

**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**



**ПРОГРАМА
АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**зі спеціальності
051 «Економіка» СВО «Магістр»**



Полтава – 2016

Програму підготували: Галич О. А., Хурдей В. Д., Дивнич О.Д.,
Дядик Т. В., Самойлик Ю. В., Калініченко О. В., Демиденко Л. М.,
Коваленко М. В., Сазонова Т. О., Шутьга Л. В.

Програма розглянута та затверджена Науково-методичною радою спеціальності «Економіка» від 22 вересня 2016 р., № 2.

Голова науково-методичної ради спеціальності «Економіка»

О. Д. Дивнич

ЗМІСТ

	Стор.
Вступ.....	4
1. Етапи та загальний зміст єдиного державного кваліфікаційного іспиту.....	5
2. Критерії оцінювання результатів єдиного державного кваліфікаційного іспиту.....	6
3. Єдиний державний кваліфікаційний іспит.....	7
3.1. Тести з нормативних дисциплін циклу професійної підготовки	
3.1.1. Навчальна дисципліна «Економічне управління підприємством».....	7
3.1.2. Навчальна дисципліна «Конкурентоспроможність підприємства».....	44
3.1.3. Навчальна дисципліна «Управління проектами».....	78
3.2. Приклади оформлення розв'язку комплексного кваліфікаційного завдання.....	111



ВСТУП

Державна атестація здобувачів вищої освіти ступеня «Магістр» зі спеціальності 051 «Економіка» здійснюється за допомогою засобів об'єктивного контролю ступеня досягнення кінцевих цілей освітньо-професійної підготовки на підставі оцінки рівня професійних знань, умінь та навичок здобувачів вищої освіти з використанням загальнодержавних методів комплексної діагностики: складання єдиного державного кваліфікаційного іспиту та захисту кваліфікаційної роботи у форму магістерської дипломної роботи.

Єдиний державний кваліфікаційний іспит має на меті визначення рівня теоретичної та практичної підготовки здобувачів вищої освіти ступеня «Магістр» до професійної діяльності, передбаченої освітньо-професійною програмою спеціальності 051 «Економіка».

Єдиний державний кваліфікаційний іспит зі спеціальності 051 «Економіка» СВО «Магістр» включає завдання з трьох обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки:

- «Економічне управління підприємством»;
- «Конкурентоспроможність підприємства»;
- «Управління проектами».

Магістерська дипломна робота, що виконується випускником ступеня вищої освіти «Магістр», є підсумковою кваліфікаційною роботою, яка дає змогу виявити рівень засвоєння ним теоретичних знань та практичної підготовки. Метою виконання магістерського дипломного дослідження є глибоке осмислення теми, комплексне оволодіння методами самостійного дослідження, практичне застосування теоретичних знань для вирішення конкретних завдань.

Вимоги до виконання магістерської дипломної роботи відображені в методичних рекомендаціях щодо підготовки та захисту магістерської дипломної роботи зі спеціальності 051 «Економіка».

1. ЕТАПИ ТА ЗАГАЛЬНИЙ ЗМІСТ ЄДИНОГО ДЕРЖАВНОГО КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ

Єдиний державний кваліфікаційний іспит передбачає виконання атестаційних кваліфікаційних завдань, які об'єктивно визначають рівень освітньої та професійної підготовки здобувачів вищої освіти і складається з двох етапів:

1-й етап – тестова перевірка знань з обов'язкових дисциплін, що формують уміння зазначені в освітньо-професійній програмі фахівця зі спеціальності 051 «Економіка» СВО «Магістр». Вона охоплює систему базових тестових завдань закритої форми із запропонованими відповідями.

Тестові завдання закритої форми складаються з двох компонентів:

- а) запитальної (змістовної) частини;
- б) 4 відповідей.

Ці тести є складовою частиною комплексних кваліфікаційних завдань. Тестування проводиться за допомогою програми на ПЕОМ. Програмою передбачається довжина тесту – 60 тестових завдань, визначених ПЕОМ методом вибіркового чисел. Контрольні питання визначаються для кожного студента окремо. По кожному запитанню передбачається до 4 відповідей, з яких студент повинен вибрати одну вірну. Комп'ютерне тестування триває 1 астрономічну годину.

2-й – етап – письмове розв'язання комплексної кваліфікаційної задачі з дисциплін, які формують фахівця з економіки, що дозволяє перевірити сформованість відповідних умінь і навичок.

Комплексна кваліфікаційна задача моделює реальну ситуацію, з якою може зустрітися випускник у практичній діяльності.

Структура задачі:

- 1) характеристика ситуації;
- 2) інформаційне забезпечення;
- 3) завдання.

Тривалість розв'язування – 2 астрономічні години.

2. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЄДИНОГО ДЕРЖАВНОГО КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ

Оцінювання результатів Єдиного державного кваліфікаційного іспиту складається з трьох етапів:

1. критерії оцінювання тестових завдань;
2. критерії оцінювання результатів розв'язку комплексної кваліфікаційної задачі;
3. підсумкова оцінка.

1. Оцінка тестового завдання

- «Відмінно» – понад 90 % правильних відповідей;
- «Добре» – 75-90 % правильних відповідей;
- «Задовільно» – 60-75 % правильних відповідей;
- «Незадовільно» – менше 60 % правильних відповідей.

2. Оцінка за комплексну кваліфікаційну задачу

«Відмінно» – завдання виконано повністю, відповідь обґрунтовано, висновки та пропозиції аргументовано і оформлено належним чином;

«Добре» – завдання виконано повністю, але припущено незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання, яке виконане не менше як на 80 %;

«Задовільно» – завдання виконано не менш як на 70 % за умови належного оформлення; або не менш як на 80 % за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні.

3. Підсумкова оцінка

Підсумкова оцінка комплексного державного іспиту за фахом складається з усередненої оцінки за кожний з етапів (40 % за тестове випробування і 60 % за розв'язання комплексної кваліфікаційної задачі).

3. НАБІР ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЄДИНОГО ДЕРЖАВНОГО КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ ДЛЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ СТУПЕНЯ «МАГІСТР»

3.1.1. НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА «ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ»

В ході вивчення даної дисципліни розглядаються наступні теми:

Тема 1. Уведення в дисципліну «Економічне управління підприємством».

Тема 2. Системна характеристика економічного управління підприємством.

Тема 3. Економічний порядок підприємства та шляхи його підтримування.

Тема 4. Технологія розв'язання завдань економічного управління.

Тема 5. Інформаційне забезпечення бюджетного управління.

Тема 6. Система бюджетного управління підприємством.

Тема 7. Організація бюджетного управління.

Тема 8. Технологія формування операційних бюджетів.

Тема 9. Розроблення бюджету доходів і витрат.

Тема 10. Управління грошовими потоками підприємства.

Тема 11. Фінансова діагностика підприємства.

Тема 12. Управління чистим оборотним капіталом.

Тема 13. Управління інвестиційним портфелем підприємства.

Тема 14. Стратегічне та оперативне управління фінансуванням діяльності підприємства.

Тести

1. У якому столітті виникло економічне управління підприємством:

а) у кінці XVII – на початку XVIII ст.;

б) у кінці XVIII – на початку XIX ст.;

в) у кінці XIX – на початку XX ст.;

г) у кінці XX – на початку XXI ст.

2. Економічне управління підприємством – це:

а) сукупність принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства і організацію його грошових потоків з метою досягнення оперативно-тактичних та стратегічних цілей;

б) систематизований комплекс принципів, форм та методів розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства;

в) комплексна система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на максимізацію прибутку;

г) процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів.

3. Відповідність механізму реалізації економічного управління підприємством поставленим загальним цілям підприємства передбачає принцип:

- а) системності;
- б) плановості;
- в) адаптивності;
- г) функціональності.

4. Головною метою економічного управління підприємством є:

- а) оцінка фінансового стану підприємства;
- б) поточне планування фінансової діяльності підприємства;
- в) одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства в інтересах його власників;
- г) розробка фінансової стратегії розвитку підприємства.

5. Якщо у платіжному календарі вихідні грошові потоки перевищують вхідні з урахуванням залишку коштів на початок періоду, такий грошовий потік підприємства є:

- а) валовим;
- б) поточним;
- в) дефіцитним;
- г) дискретним.

6. Грошовий потік – це:

- а) фінансові результати роботи підприємства (різниця між доходами і витратами) протягом визначеного періоду часу;
- б) різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей, фактичні чисті готівкові кошти, які надходять на підприємство чи витрачаються ним протягом визначеного періоду;
- в) рух фінансових активів підприємства, який відображається у його балансі за визначений період;
- г) рух грошових фондів підприємства.

7. Показники роботи підприємства характеризуються такими даними: виручка від реалізації – 1720 грн, витрати – 945 грн, амортизація – 85 грн, виплати процентів – 74 грн, прибуток до оподаткування – 616 грн, податки – 207 грн. Операційний грошовий потік дорівнює:

- а) 409 грн;
- б) 483 грн;
- в) 494 грн;
- г) 568 грн.

8. Чому дорівнює чистий грошовий потік підприємства, якщо коефіцієнт ліквідності грошового потоку становить 0,8, а вхідний грошовий потік – 40 тис. грн:

- а) 32 тис. грн;
- б) 50 тис. грн;
- в) 90 тис. грн;
- г) 10 тис. грн.

9. Вартість виконання однієї партії замовлення становить 10 грн, річна потреба в сировині – 1000 одиниць, витрати на зберігання 0,02 грн на кожну одиницю продукції. Розмір оптимальної партії замовлення становитиме:

- а) 2 одиниці;
- б) 500 000 одиниць;
- в) 50 000 одиниць;
- г) 1000 одиниць.

10. Інформаційною базою для аналізу розподілу прибутку є:

- а) баланс;
- б) звіт про власний капітал;
- в) звіт про фінансові результати;
- г) примітки.

11. У звіті про рух грошових коштів у розрізі операційної діяльності підприємства не відображаються:

- а) платежі постачальникам;
- б) надходження коштів від реалізації продукції;
- в) надходження коштів від продажу необоротних активів;
- г) податкові платежі.

12. У звіті про рух грошових коштів у розрізі фінансової діяльності не відображається:

- а) отримання позик;
- б) викуп акцій власної емісії;
- в) сплата відсотків за користування кредитом;
- г) погашення банківських позик.

