə müraciət etmək

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

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

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

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

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

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

558 Aşağıda göstərilənlərdən hansı kommersiya danışıqlarının aparılması metodu deyildir?

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

559 Danışıqların gedişinin düzgün sxemini müəyyən edin:

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

560 Danışıqlarda uğur qazanmağın yolları hansılardır?

- düzgünlük, doğruluq
- bütün cavablar doğrudur

- səmərəlilik
- anlaşma
- ünsiyyət

561 İşgüzar danışıqların aparılmasına ehtiyatla yanaşmaq üçün nə etməli?

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

562 Kommersiya danışıqları prosesində opponentin güzəştə getməsi üçün nəyi etmək olmaz?

- opponent üçün xoşagəlməz nəticələr barədə xəbərdarlıq etmək
- susmaq
- ultimatum vermək
- güc nümayiş etdirmək
- danışıqların kəsilə biləcəyinə işarə vurmaq

563 kommersiya danışıqlarına uğur qazanmağa mane olan əsas qaydanı tapın:

- səmimilik, anlaşma
- yalan məlumatlarının təqdim edilməsi, təmahkarlıq
- ünsiyyət
- ibrətamiz danışıq tonundan çəkinmək
- opponentin baxışlarını qəbul etmək

564 Miqdar barədə alıcının iradə hansı qaydada ödənilir. Alıcının miqdar barədə iradə hansı qaydada ödənilir?

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

565 Kommersiya müəssisələrinin maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

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

566 Xidmət sferasında əməyin normalaşdırılmasının əsas prinsipləri hansılardır?

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

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

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

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

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

569 Müəssisənin kredit qabiliyyətinin mahiyyətini göstər:

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

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

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

571 Müəssisədə satılan məhsulun rentabelliği hansı göstəricilər əsasında hesablanır?

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

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

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

573 Firmanın maliyyə vəziyyətinin təhlili nəyə əsaslanır?

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

574 Ticarətdə ümumi gəlir təyinatına görə nəyi özündə əks etdirir?

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

575 Kütləvi işə müəssisəsində ümumi gəlirin əmələ gəlmə mənbələri hansılardır?

- əsas və əlavə əmək haqqı, digər təsərrüfat sahələrinin məsrəfləri
- ümumi satışdan alınan gəlir
- mənfəətin tədavül xərclərinə olan nisbətində
- müəssisə krediti və istehsal krediti
- ayrı-ayrı xərc maddələrinin ümumi dövriyyədəki xüsusi çəkisidir

576 Ticarət maliyyəsinin funksiyaları hansılardır?

- qənaət, risk, iqtisadi həvəsləndirmə
- operativlik, bölgü, nəzarət, həvəsləndirmə
- satış, alış, nəzarət, xidmət
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət
- bölgü, nəzarət, xidmət, qənaət istehsal, ticarət, təsərrüfatçılıq

577 Kapitalın sərf olunması dairəsindən asılı olaraq risklər necə təsnifləşdirilir?

- istehsal riski, satış riski, alış riski
- kommersiya riski, ticarət riski, kütləvi işə riski
- istehsal riski, kommersiya (ticarət) riski, maliyyə riski
- kommersiya riski, tədavül riski, mal dövriyyəsi üzrə risk
- alış riski, vasitəçilik riski, satış riski

578 Maliyyə riskinin əmələ gəlməsi nə ilə əlaqədardır?

- qiymətlərin səviyyəsinin dəyişməsi ilə
- maliyyə resurslarının itirilməsi ehtimalı ilə
- istehsalın həcmində azalma ilə
- dövriyyə planının yerinə yetirilməsilə
- xərclərin artması ehtimalı ilə

579 Sahibkar üçün risk nədir?

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

580 Danışıqları aparmaq üçün görüş şərtləri neçə gün əvvəlcədən razılaşdırılmalıdır?

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

581 Kommersiya fəaliyyəti nədən başlayır

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

582 Kommersiyayı həyata keçirmək üçün nəyə malik olmaq lazımdır.

- ucuz alıb baha satmaq imkanına
- əmtəyə ,və ya kapitala
- baha ixrac edib daha ucuz idxala
- ucuz idxal edib, baha satmaq satmaq imkanına
- baha alıb ucuz satmaq imkanına

583 İstehlak bazarının təşkilati formasının inkişafının əsasını nə təşkil edir?