13. У звіті про рух грошових коштів у розрізі інвестиційної діяльності відображається:

- а) платежі постачальникам;
- б) надходження коштів від реалізації продукції;
- в) надходження коштів від продажу необоротних активів;
- г) податкові платежі.

14. Поточне планування передбачає складання:

а) плану доходів і видатків, плану надходження і витрачання грошових коштів, балансового плану;

б) платіжного календаря, касового плану, розрахунку потреби у кредитних ресурсах;

в) прогнозу звіту про прибутки та збитки, прогнозу про рух грошових коштів, прогнозу бухгалтерського балансу;

г) плану доходів і видатків за операційною діяльністю та інвестиційною діяльністю, касового плану, розрахунку потреби у кредитних ресурсах.

15. Система основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень щодо фінансової діяльності підприємства, – це:

а) економічне управління підприємством;

б) фінансова стратегія підприємства;

в) фінансова політика підприємства;

г) механізм економічного управління підприємства.

16. Упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає поділ праці і службових обов'язків між фінансовими підрозділами і працівниками апарату управління з підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень, – це:

а) економічне управління підприємством;

б) фінансова стратегія підприємства;

в) фінансова політика підприємства;

г) структура економічного управління підприємством.

17. Яка форма фінансової звітності забезпечує можливість оцінки та прогнозу облікової політики, ризиків, що впливають на діяльність підприємства, його ресурси та зобов'язання:

а) баланс;

б) звіт про фінансові результати;

в) звіт про рух грошових коштів;

г) звіт про власний капітал.

18. У бюджеті продажів відображається:

а) плановий обсяг відвантаженої продукції;

б) плановий обсяг оплаченої продукції;

в) плановий обсяг відвантаженої продукції на конкретний період незалежно від умов оплати;

г) плановий обсяг відвантаженої продукції на конкретний період, за яку в цей період поступить проплата.

19. Розробка інвестиційних проектів та оцінка їх ефективності на підприємстві – це елемент:

а) операційного управління;

б) інвестиційного управління;

в) бюджетного управління;

г) фінансового управління.

20. Складання операційних бюджетів, бюджетне планування доходів і витрат, цільове планування прибутку на підприємстві – це:

- а) операційне управління;
- б) інвестиційне управління;
- в) бюджетне управління;
- г) фінансове управління.

21. Визначення структури та вартості капіталу, формування портфелю цінних паперів, розробка дивідендної політики на підприємстві – це:

- а) операційне управління;
- б) інвестиційне управління;
- в) бюджетне управління;
- г) фінансове управління.

22. Основним завданням аналізу фінансового стану є:

- а) дослідження результатів господарської діяльності підприємства;
- б) аналіз бухгалтерської звітності;
- в) оцінка ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості та ефективності використання майна підприємства;
- г) планування фінансової діяльності підприємства.

23. На початок звітного періоду активи підприємства становили 1000 тис. грн, у тому числі оборотні активи – 450 тис. грн. Якою була частка власного капіталу підприємства у формуванні необоротних активів, якщо довгострокові зобов'язання становили 200 тис. грн:

- а) 36 %;
- б) 55 %;
- в) 64 %;
- г) 45 %.

24. Відомі такі дані з балансу підприємства: оборотні активи – 100 тис. грн, власний капітал – 250 тис. грн, довгострокові зобов'язання – 20 тис. грн, поточні зобов'язання – 30 тис. грн. Вартість необоротних активів становитиме:

- а) 250 тис. грн;
- б) 200 тис. грн;
- в) 50 тис. грн;
- г) 70 тис. грн.

25. Відомі такі дані з балансу підприємства: необоротні активи – 200 тис. грн, оборотні активи – 100 тис. грн, власний капітал – 250 тис. грн, довгострокові зобов'язання – 20 тис. грн. Сума поточних зобов'язань становитиме:

- а) 50 тис. грн;
- б) 100 тис. грн;

- в) 30 тис. грн;
- г) 230 тис. грн.

26. Нерозподілений прибуток належить до складу:

- а) основного капіталу;
- б) активів підприємства;
- в) додаткового капіталу;
- г) власного капіталу.

27. При визначенні чистого грошового потоку непрямим методом суму амортизаційних відрахувань необхідно:

- а) відняти від чистого прибутку;
- б) додати до чистого прибутку;
- в) зменшити на величину використаного амортизаційного фонду;
- г) збільшити на величину використаного амортизаційного фонду.

28. Значення коефіцієнта ліквідності грошових потоків, що перевищує 1, свідчить про:

- а) однаковість обсягів надходження і видатку коштів;
- б) перевищення надходження коштів над відтоками;
- в) перевищення відтоків коштів над надходженнями;
- г) низьку частку в структурі чистого грошового потоку позикових коштів.

29. Негативне значення коефіцієнта ефективності грошових потоків свідчить про:

- а) однаковість обсягів надходження і видатку коштів;
- б) перевищення надходження коштів над відтоками;
- в) перевищення відтоків коштів над надходженнями;
- г) низьку частку в структурі чистого грошового потоку позикових коштів.

30. Відомі такі дані: коефіцієнт ефективності грошових потоків дорівнює 0,1, сума відтоків коштів – 100 тис. грн. Сума надходжень коштів становитиме:

- а) 25 тис. грн;
- б) 110 тис. грн;
- в) 150 тис. грн;
- г) 10 тис. грн.

31. Прискорити оборотність грошових коштів можна за рахунок:

- а) збільшення тривалості операційного циклу;
- б) збільшення тривалості фінансового циклу;
- в) збільшення обсягів готівкових розрахунків;
- г) зменшення тривалості фінансового циклу.

32. Зменшення будь-якого виду дебіторської заборгованості на підприємстві призводить до:

- а) грошового відтоку з фінансової діяльності;
- б) грошового відтоку з інвестиційної діяльності;
- в) грошового відтоку з операційної діяльності;
- г) грошового припливу з операційної діяльності.

33. Якою буде рентабельність продукції, якщо операційний прибуток становить 110 тис. грн, собівартість реалізованої продукції – 450 тис. грн, адміністративні витрати – 52 тис. грн, витрати на збут – 10 тис. грн:

- а) 21,9 %;
- б) 23,9 %;
- в) 21,5 %;
- г) 24,5 %.

34. Надходження коштів від інвестиційної діяльності забезпечується за рахунок:

- а) дивідендів від довгострокових фінансових інвестицій;
- б) реалізації продукції;
- в) короткострокових кредитів;
- г) відсотків за кредит.

35. Ставка дисконту, за якої чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю, характеризує:

- а) індекс рентабельності інвестицій;
- б) потребу у фінансуванні;
- в) внутрішню норму доходу;
- г) період окупності.

36. Інвестиційний проект відхиляється, якщо:

- а) індекс рентабельності інвестицій більший від одиниці;
- б) чиста теперішня вартість проекту позитивна;
- в) чиста теперішня вартість проекту від'ємна;
- г) чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю.

37. Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції, що:

- а) утримуються до одного року з метою збільшення прибутку за рахунок відсотків і дивідендів;
- б) не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;
- в) утримуються підприємством понад один рік, а також усі інші інвестиції, котрі не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;
- г) утримуються підприємством з метою збільшення прибутку за рахунок зростання вартості капіталу.

38. Для яких цінних паперів властива залежність доходності від прибутку підприємства:

- а) акції;
- б) облігації;

- в) деривативи;
- г) така залежність відсутня для всіх зазначених видів цінних паперів.

39. За допомогою планування підприємство здатне:

- а) знизити невизначеність ринкового середовища;
- б) повністю усунути негативні наслідки зміни ринкового середовища для господарського суб'єкту;
- в) повністю усунути підприємницькі ризики;
- г) усе перелічене

40. Сукупність взаємодіючих елементів, що задіяні в процесі формування та реалізації бюджетів, називається:

- а) бюджетна управлінська технологія;
- б) методика бюджетування;
- в) процес бюджетування;
- г) бюджетна система.

41. Якщо доходна частина бюджету перевищує видаткову, такий бюджет вважається:

- а) збалансованим;
- б) дефіцитним;
- в) профіцитним;
- г) незбалансованим.

42. Максимальний ефект від впровадження бюджетування слід очікувати:

- а) на малих підприємствах;
- б) на середніх підприємствах;
- в) на великих підприємствах;
- г) на приватних підприємствах.

43. Найбільш поширені операційні бюджети:

- а) витрат на матеріали та оплату праці;
- б) бюджет доходів та витрат;
- в) бюджет руху грошових коштів;
- г) бюджет активів та пасивів.

44. Часткові та зведені – це класифікація бюджетів за ознакою:

- а) за цільовим призначенням;
- б) за рівнем узагальнення;
- в) за рівнем важливості;
- г) за об'єктом бюджетування.

45. Операційна діяльність підприємства:

- а) операції, що призводять до зміни розміру власного капіталу підприємства;

- б) виробництво, та реалізація товарів, що забезпечує переважну частку доходів підприємства;
- в) операції щодо придбання довготермінових необоротних активів;
- г) усе перелічене.

46. Бюджет науково-дослідницьких робіт належить до:

- а) спеціальних бюджетів;
- б) основних бюджетів;
- в) допоміжних бюджетів;
- г) зведених бюджетів.

47. Внутрішні користувачі бюджетної інформації:

- а) акціонери, керівники, постачальники, банки, кредитні установи;
- б) власники, керівники, фахівці, інвестори;
- в) власники, керівники, менеджери, працівники підприємства;
- г) власники, керівники інституційного, управлінського та технологічного рівнів, фахівці, банки, кредитні установи, інвестори.

48. Перспективу розвитку та майбутній стан підприємства визначає:

- а) планування;
- б) організування;
- в) контролювання;
- г) регулювання.

49. Звіти про виконання бюджетів відносяться до:

- а) бюджетного планування;
- б) бюджетного організування;
- в) бюджетного контролю;
- г) бюджетного регулювання.

50. Тактичне планування розраховується на період:

- а) до 1 року;
- б) на 1-3 роки;
- в) на 3-5 років;
- г) до 10 років.

51. Ідеальний мінімальний бюджетний період для бюджету руху грошових коштів складає:

- а) 1 банківський день;
- б) 2-3 банківських дня;
- в) 5-7 банківських днів;
- г) 8-10 банківських днів.

52. Принцип бюджетування, пов'язаний з організацією процесу з мінімальними витратами, називається:

- а) принципом системності;

- б) принципом збалансованості;
- в) принципом оптимальності;
- г) принципом економічності.

53. Принцип бюджетування, що впливає з можливості розвитку об'єктів у різних напрямках називається:

- а) принцип альтернативності;
- б) принцип точності;
- в) принцип неперервності;
- г) принцип повноти.

54. Принцип бюджетування, який передбачає здійснення процесу систематично в межах визначеного бюджетного циклу, називається:

- а) принцип альтернативності;
- б) принцип точності;
- в) принцип неперервності;
- г) принцип повноти.

55. Принцип функціонального призначення бюджетів, який означає, що використання фінансових ресурсів підприємства повинно здійснюватись відповідно до встановлених цілей, називається:

- а) принцип цілеспрямованості;
- б) принцип цільового використання фінансових ресурсів;
- в) принцип координації;
- г) принцип партисипативності.

56. Принцип змістового наповнення бюджетів, який передбачає витрати на дослідження ринку, називається:

- а) принцип активізаційної дії;
- б) принцип забезпечення платоспроможності;
- в) принцип формування маркетингових комунікацій;
- г) принцип забезпечення потреб підприємства.

57. До майна підприємства належать:

- а) власні кошти, збереження наступних витрат та виплат, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів;
- б) необоротні активи, оборотні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття;
- в) виробничі запаси, готова продукція, грошові кошти та їх еквіваленти;
- г) основні засоби та нематеріальні активи.

58. До джерел утворення майна підприємства належать:

- а) власні кошти, збереження наступних витрат та виплат, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів;
- б) необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів;

- в) власні кошти; довгострокові і поточні зобов'язання; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття; чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду;
- г) статутний капітал, додатковий капітал, пайовий капітал.

59. Преміювання працівників за зменшення певних видів витрат відноситься:

- а) до системи компенсаційного бюджетного мотивування;
- б) до системи матеріального бюджетного мотивування;
- в) до системи морального бюджетного мотивування;
- г) до системи ділової активності підприємства.

60. Предметом економічного управління підприємством є:

- а) стратегічне та оперативно-тактичне управління фінансами підприємств різних організаційно-правових форм та форм власності, направлене на максимізацію фінансових результатів діяльності підприємства та максимізацію добробуту власників підприємства;
- б) фінансові відносини, які складаються в результаті господарської взаємодії підприємства з внутрішнім та зовнішнім економічним середовищем;
- в) система, що має свої специфічні особливості та закономірності в процесі управління;
- г) процес функціонування системи стратегічного управління в галузі.

61. До елементів зовнішнього середовища (керованої системи) належать:

- а) фінансовий менеджмент, операційний менеджмент, інноваційний менеджмент;
- б) рентабельність, ринкова вартість підприємства, ризик;
- в) фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення;
- г) прибуток, активи, капітал.

62. До елементів внутрішнього середовища (керуючої системи) належать:

- а) фінансовий менеджмент, операційний менеджмент, інноваційний менеджмент;
- б) рентабельність, ринкова вартість підприємства, ризик;
- в) фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення;
- г) прибуток, активи, капітал.

63. До основних принципів економічного управління підприємством відносять:

- а) адаптивність;
- б) плановість і системність;
- в) диверсифікацію;
- г) всі відповіді є правильними.

64. Складовими економічного управління підприємством є:
- а) визначення і реалізація фінансової політики підприємства;
 - б) інформаційне забезпечення;
 - в) операційне, інвестиційне, бюджетне, фінансове управління;
 - г) поточне фінансове планування та контроль;

65. Процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації його грошових коштів – це:

- а) фінансове планування;
- б) управління підприємством;
- в) оптимізація структури капіталу;
- г) економічне управління.

66. Метод дослідження від одиничних фактів до загальних, від причин до результатів – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) деталізація;
- г) узагальнення (синтез).

67. Метод дослідження від загальних фактів до одиничних, від результатів до причин – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) деталізація;
- г) систематизація.

68. Метод виділення складових частин із окремих подій, які практично необхідні для з'ясування найбільш суттєвого в об'єкті дослідження – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) деталізація;
- г) систематизація.

69. Метод вивчення взаємопов'язаних окремих елементів, їх взаємодії, взаємозалежності та супідрядності – це:

- а) індукція;
- б) дедукція;
- в) систематизація;
- г) узагальнення (синтез).

70. Метод узагальнення результатів на підставі вивчення типових та випадкових явищ та виділення основних із них – це:

- а) індукція;

- б) дедукція;
- в) систематизація;
- г) узагальнення (синтез).

71. До завдань економічного управління підприємством відносять:

- а) максимізація ринкової вартості підприємства;
- б) формування, розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства, оптимізація грошових потоків, мінімізація фінансового ризику, максимізація прибутку;
- в) забезпечення зростання обсягу виробництва і реалізації продукції;
- г) оптимізація грошових потоків і залишку вільних грошових коштів підприємства.

72. Економічне управління підприємством – це:

- а) інструмент підвищення ефективності, керованості, інвестиційної привабливості підприємства;
- б) процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та оптимізації обороту його грошових коштів;
- в) наука про особливості прийняття будь-якого фінансового рішення на основі науково обґрунтованих методів їхньої реалізації і наукових знань загальних закономірностей розвитку ринку;
- г) всі відповіді є правильними.

73. Цілісна система управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується економічне управління підприємством і яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин – це:

- а) механізм економічного управління підприємством;
- б) фінансове планування;
- в) фінансовий контроль;
- г) економічний аналіз.

74. До фінансових методів, як складової частини механізму економічного управління підприємством, належать:

- а) звітні та оперативні дані, статистичні та фінансові дані, планово-прогнозна інформація;
- б) статут юридичної особи, накази та листи міністерств і відомств, закони;
- в) прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна;
- г) фінансове прогнозування, планування, нормування, лімітування, резервування, система розрахунків, кредитування.

75. До фінансових важелів, як складової частини фінансового механізму, належать:

- а) звітні та оперативні дані, статистичні та фінансові дані, планово-прогнозна інформація;

- б) статут юридичної особи, накази та листи міністерств і відомств, закони;
- в) прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна;
- г) інструкції, нормативи, норми.

76. Правове забезпечення механізму економічного управління підприємством включає:

- а) звітні та оперативні дані, статистичні та фінансові дані, планово-прогнозна інформація;
- б) статут юридичної особи, накази та листи міністерств і відомств, закони;
- в) прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна;
- г) закони України, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, накази, розпорядження, листи міністерств і відомств, статутні документи підприємства.

77. Нормативне забезпечення фінансового механізму включає:

- а) звітні та оперативні дані, статистичні та фінансові дані, планово-прогнозна інформація;
- б) статут юридичної особи, накази та листи міністерств і відомств, закони;
- в) прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна;
- г) інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки;

78. Інформаційне забезпечення фінансового механізму включає:

- а) звітні та оперативні дані, статистичні та фінансові дані, планово-прогнозна інформація;
- б) статут юридичної особи, накази та листи міністерств і відомств, закони;
- в) прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна;
- г) інструкції, нормативи, норми.

79. Довгострокові (стратегічні) задачі економічного управління підприємством – це:

- а) чітко визначені наміри підприємства, які характеризують напрямки та перспективи його розвитку;
- б) наміри підприємства, що були делеговані структурним підрозділам та філіалам;
- в) результативність фінансової стратегії і прийнятний рівень ризику;
- г) збалансованість термінів надходження грошових коштів.

80. Оперативні (тактичні) задачі економічного управління підприємством – це:

- а) чітко визначені наміри підприємства, які характеризують напрямки та перспективи його розвитку;
- б) наміри підприємства, що були делеговані структурним підрозділам та філіям;
- в) лідерство в боротьбі з конкурентами;
- г) максимізація ринкової вартості підприємства.

81. До числа довгострокових задач економічного управління підприємством відносять:

- а) управління довгостроковим розміщенням активів та управління оборотними активами;
- б) формування оптимальної структури капіталу та управління дебіторською заборгованістю;
- в) відтворення виробничих процесів, максимізація прибутку та підвищення рівня добробуту власників;
- г) мінімізація витрат, збільшення обсягів виробництва та реалізації та забезпечення платоспроможності.

82. До оперативних задач економічного управління підприємством належать:

- а) управління довгостроковим розміщенням активів та управління оборотними активами;
- б) формування оптимальної структури капіталу та управління дебіторською заборгованістю;
- в) відтворення виробничих процесів, максимізація прибутку та підвищення рівня добробуту власників;
- г) мінімізація витрат, збільшення обсягів виробництва та реалізації та забезпечення платоспроможності.

83. Бюджет – це:

- а) оперативний фінансовий план, який, як правило, складають на рік, що відображає вхідні і вихідні грошові потоки по операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства;
- б) процес складання і реалізації планового документа в практичній діяльності підприємства;
- в) розпис потреб та ресурсів у кількісній формі;
- г) попередній кошторис, який перед початком планового періоду дає інформацію про очікувані надходження і видатки, рух капіталу та всі результати ділової активності підприємства.

84. Структурний підрозділ підприємства, який повністю контролює ті чи інші аспекти фінансової діяльності, а його керівник самостійно приймає управлінські рішення в рамках цих аспектів і несе повну відповідальність за виконання доведених йому планових фінансових показників – це:

- а) генеральна дирекція;
- б) рада директорів;
- в) центр відповідальності;
- г) центр фінансових досліджень і фінансового планування.

85. Структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність тільки за витрати коштів згідно доведеного йому бюджету – це:

- а) центр доходу;

- б) центр витрат;
- в) центр прибутку;
- г) центр інвестицій.

86. Структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність за доведені йому завдання по формуванню прибутку – це:

- а) центр доходу;
- б) центр витрат;
- в) центр прибутку;
- г) центр інвестицій.

87. Структурний підрозділ, керівник якого несе відповідальність за використання виділених йому інвестиційних ресурсів і одержання необхідного прибутку від інвестиційної діяльності – це:

- а) центр доходу;
- б) центр витрат;
- в) центр прибутку;
- г) центр інвестицій.