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

584 Kimlər konfliktologiyanın nəzəriyyə və metodologiyasını işləyib hazırlamışlar?

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

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

- 1,4
- 1,3
- 3,4
- 1,2
- 2,3

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

- 2,4
- 1,4
- 1,3
- 2,3
- 3,4

587 B.F.Lomova görə ünsiyyətin funksiyaları necə qruplaşır

- işgüzar və şəxsiyyətlərarası əlaqələrə görə
- doğru cavab yoxdur
- məlumatı - kommunikatıv, tənзимedicı- kommunikatıv, affek-tıv- kommunikatıv.
- məlumatı - kommunikatıv, tənзимedicı- kommunikatıv
- qarşılıqlı münasibətlərin yaranmasına görə, qarşılıqlı münasibətlərin tənзіmlənməsinə görə

588 İşgüzar yazışmalarda elektron poçtun tətbiqi nəyə şərait yaradır?

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

589 Aşağıda göstərilənlərin hansı kommərsiya danışıqlarının mexanizminə daxildir?

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

590 Mal spesifikasiyası hansı əmtəələrlə tətbiq olunur

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

591 Kommərsiya danışıqları və yazışmaları kursunun öyrənilməsinin əsas məqsədlərinə aid deyil

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

592 Göndərməyə hazır olma barədə bildiriş nədir?

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

593 Nəqliyyat sənədləri hansı sənədlərdir?

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

- Əmtəələrin dəyəri, keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətləri barədə məlumat verən sənədlərdir
- Satıcını alıcıya göndərilən mal üçün sənəddə göstərilən məbləğin ödənilməsi barədə tələbini əks etdirən sənəddir

594 Kovernot hansı sənəddir?

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

595 Arayış və məlumat vərəqəsinin mətni neçə hissədən ibarət olur?

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

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

- 3
- 2.1
- 4
- 2,3
- 1

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

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

598 Əsasnamənin işlərin təşkili bölməsində nələr göstərilir?

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

599 Əsasnamənin hüquq bölməsinə hansılar daxildir?

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

600 Əsasnamənin vəzifə və funksiyalar bölməsinə nələr daxildir?

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

601 Qətnamə necə qəbul edilir? Düzgün olmayan variantı seçin

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

602 Əsasnamənin bölmələrinə aid deyil?

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

603 Hansı şəxsi heyətə dair məlumat sənədlərinə aid deyil?

- xasiyyətnamə
- şəxsi vərəqələr
- şəxsi işlər
- qərar
- tərcümeyi-hal

604 Sərəncamverici sənədlər hansılardır?

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

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

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

606 Müqavilənin (kontraktın) tərtibi zamanı hansı rekvizitlər göstərilir?

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

607 Əgər tezliklə saziş bağlamağa can atırsınızsa nə etmək lazımdır?

- dialoqa girmək
- özünüzü təqdim edin
- nə söyləməli olduğunuzu dəqiqləşdirin
- partnyorunuza əməkdaşlığa hazır olduğunuzu nümayiş etdirin
- sövdələşmənin xarakterini açıqlamalısınız

608 Danışıqlar zamanı nəyi etdikdə müsbət nəticə əldə etmək olmaz?

- danışıqların başlanğıcına daha çox reaksiya variantları olduqda
- ekspromt şəkildə danışıqlar aparıldıqda
- qabaqcadan telefon danışıqları olduqda
- müsbət cavaba hazır olduqda
- söyləməli olduğunuzu dəqiq qərarlaşdırdıqda

609 Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədin birinci hissəsində nələr göstərilməlidir?

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

610 Tapşırıqlar və mal bölüşdürücü sənədlər neçə hissədən ibarətdir?

- beş hissədən
- üç hissədən
- bir hissədən
- iki hissədən
- dörd hissədən

611 Əmtələrin daşınması üçün müqavilə eyni hüquqa malik neçə nüsxədən ibarət tərtib olunur?