88. Якщо баланс підприємства за фінансовою звітністю дорівнює 3432,7 тис. грн, необоротні активи – 784,3 тис. грн, оборотні активи – 2648,4 тис. грн, а власний капітал – 1084,2 тис. грн, то залучений капітал дорівнюватиме:

- а) 6865,4 тис. грн;
- б) 4516,9 тис. грн;
- в) 2348,5 тис. грн;
- г) 3432,7 тис. грн.

89. Необоротні активи підприємства складають 743,8 тис. грн, оборотні активи – 1074,6 тис. грн, витрати майбутніх періодів – 3,2 тис. грн. Сума залученого капіталу складає 1271,3 тис. грн. Назвіть суму власного капіталу підприємства:

- а) 550,3 тис. грн;
- б) 3092,9 тис. грн;
- в) 1821,6 тис. грн;
- г) 1271,3 тис. грн.

90. Збільшення економічних вигод у звітному періоді у вигляді надходження (збільшення активів) або зменшення зобов'язань, що збільшують капітал (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) – це:

- а) доходи;
- б) витрати;
- в) валовий прибуток;
- г) чистий прибуток.

91. Зменшення економічних вигод у звітному періоді у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу) – це:

- а) доходи;
- б) витрати;
- в) валовий прибуток;
- г) чистий прибуток.

92. Різниця між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції – це:

- а) доходи;
- б) витрати;
- в) валовий прибуток;
- г) чистий прибуток.

93. Фінансовий результат діяльності підприємства, який розраховується як різниця між оподаткованим прибутком та сумою податку на прибуток – це:

- а) доходи;
- б) витрати;
- в) валовий прибуток;
- г) чистий прибуток.

94. Прибуток від операційної діяльності підприємства складає 78,4 тис. грн. Фінансової діяльності підприємство не здійснює. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування буде:

- а) рівний прибутку від операційної діяльності;
- б) більше прибутку від операційної діяльності;
- в) менше прибутку від операційної діяльності;
- г) рівний чистому прибутку підприємства.

95. Основна діяльність підприємства до якої відносять операції, пов'язані з випуском продукції, доставкою її до споживача та надання послуг – це:

- а) операційна діяльність;
- б) інвестиційна діяльність;
- в) фінансова діяльність;
- г) звичайна діяльність.

96. Діяльність підприємства, пов'язана з придбанням та реалізацією реального основного капіталу – це:

- а) операційна діяльність;
- б) інвестиційна діяльність;
- в) фінансова діяльність;
- г) звичайна діяльність.

97. Діяльність підприємства, що пов'язана з отриманням або оплатою грошових коштів, наданих кредиторами чи інвесторами, та спричиняє зміни розміру та складу власного й позикового капіталу – це:

- а) операційна діяльність;
- б) інвестиційна діяльність;
- в) фінансова діяльність;
- г) звичайна діяльність.

98. Підприємець хоче покласти на депозит у банк 100 гр од. одноразово під 5 % річних на 5 років за умови нарахування простих процентів. Яку суму грошей матиме підприємець наприкінці першого року?

- а) 100 гр. од.;
- б) 95 гр. од.;
- в) 105 гр. од.;
- г) 90 гр.од.

99. Похідний цінний папір, який використовуються для хеджування ризиків – це:

- а) факторинг;
- б) фінансовий цикл;
- в) опціон;
- г) ануїтет.

100. Продаж дебіторської заборгованості на користь спеціалізованої факторингової компанії чи комерційного банку раніше строку її погашення із наданням дисконту – це:

- а) факторинг;
- б) фінансовий цикл;
- в) опціон;
- г) ануїтет.

101. Часова характеристика руху товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва готової продукції із коригуванням на особливості грошових розрахунків із контрагентами – постачальниками та покупцями – це:

- а) факторинг;
- б) фінансовий цикл;
- в) опціон;
- г) ануїтет.

102. За об'єктами вкладення розрізняють наступні види інвестицій:

- а) реальні, фінансові;
- б) прямі, непрямі;
- в) державні, приватні, іноземні, спільні;
- г) короткострокові, довгострокові.

103. За способом участі в інвестиційному проекті розрізняють наступні види інвестицій:

- а) реальні, фінансові;
- б) прямі, непрямі;
- в) державні, приватні, іноземні, спільні;
- г) короткострокові, довгострокові.

104. Залежно від форми власності розрізняють наступні види інвестицій:

- а) реальні, фінансові;
- б) прямі, непрямі;
- в) державні, приватні, іноземні, спільні;
- г) короткострокові, довгострокові.

105. За періодом інвестування розрізняють наступні види інвестицій:

- а) реальні, фінансові;
- б) прямі, непрямі;
- в) державні, приватні, іноземні, спільні;
- г) короткострокові, довгострокові.

106. За регіональною ознакою розрізняють наступні види інвестицій:

- а) реальні, фінансові;
- б) прямі, непрямі;
- в) державні, приватні, іноземні, спільні;
- г) внутрішні, зовнішні.

107. Для оцінки ефективності інвестиційних проектів, у першу чергу, використовують показник:

- а) чиста приведена (дисконтована) вартість (NPV);
- б) термін окупності (PP);
- в) внутрішня норма прибутковості (IRR);
- г) термін ризиковості проекту (PRP).

108. Зміна абсолютної величини прибутку підприємства як результат зміни обсягів виручки від реалізації продукції, а також величини та структури затрат на її виготовлення – це:

- а) ефект операційного левериджу;
- б) ефект фінансового левериджу;
- в) комбінований леверидж;
- г) система управління прибутком підприємства.

109. Зміна рентабельності власного капіталу підприємства як результат зміни величини коефіцієнта фінансового левериджу і, відповідно, структури фінансування підприємства – це:

- а) ефект операційного левериджу;
- б) ефект фінансового левериджу;

- в) комбінований леверидж;
- г) система управління прибутком підприємства.

110. Фінансова спроможність підприємства, своєчасність виконання зобов'язань за рахунок резерву ліквідності або через залучення додаткових фінансових ресурсів без суттєвих витрат – це:

- а) платоспроможність;
- б) ліквідність;
- в) рентабельність;
- г) прибутковість.

111. У товарній або товарно-грошовій формі надається наступний вид кредиту:

- а) банківський;
- б) товарний;
- в) лізинговий;
- г) комерційний.

112. Передання майна в оренду згідно з угодою, термін якої коротший амортизаційного періоду майна – це:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) прямий лізинг;
- г) зворотний лізинг.

113. Виплата орендарем згідно з укладеною угодою сум, що перебивають повну вартість амортизації обладнання або більшу її частину, а також прибуток орендодавця – це:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) прямий лізинг;
- г) зворотний лізинг.

114. Фактично отримання фінансових ресурсів під заставу власних основних засобів – це:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) прямий лізинг;
- г) зворотний лізинг.

115. Економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення матеріального забезпечення – це:

- а) товарний кредит;
- б) банківський кредит;

- в) лізинговий кредит;
- г) комерційний кредит.

116. Комерційний кредит надається підприємству:

- а) банком;
- б) державою;
- в) підприємством;
- г) міжнародною фінансово-кредитною установою.

117. До базових елементів вартості позикового капіталу не відносяться:

- а) вартість фінансового кредиту;
- б) вартість товарного кредиту;
- в) вартість капіталу, запозиченого за рахунок емісії облігацій;
- г) вартість акціонерного капіталу.

118. При розрахунку показника ефекту фінансового лівериджу не використовуються наступні елементи:

- а) ставка податку на прибуток;
- б) ставка ПДВ;
- в) коефіцієнт валової рентабельності активів;
- г) середній розмір відсотків за кредит.

119. Податковий коректор фінансового лівериджу розраховується наступним чином:

- а) $ПК/ВК$;
- б) $КВР_a - ВК$;
- в) $(1 - П_n)$;
- г) $(1 - ПДВ)$.

120. Диференціал фінансового лівериджу розраховується наступним чином:

- а) $ПК/ВК$;
- б) $КВР_a - ВК$;
- в) $(1 - П_n)$;
- г) $(1 - ПДВ)$.

121. Коефіцієнт фінансового лівериджу розраховується наступним чином:

- а) $ПК/ВК$;
- б) $КВР_a - ВК$;
- в) $(1 - П_n)$;
- г) $(1 - ПДВ)$.

122. Оптимальною структурою капіталу (за думкою закордонних вчених) є:

- а) 60 % власного капіталу, 40 % – позикового капіталу;
- б) 50 % власного капіталу, 50 % – позикового капіталу;

- в) 40 % власного капіталу, 60 % – позикового капіталу;
- г) оптимальна структура визначається окремо для кожного підприємства.

123. Коефіцієнт рентабельності капіталу характеризує:

- а) тривалість обороту капіталу;
- б) оборотність капіталу;
- в) ефективність використання капіталу;
- г) ліквідність активів.

124. Касовий план це:

- а) план одержання і погашення позичок банків;
- б) план обороту наявних коштів підприємства, що характеризує надходження і виплати коштів через касу;
- в) кошти в касі підприємства;
- г) традиційний розрахунок загального (валового) і чистого прибутку, спрямований на розвиток виробничої і комерційної діяльності.

125. Кеш-флоу – це:

- а) різниця між сумарними активами та сумарними зобов'язаннями;
- б) показує, яку суму грошових коштів (чистий прибуток + амортизаційні відрахування) із загального обсягу виручки від реалізації можна направити на погашення кредитів і відсотків за ними, на інвестиції або виплату дивідендів;
- в) різниця між чистим прибутком та амортизаційними відрахуваннями;
- г) сумарний обсяг грошових надходжень підприємства.

126. Індекс прибутковості інвестиційного проекту розраховується як:

- а) відношення обсягу реалізації до інвестиційних витрат;
- б) відношення поточних витрат до інвестиційних;
- в) відношення теперішньої вартості суми грошових потоків до обсягу інвестицій;
- г) відношення обсягу інвестицій до приведеної вартості чистого грошового потоку.

127. Під чистою теперішньою вартістю (доходом) інвестиційного проекту (NPV) розуміють:

- а) вартість реалізованої продукції;
- б) валовий дохід підприємства за певний період;
- в) очікуваний прибуток від реалізації інвестиційного проекту;
- г) різницю між приведеним до теперішньої вартості чистим грошовим потоком за період експлуатації інвестиційного проекту та сумою інвестованих коштів.

128. Капітал у грошовій формі:

- а) залучається підприємством у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів у національній та іноземній валюті;

б) залучається підприємством у вигляді різноманітних фінансових інструментів (акцій, облігацій, депозитні рахунки та сертифікати банків);

в) залучається підприємством у вигляді різноманітних нематеріальних активів;

г) залучається підприємством у вигляді різноманітних матеріальних активів.

129. Капітал у фінансовій формі:

а) залучається підприємством у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів у національній та іноземній валюті;

б) залучається підприємством у вигляді різноманітних фінансових інструментів (акцій, облігацій, депозитні рахунки та сертифікати банків);

в) залучається підприємством у вигляді різноманітних нематеріальних активів;

г) залучається підприємством у вигляді різноманітних матеріальних активів.

130. Капітал у матеріальній формі:

а) залучається підприємством у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів у національній та іноземній валюті;

б) залучається підприємством у вигляді різноманітних фінансових інструментів (акцій, облігацій, депозитні рахунки та сертифікати банків);

в) залучається підприємством у вигляді різноманітних нематеріальних активів;

г) залучається підприємством у вигляді різноманітних матеріальних активів.

131. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це:

а) розмір грошових коштів, отриманих від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності за вирахуванням податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо);

б) загальна сума доходу від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами;

в) сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) для їх подальшого використання у власній господарській діяльності;

г) балансовий дохід, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат.

132. Фінансова діяльність підприємства – це:

а) здійснення регулярних виплат до бюджету та інших цільових фондів;

б) грошові відносини, пов'язані з обігом коштів підприємства;

- в) визначення розмірів необхідних інвестицій в економіку регіону;
- г) сукупність практичних дій суб'єктів господарювання щодо реалізації інвестицій.

133. Рентабельність (прибутковість) власного капіталу розраховується як:

- а) відношення чистого прибутку до вартості активів підприємства;
- б) відношення валового прибутку до суми власного та позикового капіталу підприємства;
- в) відношення чистого прибутку до величини власного капіталу;
- г) відношення чистого прибутку до вартості активів.

134. Підвищення рентабельності активів підприємства свідчить про:

- а) підвищення ефективності діяльності підприємства;
- б) збільшення обсягів реалізації продукції підприємства;
- в) зростання вартості активів підприємства;
- г) підвищення цін на продукцію підприємства.

135. Засоби обігу – це:

- а) частина оборотного капіталу, що перебуває у сфері обігу;
- б) засоби праці, які не приймають безпосередньої участі у виробничому процесі;
- в) предмети праці, які цілком споживаються у кожному виробничому циклі;
- г) активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством більше 1 року з метою отримання економічних вигод.

136. Оборотні засоби – це:

- а) частина оборотного капіталу, яка постійно перебуває у сфері виробництва;
- б) засоби праці, які не приймають безпосередньої участі у виробничому процесі;
- в) предмети праці, які цілком споживаються у кожному виробничому циклі;
- г) активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством більше 1 року з метою отримання економічних вигод.

137. Укажіть, як називається період часу, протягом якого виріб або партія виробів проходить усі стадії виробничого процесу і перетворюється на готовий до реалізації продукт:

- а) календарний рік;
- б) фінансовий рік;
- в) виробничий (операційний) цикл;
- г) податковий період.

138. Основними показниками оборотності та ефективності використання оборотних активів є:

- а) рівень рентабельності та норма прибутку;
- б) отримано валової продукції та прибутку на одну гривню необоротних та оборотних активів;
- в) коефіцієнт оборотності оборотних активів та середня тривалість одного обороту;
- г) фондомісткість та річний економічний ефект.

139. Оборотні виробничі засоби – це:

- а) засоби праці, виражені у вартісній формі, які використовуються у багатьох виробничих циклах, зберігають при цьому натуральну форму і поступово переносять свою вартість на готовий продукт;
- б) фонди, що обслуговують процес виробництва;
- в) засоби праці, які призначені для споживання або реалізації в продовж фінансового року;
- г) предмети праці, які цілком споживаються у кожному виробничому циклі, змінюють свою натуральну форму і повністю переносять свою вартість на продукт, що виробляється.

140. Оборотні активи – це:

- а) активи підприємства, строк корисної експлуатації яких перевищує 12 місяців або операційний цикл, якщо він більше року;
- б) активи підприємства, які призначені для споживання або реалізації в продовж фінансового року або операційного циклу;
- в) засоби праці, виражені у вартісній формі, які використовуються у багатьох виробничих циклах, зберігають при цьому натуральну форму і поступово переносять свою вартість на готовий продукт;
- г) активи, що обслуговують процес виробництва.

141. Тривалість одного обороту оборотних активів показує:

- а) проміжок часу від вкладання інвестицій до отримання доходів;
- б) проміжок часу необхідний для виробництва певного виду продукції;
- в) скільки днів становить період між поставками товарно-матеріальних цінностей;
- г) за скільки днів оборотні активи здійснюють один кругообіг.

142. Укажіть, що не відносять до фондів обігу:

- а) дебіторська заборгованість;
- б) кредиторська заборгованість;
- в) грошові кошти та їх еквіваленти;
- г) відвантажена готова продукція.

143. Амортизація основних засобів – це:

- а) вартість реалізації зношених і знятих з виробництва основних засобів;

б) процес поступового перенесення вартості основних засобів на вартість виробленої продукції;

в) сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язань в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами;

г) процес швидкого перенесення вартості основних засобів на створювану продукцію.

144. Нематеріальні активи – це:

а) предмети праці, які не мають матеріальної форми і цілком споживаються у процесі виробництва;

б) активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством більше 1 року з метою отримання економічних вигод;

в) активи підприємства, які призначені для споживання або реалізації в продовж фінансового року або операційного циклу;

г) активи підприємства, які використовуються з метою отримання прибутку.

145. Основні засоби підприємства – це:

а) засоби праці, виражені у вартісній формі, які використовуються у багатьох виробничих циклах, зберігають при цьому натуральну форму;

б) активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та використовуються підприємством більше 1 року з метою отримання економічних вигод;

в) активи підприємства, які призначені для споживання або реалізації в продовж фінансового року або операційного циклу;

г) фонди, що обслуговують процес виробництва (готова продукція, товари, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість тощо).

146. Укажіть, які з наступних елементів виробництва відносяться до основних засобів підприємства:

а) будинки, споруди, машини;

б) постійні працівники підприємства;

в) патенти, ліцензії, програмне забезпечення;

г) насіння, пальне, добрива.

147. Метод екстраполяції – це:

а) прогноз на майбутнє, на основі вивчення минулого;

б) вивчення можливих змін;

в) планування розвитку подій;

г) вивчення слабких сторін підприємства.

148. Операційний цикл підприємства представляє собою:

а) період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів і напівфабрикатів на

підприємство і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції покупцям;

б) період повного обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію;

в) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого грошові активи використовуються для придбання сировини та матеріалів, які згодом перетворюються в запаси готової продукції, які реалізуються споживачам і знову перетворюються в грошові активи;

г) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого відбувається зміна окремих їх видів.

149. Виробничий цикл підприємства представляє собою:

а) період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів і напівфабрикатів на підприємство і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції покупцям;

б) період повного обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію;

в) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого грошові активи використовуються для придбання сировини та матеріалів, які згодом перетворюються в запаси готової продукції, які реалізуються споживачам і знову перетворюються в грошові активи;

г) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого відбувається зміна окремих їх видів.

150. Фінансовий цикл підприємства представляє собою:

а) період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів і напівфабрикатів на підприємство і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції покупцям;

б) період повного обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію;

в) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого грошові активи використовуються для придбання сировини та матеріалів, які згодом перетворюються в запаси готової продукції, які реалізуються споживачам і знову перетворюються в грошові активи;

г) період повного обороту усіх оборотних активів, в процесі якого відбувається зміна окремих їх видів.

151. Вкладення реальних активів у відтворення основних виробничих фондів підприємства, це:

- а) амортизація;
- б) капітальні вкладення;
- в) інновації;
- г) інтелектуальні інвестиції.

152. Консервативний підхід до формування оборотних активів передбачає:

- а) повне задоволення поточної потреби в усіх їх видах і створення високих розмірів їх резервів;
- б) забезпечення повного задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів і створення нормальних страхових їх розмірів;
- в) мінімізації всіх форм страхових резервів;
- г) повної відсутності на підприємстві запасів оборотних активів.

153. Помірний підхід до формування оборотних активів передбачає:

- а) повне задоволення поточної потреби в усіх їх видах і створення високих розмірів їх резервів;
- б) забезпечення повного задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів і створення нормальних страхових їх розмірів;
- в) мінімізації всіх форм страхових резервів;
- г) повної відсутності на підприємстві запасів оборотних активів.

154. Агресивний підхід до формування оборотних активів передбачає:

- а) повне задоволення поточної потреби в усіх їх видах і створення високих розмірів їх резервів;
- б) забезпечення повного задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів і створення нормальних страхових їх розмірів;
- в) мінімізації всіх форм страхових резервів;
- г) повної відсутності на підприємстві запасів оборотних активів.

155. Оптимальний обсяг замовлення – це:

- а) кількість товарів, за якою сукупні витрати на організацію замовлення і зберігання запасів будуть мінімальними;
- б) кількість товарів, за якою сукупні витрати на організацію замовлення і зберігання запасів будуть максимальними;
- в) кількість товарів, за якою сукупні витрати на організацію замовлення і зберігання запасів будуть рівноцінними;
- г) кількість товарів, за якою витрати на зберігання замовлень відсутні.

156. Консервативна кредитна політика підприємства реалізується шляхом:

- а) мінімізації строків надання відстрочення платежів;
- б) збільшення величини комерційного кредиту;

в) збільшення строків надання відстрочення платежів;
г) встановлення зважених умов при наданні відстрочок у оплаті за продукцію.

157. Поміркована кредитна політика підприємства реалізується шляхом:
а) мінімізації строків надання відстрочення платежів;
б) збільшення величини комерційного кредиту;
в) збільшення строків надання відстрочення платежів;
г) встановлення зважених умов при наданні відстрочок у оплаті за продукцію.