- üç nüsxədən ibarət tərtib olunur
- dörd nüsxədən ibarət tərtib olunur
- bir nüsxədən ibarət tərtib olunur
- iki nüsxədən ibarət tərtib olunur
- beş nüsxədən ibarət tərtib olunur

612 Hansı sazişlər müqavilə (kontrakt) hesab olunur?

- mülki hüquqların dəyişilməsinə yönəldilmiş sənədlərdir
- dəyişilməsinə və yaxud xitam olunmasına yönəldilmiş sazişlərdir
- mülki hüquqların və vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilən sazişlərdir

- mülki hüquqların və vəzifələrin əmələ gəlməsinə, dəyişilməsinə və xitam verilməsinə, vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilmiş sazişlərdir
- vəzifələrin əmələ gəlməsinə yönəldilmiş sazişlərdir

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

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

614 Topdan yarmarkalarda tərəflər müqaviləni ən azı neçə nüsxədə imzalayırlar?

- 5
- 1
- 2
- 3
- 4

615 Elektron poçtla işləyərkən aşağıda göstərilənlərdən hansını etmək olmaz?

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

616 Beynəlxalq xüsusi hüququn unifikasiyası institutu – UNIDRUA neçənci ildə yaranmışdır?

- 2001
- 1957
- 1940
- 1926
- 1990

617 Etibarsız sövdələşmələrə aiddir:

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

618 Elektron poçtdan istifadə imkan verir:

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

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

- yalan sövdələşmə
- çoxtərəfli sövdələşmə
- iktərəfli sövdələşmə
- birtərəfli sövdələşmə
- birdəfəlik sövdələşmə

620 Dəmiryolu nəqliyyatı orqanları tərəfindən mal partiyalarının qəbulunda faktiki və sənəd üzrə məlumatlar arasında kəmiyyət fərqlərinin müəyyən edilməsi hallarında sonuncunun mütləq iştirakı ilə tərtib olunan sənəd adlanır:

- müqavilə
- iddia
- akt
- kommersion aktı
- kontrakt

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

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

622 Aşağıda göstərilənlərdən hansı beynəlxalq kommersion təşkilatlarının rəhbər tutduqları əsas prinsipdir?

- dövlətin beynəlxalq şirkətin fəaliyyətini nəzarətdə saxlamaq və tənzimləmək hüququ
- milli suverenliyə tam hörmət
- bütün cavablar doğrudur
- dövlətin təbii ehtiyatlar, maddi dəyərlər və iqtisadi fəaliyyət üzərində ayrılmaz suverenliyi
- bütün cavablar doğrudur
- daxili və hökmətlərarası işlərə qarışmamaq

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

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

624 Xarici ticarət müqaviləsinin predmetinin müəyyən etmədiyi hallar:

- malın növü
- malın miqdarı
- sövdələmənin növü
- fors – major səbəblər
- malın baza şərtləri

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

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

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

- komitent
- patent
- tender
- indent
- kontrakt

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

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

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

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

629 Aksept verən şəxs necə adlanır:

- agent
- referent
- oferent
- akseptant
- adresat

630 Aparılma üsuluna görə hansı müşavirələri fərqləndirmirlər?

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

631 Kommersiya əməliyyatlarının qanuni və hüquqi mühafizəsi nəyin əsasında reqlamentləşdirilməlidir?

- kommersiya aktları vasitəsi ilə
- əmlak sanksiyası vasitəsi ilə

- tapşırıq vasitəsi ilə
- müqavilələr vasitəsi ilə
- cərimələr vasitəsi ilə

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

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

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

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

634 Müəssisələrin kommersiya fəaliyyəti dedikdə nə başa düşülür?

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

635 Təşkilatın qanunları hansılardır?

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

636 Təşkilatı strukturların quruluş prinsipləri hansılardır?

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

637 Təşkilati layihələşdirmə dedikdə nə başa düşülür?

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

638 Vəzifə nədir?

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

639 Rəhbərə irəli sürülən tələblər hansılardır?

- Dinamiklik, kolleqiallıq
- Xeyriyyəçilik, yumşaqıq
- Ciddilik, sərtlik
- Səlahiyyətlik, professionallıq və etikalıq
- İdeyalıq, inzibatçılıq

640 Təşkilati-funksional strukturun tərkibinə nələr aiddir:

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

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

- elmi
- Dağıdıcı
- Yaradıcı
- idarəedici
- fəlsəfi

642 İşgüzar karyera dedikdə nə başa düşülür?