158. Агресивна кредитна політика підприємства реалізується шляхом:
а) мінімізації строків надання відстрочення платежів;
б) мінімізації величини комерційного кредиту;
в) збільшення строків надання відстрочення платежів;
г) встановлення зважених умов при наданні відстрочок у оплаті за продукцію.

159. Сукупність практичних дій підприємства щодо реалізації інвестицій – це:
а) інвестиційний проект;
б) інвестиційний процес;
в) інноваційний процес;
г) інвестиційна діяльність.

160. Комплекс дій від моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту називається:
а) інвестиційний цикл;
б) інвестиційний кругообіг;
в) інвестиційний проект;
г) інвестиційний процес.

161. Ряд інвестиційних циклів, які повторюються називається:
а) інвестиційний проект;
б) інвестиційний процес;
в) інвестиційний цикл;
г) інвестиційна діяльність.

162. Майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в підприємницьку та інші види діяльності є:
а) результатами інвестиційної діяльності;
б) суб'єктами інвестиційної діяльності;
в) об'єктами інвестиційної діяльності;
г) стимулами для інвестиційної діяльності.

163. Загальний об'єм коштів, що спрямовуються у відтворення виробництва називають:

- а) чистими інвестиціями;
- б) валовими інвестиціями;
- в) інвестиціями оновлення;
- г) інвестиціями споживання.

164. Інвестиції, що спрямовуються на підтримання існуючих виробничих потужностей та обсягів виробництва, називаються:

- а) чистими інвестиціями;
- б) валовими інвестиціями;
- в) інвестиціями оновлення;
- г) інвестиціями споживання.

165. Основним джерелом фінансування інвестицій оновлення є:

- а) прибуток;
- б) позикові кошти;
- в) державні субсидії;
- г) амортизаційні відрахування.

166. Консервативна політика формування інвестиційних ресурсів:

- а) орієнтується переважно на власні внутрішні джерела їх залучення;
- б) орієнтується на цільову структуру капіталу, яка визначається на основі механізму фінансового лівериджу і врівноважує показники темпів розвитку на середньогалузевому рівні;
- в) орієнтується переважно на позикові джерела їх залучення;
- г) спрямована на вибір таких об'єктів інвестування, за якими рівень поточної прибутковості, темпи зростання капіталу і рівень ризику найбільшою мірою наближені до середньоринкових.

167. Джерелами фінансування чистих інвестицій є:

- а) податковий кредит;
- б) відшкодування державою ПДВ;
- в) прибуток, позикові кошти, державні субсидії;
- г) амортизаційні відрахування.

168. Вкладення коштів в реальні активи – як матеріальні (здебільшого це основні та оборотні виробничі фонди) так і в нематеріальні називаються:

- а) фінансовими інвестиціями;
- б) реальними інвестиціями;
- в) капітальними вкладеннями;
- г) інтелектуальними інвестиціями.

169. Рухоме та нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання) та інші матеріальні цінності є об'єктом інвестування:

- а) фінансового;
- б) стратегічного;
- в) капітального;
- г) реального.

170. Вкладення коштів в цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вклади, депозити, паї тощо – це:

- а) інтелектуальні інвестиції;
- б) комплексні інвестиції;
- в) фінансові інвестиції;
- г) корпоративні інвестиції.

171. Форма інвестування, що передбачає безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладанні коштів, називається:

- а) прямими інвестиціями;
- б) іноземними інвестиціями;
- в) непрямими інвестиціями;
- г) корпоративними інвестиціями.

172. Інвестиції, опосередковані іншими особами, або ж які не дають можливості інвестору справляти суттєвий вплив на діяльність реципієнта, – це:

- а) непрямі (портфельні) інвестиції;
- б) комплексні інвестиції;
- в) фінансові інвестиції;
- г) корпоративні інвестиції.

173. Вкладення капіталу на період не більше одного року називаються:

- а) середньотермінові інвестиції;
- б) короткотермінові інвестиції;
- в) довготермінові інвестиції;
- г) термінові інвестиції.

174. Вкладення капіталу на період понад один рік – це:

- а) середньотермінові інвестиції;
- б) короткотермінові інвестиції;
- в) довготермінові інвестиції;
- г) термінові інвестиції.

175. Вкладення коштів, які здійснюються фізичними та юридичними особами недержавних форм власності, – це:

- а) державні інвестиції;
- б) іноземні інвестиції;
- в) спільні інвестиції;
- г) приватні інвестиції.

176. Вкладення, які здійснюються центральними та місцевими органами влади та управління, а також інвестиції державних підприємств і установ, – це:

- а) державні інвестиції;
- б) іноземні інвестиції;
- в) спільні інвестиції;
- г) приватні інвестиції.

177. Вкладення, що здійснюються іноземними фізичними, юридичними особами і державами в особі уповноважених органів, – це:

- а) державні інвестиції;
- б) іноземні інвестиції;
- в) спільні інвестиції;
- г) приватні інвестиції.

178. Вкладення, які здійснюються суб'єктами спільної форми власності, – це:

- а) державні інвестиції;
- б) іноземні інвестиції;
- в) спільні інвестиції;
- г) приватні інвестиції.

179. Вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені в територіальних межах країни, для якої інвестор є резидентом, називаються:

- а) інвестиціями за межами країни;
- б) іноземними інвестиціями;
- в) міжнародними інвестиціями;
- г) інвестиціями в межах країни.

180. Вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені поза територіальними межами країни, для якої інвестор є резидентом, називаються:

- а) інвестиціями за межами країни;
- б) іноземними інвестиціями;
- в) комплексними інвестиціями;
- г) інвестиціями в межах країни.

181. Сукупність економічних відносин, які виникають між продавцями та покупцями інвестиційних товарів і послуг, – це:

- а) інвестиційна сфера;
- б) інвестиційний ринок;
- в) інвестиційні відносини;
- г) інвестиційна діяльність.

182. Місце, де громадяни і організації, які бажають взяти гроші в борг, зустрічаються з тими, у кого є «зайві» гроші, називаються:

- а) інвестиційна сфера;

- б) інвестиційний ринок;
- в) фінансовий інвестиційний ринок капіталу;
- г) інвестиційна інфраструктура.

183. Юридичних та фізичних осіб, які здійснюють вкладення власних, позикових та залучених коштів в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту називають:

- а) реципієнти;
- б) державні органи;
- в) інвестори;
- г) інвестиційні посередники.

184. Юридичних осіб, які виконують посередницькі функції на інвестиційному ринку та надають кошти для фінансування інвестицій, називають:

- а) функціональними учасниками інвестиційного процесу;
- б) інвестиційними фондами;
- в) реципієнтами;
- г) фінансовими посередниками.

185. Форма міжгосподарського співробітництва, при якій головна компанія надає індивідуальному підприємцю або групі підприємців ліцензію на виробництво продукції, торгівлю товарами або надання послуг під торговельною маркою даної компанії на обмеженій території, на термін і умовах, які визначені договором, називається:

- а) лізинг;
- б) ліцензування;
- в) франчайзинг;
- г) кооперація.

186. Сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, які забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів, – це:

- а) інвестиційна діяльність;
- б) інвестиційний ринок;
- в) інвестиційний процес;
- г) інвестиційний клімат.

187. Найбільшу частку іноземних інвестицій спрямовано на даний час в таку галузь економіки України як:

- а) сільське господарство;
- б) машинобудування;
- в) оптова й роздрібна торгівля;
- г) харчова промисловість.

188. Вільні банківські чи страхові зони носять назву:

- а) науково-технологічні парки;
- б) «дьюті-фрі»;
- в) офшорні зони;
- г) венчурні зони.

189. Агресивна політика формування інвестиційних ресурсів:

- а) орієнтується переважно на власні внутрішні джерела їх залучення;
- б) орієнтується на цільову структуру капіталу, яка визначається на основі механізму фінансового лівериджу і врівноважує показники темпів розвитку на середньогалузевому рівні;
- в) орієнтується переважно на позикові джерела їх залучення;
- г) спрямована на вибір таких об'єктів інвестування, за якими рівень поточної прибутковості, темпи зростання капіталу і рівень ризику найбільшою мірою наближені до середньоринкових.

190. Помірна політика формування інвестиційних ресурсів:

- а) орієнтується переважно на власні внутрішні джерела їх залучення;
- б) орієнтується на цільову структуру капіталу, яка визначається на основі механізму фінансового лівериджу і врівноважує показники темпів розвитку на середньогалузевому рівні;
- в) орієнтується переважно на позикові джерела їх залучення;
- г) спрямована на максимізацію поточного доходу від вкладень капіталу в найближчому періоді.

191. Період, протягом якого первісні інвестиції покриваються за рахунок одержаного прибутку, має назву:

- а) термін капіталізації;
- б) термін окупності;
- в) термін погашення;
- г) термін рефінансування.

192. Юридична особа, яка здійснює випуск цінних паперів і несе відповідальність за ними перед їх власниками, – це:

- а) інвестор;
- б) емітент;
- в) фінансовий посередник;
- г) інвестиційний інститут.

193. Бюджет продажу – це:

- а) операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу продукції, ціну й очікуваний дохід від продажу кожного виду продукції;
- б) операційний бюджет, що містить інформацію про виробництво продукції, заплановане на бюджетний період;

в) плановий документ, в якому відображено прямі матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість продукції;

г) плановий документ, що відображає витрати на управління виробництвом.

194. Бюджет виробництва – це:

а) операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу продукції, ціну й очікуваний дохід від продажу кожного виду продукції;

б) операційний бюджет, що містить інформацію про виробництво продукції, заплановане на бюджетний період;

в) плановий документ, в якому відображено прямі матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість продукції;

г) плановий документ, що відображає витрати на управління виробництвом.

195. Бюджет прямих матеріальних витрат – це:

а) операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу продукції, ціну й очікуваний дохід від продажу кожного виду продукції;

б) операційний бюджет, що містить інформацію про виробництво продукції, заплановане на бюджетний період;

в) плановий документ, в якому відображено прямі матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість продукції;

г) плановий документ, що відображає витрати на управління виробництвом.