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

643 Münaqişələr və onların idarə edilməsi:

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

644 Təşkilətmə prosesinin məhsulu kimi nə çıxış edir?

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

645 Təşkilətmə dedikdə nə başa düşülür?

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

646 Münaqişə dedikdə nə başa düşülür?:

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

647 Məlumatlandırma dedikdə nə başa düşülür?

- İnformasiya axını
- İşlənmiş informasiya axını
- Rəqəm axını
- Məlumat axını
- Mal axını

648 Təşkilatın ətraf mühiti dedikdə nə başa düşülür?

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

649 Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsi sisteminin nə ilə bağlılığı mövcuddur?

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

650 İstehlakçının münasibəti:

- Ailə münasibətləridir
- Rəhbərlə tabeçilikdə olanlar arasında münasibətləridir
- Fərdlərarası münasibətləridir
- İstehlakçının əşyaları neqativ və ya pozitiv qiymətləndirmə meylidir
- İnsanlararası münasibətləridir

651 Rəqabət təhlili:

- Strateji təhlildir
- Maliyyə fəaliyyətinin təhlilidir

- Fəaliyyətin təhlilidir
- rəqibin zəif və güclü tərəflərinin təhlilidir
- Şirkətin fəaliyyətinin tənzimlənməsidir

652 Həyat tərzii:

- Alıcılara məsləhətlərdir
- Malların satışıdır
- Malların alışıdır
- Marağ və baxışlardır
- Mağazalara baş çəkməkdir

653 İstehlakçının psixoloji əhval-ruhiyyəsi:

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

654 Təşkilatın imici:

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

655 Məcbur etmə metodları:

- İşçilərin fəaliyyətinin koordinasiyasıdır
- Firma işçilərinin kənarlaşdırılmasıdır
- Güc tətbiqidir
- İdarəedən altsistemə idarəolunan altsistemə təsiretmə metodudur
- Əmrlər və hədələrdir

656 Təşkilatın missiyası:

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

657 Elmi kadrlar:

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

658 Təşkilati mədəniyyət:

- Həmkarlar ilə mədəni ünsiyyətdir
- İnsanların mədəni idarə edilməsidir

- Mədəni tədbirdir
- Dəyərlər, norma və baxışlar sistemidir
- Firmanın mədəni idarə edilməsidir

659 Kommersiya fəaliyyətinin idarə edilməsidir

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

660 Hakimiyyət nədir?

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

661 Münaqişələr:

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

662 Korporasiya mədəniyyəti:

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

663 Danışıqlar aparılması strategiyası: Diskussiyalardır

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

664 Təşkilatın fəaliyyət ritminin subordinasiyasını texniki əmək bölgüsünün hansı bloku müəyyən edir?

- Kommersiya bloku
- Təssərfat fəaliyyəti bloku
- Xidmət istehsal bloku
- Əsas istehsal bloku

- Köməkçi istehsal bloku

665 İstehsal sisteminin işçi vəziyyəti dedikdə nə başa düşülür?

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

666 “Kargüzarlıq” terminin mənası nədir?

- Yük daşıyıcısı
 pul daşıyıcısı
 Xidmət daşıyıcısı
 İnformasiya daşıyıcısı
 Məhsul daşıyıcısı

667 Münaqişə iştirakçısı kimdir?

- Opponent
 Rəhbər
 menecer
 İnzibatçı
 Tabled  olan

668 Münaqişələrin həlli nəyi əks edir?

- Şəxsiyyətlərin müxtəlif nöqtəyi-nəzərləri
 Münaqişəni törədən səbəblərin tam və ya qismən aradan qaldırılması
 Razılaşıdırma
 Münaqişə iştirakçılarının məqsədlərinin dəyişməsi
 İdar tm  prosesinin tərkib hissəsidir

669 Münaqişələrin diaqnostiqasının keçirilməsi zamanı ötən gələn nədir?

- Kollektivin davranışı
 Mütəxəssislərin davranışı
 Ziddiyyətlərin formalaşması və inkişafı
 Tərəflərin m vqeyi və münasibəti
 Şəxsiyyətin davranışı