196. Бюджет виробничих накладних витрат – це:

а) операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу продукції, ціну й очікуваний дохід від продажу кожного виду продукції;

б) операційний бюджет, що містить інформацію про виробництво продукції, заплановане на бюджетний період;

в) плановий документ, в якому відображено прямі матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість продукції;

г) плановий документ, що відображає витрати на управління виробництвом.

197. Бюджетний звіт про фінансові результати – це:

а) плановий документ, який відображає очікувані доходи підприємства за бюджетний період і витрати, які передбачаються для забезпечення запланованого рівня діяльності;

б) плановий документ, який містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, який очікується в результаті виробничої та фінансової діяльності підприємства;

в) плановий документ, який відображає очікувані платежі та надходження коштів на певний період;

г) плановий документ, що визначає напрями капітальних вкладень і отримання інвестиційних ресурсів.

198. Бюджет грошових коштів – це:

а) плановий документ, який відображає очікувані доходи підприємства за бюджетний період і витрати, які передбачаються для забезпечення запланованого рівня діяльності;

б) плановий документ, який містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, який очікується в результаті виробничої та фінансової діяльності підприємства;

в) плановий документ, який відображає очікувані платежі та надходження коштів на певний період;

г) плановий документ, що визначає напрями капітальних вкладень і отримання інвестиційних ресурсів.

199. Бюджетний баланс – це:

а) плановий документ, який відображає очікувані доходи підприємства за бюджетний період і витрати, які передбачаються для забезпечення запланованого рівня діяльності;

б) плановий документ, який містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, який очікується в результаті виробничої та фінансової діяльності підприємства;

в) плановий документ, який відображає очікувані платежі та надходження коштів на певний період;

г) плановий документ, що визначає напрями капітальних вкладень і отримання інвестиційних ресурсів.

200. Бюджет капітальних вкладень – це:

а) плановий документ, який відображає очікувані доходи підприємства за бюджетний період і витрати, які передбачаються для забезпечення запланованого рівня діяльності;

б) плановий документ, який містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, який очікується в результаті виробничої та фінансової діяльності підприємства;

в) плановий документ, який відображає очікувані платежі та надходження коштів на певний період;

г) плановий документ, що визначає напрями капітальних вкладень і отримання інвестиційних ресурсів.

Рекомендована література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2004. – 655 с.
2. Вербовецька С.Г. Принципи бюджетування підприємства / С.Г. Вербовецька // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 267–273.
3. Гончаров А.Б. Економічне управління підприємством : [конспект лекцій] / А.Б. Гончаров, Н.М. Олейникова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 366 с.
4. Економічне управління підприємством : [навч. посібник] / [Н.М. Євдокимова, Л.П. Батенко, В.А. Верба та ін.] ; за заг. ред. Н.М. Євдокимової. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
5. Лігоненко Л.О. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л.О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–17.
6. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства як механізм визначення ефективності інвестиційних проектів / С.І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 10. – С. 131–134.
7. Наливайченко С.П. Економічне управління підприємством : [навчальний посібник] / С.П. Наливайченко. – Сімферополь : Таврія, 2012. – 165 с.
8. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 150–155.
9. Череп О.Г. Бюджетування як елемент підвищення ефективності управління діяльністю підприємства / О.Г. Череп, М.В. Шешіна // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2(64). – С. 309–312.

3.1.2. НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

В ході вивчення даної дисципліни розглядаються наступні теми:

Тема 1. Сучасні теорії конкуренції.

Тема 2. Державне регулювання конкуренції.

Тема 3. Діагностика конкурентного середовища підприємства.

Тема 4. Визначення потенціалу конкурентоспроможності підприємства та його складових.

Тема 5. Формування конкурентних переваг підприємства.

Тема 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Тема 7. Технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Тема 8. Особливості управління конкурентоспроможністю продукції.

Тема 9. Управління конкурентоспроможністю підприємства.

Тема 10. Соціальна відповідальність і конкурентоспроможність підприємства.

Тема 11. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності.

Тема 12. Оцінювання ефективності сучасних моделей управління конкурентоспроможністю підприємства.

Тести

1. Становище на ринку, коли на ньому є лише один продавець, називається:

- а) поліполія;
- б) олігополія;
- в) олігопсонія;
- г) монополія.

2. Які п'ять сил конкуренції за М. Портера визначають конкурентне середовище підприємства:

а) потенційні конкуренти, покупці, постачальники, товари-субститути, конкуренція в галузі;

б) товари-субститути, конкуренти, покупці, постачальники, споживачі; ринкова влада; суспільство;

в) конкуренти, товари-субститути, покупці, постачальники, споживачі; ринкова влада; суспільство;

г) конкуренція в галузі, товари-субститути, споживачі, посередники, конкуренти; ринкова влада; суспільство.

3. Документ, що засвідчує відповідність продукту (послуги) певному стану, технічним чи галузевим умовам, називається:

- а) торговою маркою;
- б) сертифікатом;
- в) стандартом;
- г) контрактом.

4. На якому конкурентному ринку ціна визначається точкою перетину кривих попиту і пропозиції:

- а) монополія;
- б) олігополія;
- в) монополістична конкуренція;
- г) досконала конкуренція.

5. Як називається конкуренція між різними товарами, які задовольняють одну й ту ж потребу:

- а) функціональна;
- б) предметна;
- в) видова;
- г) галузева.

6. Становище на ринку, коли мало продавців і багато покупців, називається:

- а) поліполія;
- б) олігополія;
- в) монополія;
- г) олігопсонія.

7. Як називається конкуренція між товарами, які призначені для задоволення тієї самої потреби, але різняться за якимись параметрами:

- а) функціональна;
- б) предметна;
- в) галузева;
- г) видова.

8. На якому ринку продавець формує ціну:

- а) монополія;
- б) досконала конкуренція;
- в) вільна конкуренція;
- г) чиста конкуренція.

9. Як називається конкуренція між ідентичними товарами різної, іноді навіть однакової якості:

- а) функціональна;
- б) видова;
- в) предметна;
- г) галузева.

10. При якій моделі конкуренції відсутні обмеження відносно участі товаровиробників у ринку:

- а) монополістичній конкуренції;
- б) вільній конкуренції;
- в) олігополістичній конкуренції;
- г) чистій монополії.

11. Американська модель регулювання конкуренції:

а) побудована на системі заохочення підприємницької активності, «збагачення» найактивнішої частини населення. Вона ґрунтується на соціально-культурних особливостях нації – орієнтації на досягнення особистого успіху;

б) характеризує велику різноманітність економічних інструментів, які передбачають стратегічне планування, стимулювання конкуренції, гнучку податкову систему;

в) характеризує певне відставання рівня життя населення від зростання продуктивності праці. Внаслідок цього досягається зниження собівартості продукції, різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку;

г) ґрунтуються на переході від феодальних структур і формуванні на їх основі ринкових відносин.

12. Яка модель регулювання конкуренції характеризує велику різноманітність економічних інструментів, що передбачають стратегічне планування, стимулювання конкуренції, гнучку податкову систему?

- а) японська;
- б) англійська;
- в) українська;
- г) американська.

13. Метою демонополізації є:

- а) створення і посилення конкуренції на ринках;
- б) захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від негативних наслідків монополістичної діяльності конкретних суб'єктів господарювання;
- в) встановлення граничних нормативів рентабельності;
- г) тарифне регулювання імпорту та експорту товарів.

14. Мета антимонопольного регулювання:

- а) створення і посилення конкуренції на ринках;
- б) захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від негативних наслідків монополістичної діяльності конкретних суб'єктів господарювання;
- в) встановлення граничних нормативів рентабельності;
- г) тарифне регулювання імпорту та експорту товарів.

15. Японська модель регулювання конкуренції:

а) побудована на системі заохочення підприємницької активності, «збагачення» найактивнішої частини населення. Вона ґрунтується на соціально-культурних особливостях нації – орієнтації на досягнення особистого успіху;

б) характеризує велику різноманітність економічних інструментів, які передбачають стратегічне планування, стимулювання конкуренції, гнучку податкову систему;

в) характеризує певне відставання рівня життя населення від зростання продуктивності праці. Внаслідок цього досягається зниження собівартості продукції, різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку;

г) ґрунтуються на переході від феодальних структур і формуванні на їх основі ринкових відносин.

16. Яка модель регулювання конкуренції характеризує певне відставання рівня життя населення від зростання продуктивності праці. Внаслідок цього досягається зниження собівартості продукції, різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку?

а) американська;

б) японська;

в) англійська;

г) українська.

17. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» введено в дію в:

а) 1995 році;

б) 1991 році;

в) 1993 році;

г) 2000 році.

18. В Полтавській області система органів антимонопольного регулювання була створена в:

а) 1990 р.;

б) 1991 р.;

в) 1992 р.;

г) 1993 р.

19. Конкурентоспроможність – це:

а) стійкість виробничо-господарської діяльності підприємства;

б) характеристика товару, що відображає його відмінність від товару конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

в) здатність об'єкта випереджати інших, що характеризується ступінню реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку;

г) здатність країни (її державних інститутів) забезпечити своїм громадянам і підприємствам більші переваги, ніж інші країни.

20. Конкурентоспроможність товару – це:

а) стійкість виробничо-господарської діяльності підприємства;

б) характеристика товару, що відображає його відмінність від товару конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

в) здатність підприємства випереджати інших, що характеризується ступінню реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними підприємствами, представленими на даному ринку;

г) сукупність якісних характеристик товару, що забезпечують задоволення конкретної потреби покупця.

21. Конкурентна перевага підприємства – це:

а) показник, який забезпечує йому перевершення на цільовому ринку порівняно з конкуруючими підприємствами;

б) конкретний компонент (фактор) внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, по якому воно перевершує конкуруючі підприємства;

в) лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами;

г) передбачення загроз конкуренції, аналіз конкурентної ситуації в галузі і на ринку.

22. Організаційні конкурентні переваги – це:

а) високий рівень мобільності підприємства, її великі розміри, набутий досвід діяльності фінансова могутність, ефективність менеджменту;

б) імідж підприємства, розмір і кількість цільових ринків, знання споживачів, ефективна цінова стратегія, ефективна стратегія просування, ефективна стратегія розподілу та товарного руху, ефективна діяльність торгового персоналу, переваги сервісної політики, знання конкурентів, передова технологія, ефективність виробництва;

в) імідж та набутий досвід роботи фірми з фінансовими організаціями, торговельними посередниками, політичними організаціями, конкурентами, постачальниками;

г) забезпеченість власними оборотними коштами, висока маневреність капіталу, ліквідність та платоспроможність підприємства.