670 Siyasi münaqişələrin əsas predmeti kimi nə çıxış edir?

- Siyasi düşüncə
 Siyasi maraq
 Dövlət hakimiyyəti
 Siyasi hakimiyyət
 Siyasi partiyalar

671 Nəzarətə istiqamətlənən davranış:

- Məqsədlərin aşığı salınmasına istiqamətlənən davranışdır
 Rəhbər tərəfindən tabeçilikdə olanların işinə nəzarət zamanı onlardan görmək istədikləri h r k tl rdir
 Nəticələrə istiqamətlənən davranışdır
 M nf at  istiqamətlənən davranışdır

- Məqsədlərin yüksəldilməsi istiqamətlənən davranışdır

672 Attestasiya nədir

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

673 Münaqişə situasiyası dedikdə nə başa düşülür?

- tabeçilikdə olanlar
 Opponentlər və münaqişə obyektini
 münaqişə obyektini
 toqquşma
 Rəhbər və tabeçilikdə olanlar

674 Heyətin secilməsi nədir.

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

675 Müəssisənin hüquqi aktı hansıdır?

- Ştat cədvəli
 Müəssisənin nizamnaməsi
 Təlimatlandırma
 Hüquqi sənəd
 Metodika

676 Kargüzarlığın əsas vəzifəsi:

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

677 Hansı sənəd növləri sərəncam sənədlərinə aid deyil?

- Göstərişlər
 xahiş
 qərar
 nizamnamə
 sərəncam

678 Danışığ prosesinin hansı məqamında opponentə ultimatum irəli sürülür?

- Kulminasiya məqamında
 Axırda
 Danışqlar bitəndə
 Danışığ prosesində

Ən əvvəldə

679 Kommersiya elminin əsası nədir?

- təşkilat
- Struktur
- Metodika
- təcrübə
- Metodologiya

680 Kommersiyanın sistem təhlilinə daxildir:

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

681 Kommersiya konsepsiyasının strukturu:

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

682 “Səmərəli” kommersiya anlayışı:

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

683 Kommersiya fəaliyyətinin hüquqi tənzimlənməsinə daxildir:

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

684 Kommersiya məlumatlarının qorunmasının hansı formalarını bilirsiniz:

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

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

- İşqabiliyyətinin aşağı mərhələsi
- Kollektivin birliyinin təmini
- Məhsuldarlığın ali mərhələsi

- Qrupdaxili münaqişə
- Formalaşdırmanın ilkin mərhələsi

686 Kommersiya işçisinə qarşı irəli sürülən şəxsi tələblər hansılardır:

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

687 İstehlakçı davranışı anlayışı nəyi ifadə edir:

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

688 Şəxslərarası münasibətlər hansı metodlar vasitəsilə tənzimlənir

- hüquqi
- iqtisadi
- inzibati
- Sosial-psixoloji
- Təbii

689 İki və daha artıq insan arınsa informasiya mübadiləsi nədir:

- Sosial-iqtisadi proses
- Şəxlər
- Sosial-siyasi proses
- Kommunikasiya prosesi
- Bilik

690 Tam yoldaşlıq necə təsis olunur:

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

691 Qruplararası münaqişələrin ifadə olunması aiddir:

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

692 Təşkilati davranışı öyrənmək üçün daha önəmli olan nədir:

- Qeyri-formal kommunikasiya
- Şaquli, üfüqi və diaqonal kommunikasiya

- formal kommunikasiya
- Şəxslərarası kommunikasiya
- Texniki vasitələrlə həyata keçirilən kommunikasiyal

693 Münaqişənin predmeti kimi nə çıxış edir

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

694 Beynəlxalq ticarətdə məhdudiyyətlərin tətbiqi prinsiplərinə aid deyildir:

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

695 Çoxtərəfli ticarət danışıqları dedikdə aşağıdakılardan hansı nəzərdə tutulur?

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

696 Beynəlxalq ticarətin tənzimlənməsinin metodları hansılardır?

- Aksiz vergiləri
- Normativlər
- İnzibati metodlar
- Tarif metodları
- Qadağalar

697 Beynəlxalq ticarət sövdələşmələri nədir?

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