23. Конкурентні переваги вищого порядку – це:

а) патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів або послуг, репутація підприємства;

б) дешева робоча сила або сировина;

в) дешева сировина, спеціалізоване навчання персоналу, у проведенні НДДКР або в маркетинг;

г) дешева робоча сила, дешеві ресурси.

24. Менеджмент конкурентоспроможності – це:

а) передбачення загроз конкуренції, аналіз конкурентної ситуації в галузі і на ринку, оцінка ринкової стану підприємства і його конкурентів, оцінка заходів по зниженню негативних наслідків конкурентної боротьби і використання механізму конкуренції для подальшого розвитку підприємства;

б) показник, який забезпечує підприємству перевершення на цільовому ринку порівняно з конкуруючими підприємствами;

в) характеристика товару, що відображає його відмінність від товару конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

г) здатність об'єкта випереджати інших, що характеризується ступінню реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

25. Який підхід в управлінні конкурентоспроможністю товару забезпечує розгляд у взаємозв'язку технічних, економічних, організаційних, екологічних аспектів управління:

а) системний;

б) відтворюючий;

в) комплексний;

г) функціональний.

26. Функціональні конкурентні переваги – це:

а) високий рівень мобільності підприємства, її великі розміри, набутий досвід діяльності фінансова могутність, ефективність менеджменту;

б) імідж підприємства, розмір і кількість цільових ринків, знання споживачів, ефективна цінова стратегія, ефективна стратегія просування, ефективна стратегія розподілу та товарного руху, ефективна діяльність торгового персоналу, переваги сервісної політики, знання конкурентів, передова технологія, ефективність виробництва;

в) імідж та набутий досвід роботи фірми з фінансовими організаціями, торговельними посередниками, політичними організаціями, конкурентами, постачальниками;

г) досвід маркетингової діяльності; оргструктура управління маркетингом, умови ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими структурними підрозділами.

27. Фактор конкурентної переваги – це:

а) показник, який забезпечує їй перевершення на цільовому ринку порівняно з конкуруючими підприємствами;

б) конкретний компонент внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, по якому воно перевершує конкуруючі підприємства;

в) лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами;

г) передбачення загроз конкуренції, аналіз конкурентної ситуації в галузі і на ринку.

28. Конкурентоспроможність за територіально-географічним чинником буває:

а) продукції, галузі, країни, економіки;

б) міжнародна, національна, регіональна;

- в) поточна, на певну дату, за певний проміжок часу;
- г) внутрішня, зовнішня.

29. Числовий вираз конкурентоспроможності товару називається рівнем конкурентоспроможності і в загальному вигляді виражається відношенням:

- а) корисного ефекту до ціни товару на ринку;
- б) корисного ефекту до собівартості товару;
- в) якості товару до його собівартості;
- г) корисного ефекту, вираженого через нормативні і технічні параметри виробу, до ціни споживання.

30. До групи технічних параметрів конкурентоспроможності товарів належать:

- а) параметри потреби, які характеризують зміст цієї потреби й умови її задоволення;
- б) повні витрати споживача (ціна споживання) на придбання й споживання продукції, а також умови її придбання й використання на конкретному ринку;
- в) витрати на придбання продукції (ціна продукції), транспортування, митні збори й витрати, витрати на налагодження, пробний пуск, якщо вони не входять в ціну продукції;
- г) витрати на сировину, основні й допоміжні матеріали, споживані при використанні продукції, обумовлені відповідно до норм їхньої витрати для експлуатації або споживання оцінюваної продукції й цінами конкретного ринку.

31. До групи економічних параметрів конкурентоспроможності належать:

- а) параметри потреби, які характеризують зміст цієї потреби й умови її задоволення;
- б) повні витрати споживача (ціна споживання) на придбання й споживання продукції, а також умови її придбання й використання на конкретному ринку;
- в) властивості продукції, які регламентуються обов'язковими нормами, стандартами й законодавством на ринку, де цю продукцію передбачається збувати;
- г) параметри, що характеризують продукцію з погляду її відповідності властивостям людського організму при виконанні трудових операцій або споживанні.

32. Продукцію з погляду її відповідності властивостям людського організму при виконанні трудових операцій або споживанні характеризують:

- а) ергономічні параметри;
- б) нормативні параметри;
- в) естетичні параметри;
- г) економічні параметри.

33. Властивості продукції, які регламентуються обов'язковими нормами, стандартами й законодавством на ринку, де цю продукцію передбачається збувати, характеризують:

- а) ергономічні параметри;
- б) нормативні параметри;
- в) естетичні параметри;
- г) економічні параметри.

34. Диференціальний метод оцінювання конкурентоспроможності заснований на:

- а) використанні одиничних параметрів аналізованої продукції й бази порівняння та їхньому зіставленні;
- б) застосуванні комплексних (групових, узагальнених та інтегральних) показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції й зразка;
- в) застосуванні наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків підприємства;
- г) дослідженні інтенсивності конкуренції на ринку.

35. Комплексний метод оцінювання конкурентоспроможності заснований на:

- а) використанні одиничних параметрів аналізованої продукції й бази порівняння та їхньому зіставленні;
- б) застосуванні комплексних (групових, узагальнених та інтегральних) показників або зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції й зразка;
- в) застосуванні наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків підприємства;
- г) дослідженні інтенсивності конкуренції на ринку.

36. Груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами

- а) розраховується як добуток частинних показників за кожним параметром;
- б) розраховується на основі групових параметричних індексів за нормативними, технічними і економічними показниками;
- в) виражений через показник питомого ефекту;
- г) визначається через співвідношення групових економічних показників товарів, фірми і товару-конкурента.

37. Показник конкурентоспроможності товару за економічними параметрами:

- а) розраховується як добуток частинних показників за кожним параметром;
- б) розраховується на основі групових параметричних індексів за

нормативними, технічними і економічними показниками;

в) виражений через показник питомого ефекту;

г) визначається через співвідношення групових економічних показників товарів, фірми і товару-конкурента.

38. Груповий параметричний індекс за економічними параметрами (за ціною споживача) розраховується за формулою:

$$а) I_{en} = \sum_{j=1}^m b_j \times q_j;$$

$$б) K_e = \frac{Ц_{спож_1}}{Ц_{спож_2}};$$

$$в) K_m = \frac{I_{m_1}}{I_{m_2}} \geq 1;$$

$$г) K_{prod} = \frac{B}{3}.$$

39. Диференційовані показники якості продукції – це:

а) показники, що характеризують одну або кілька властивостей одиниці продукції;

б) показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство, незалежно від її виду і призначення;

в) показники, що відображають наявність неякісної продукції та штрафних санкцій;

г) показники, що характеризують міру придатності того чи іншого виду продукції для задоволення потреб споживачів.

40. Загальні показники якості продукції – це:

а) показники, що характеризують одну або кілька властивостей одиниці продукції;

б) показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство, незалежно від її виду і призначення;

в) показники, що відображають наявність неякісної продукції та штрафних санкцій;

г) показники, що характеризують міру придатності того чи іншого виду продукції для задоволення потреб споживачів.

41. Непрямі показники якості продукції:

а) показники, що характеризують одну або кілька властивостей одиниці показники, що характеризують одну або кілька властивостей одиниці продукції;

б) показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство, незалежно від її виду і призначення;

в) показники, що відображають наявність неякісної продукції та штрафних санкцій;

г) показники, що характеризують міру придатності того чи іншого виду продукції для задоволення потреб споживачів.

42. Під системою якості розуміється:

а) сукупність організаційної структури, методик процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю;

б) розробка документації, яка відповідає вимогам стандарту ISO 9000;

в) планування якості;

г) контролювання якості.

43. Стандартизація – це:

а) процес формування стандартів або ж інструмент управління якістю на державному рівні;

б) процедура підтвердження відповідності якості;

в) створення нормативно-правової бази, яка забезпечує регулювання процесів ефективною реалізації функцій управління якістю;

г) сукупність організаційної структури, методик процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю.

44. Сертифікація – це:

а) процес формування стандартів або ж інструмент управління якістю на державному рівні;

б) процедура підтвердження відповідності якості;

в) створення нормативно-правової бази, яка забезпечує регулювання процесів ефективною реалізації функцій управління якістю;

г) сукупність організаційної структури, методик процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю.

45. Підхід TQM – це:

а) сукупність поглядів на менеджмент організацій, які перебувають у постійному розвитку та орієнтуються на пошук підходів щодо забезпечення якості діяльності підприємства в цілому;

б) відповідність вимогам нормативної документації;

в) відповідність усім необхідним споживчим вимогам;

г) одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції.

46. При досконалій конкуренції:

а) контроль над ціною відсутній;

б) діапазон контролю цін вузький;

в) діапазон контролю цін обмежений;

г) контроль над цінами значний.

47. При монополістичній конкуренції контроль над цінами:

- а) відсутній;
- б) значний;
- в) обмежений;
- г) повний.

48. Олігополія – це ринкова структура, де діють:

- а) велика кількість конкуруючих фірм, які виготовляють однорідний продукт;
- б) велика кількість конкуруючих фірм, які виготовляють диференційований дохід;
- в) невелика кількість конкуруючих фірм;
- г) тільки одна крупна фірма.

49. При якій моделі конкуренції не допускається поява на ринку нових товаровиробників:

- а) вільній конкуренції;
- б) монополістичній конкуренції;
- в) олігополістичній конкуренції;
- г) досконалій конкуренції.

50. При якій моделі конкуренції відсутні обмеження відносно участі товаровиробників у ринку:

- а) монополістичній конкуренції;
- б) досконалій конкуренції;
- в) олігополістичній конкуренції;
- г) чистій монополії.

51. Що з переліченого не є фактором досконалої конкуренції:

- а) вільність виходу з ринку;
- б) вільність виходу на ринок;
- в) диверсифікованість виробництва;
- г) велика кількість продавців і покупців.

52. Якщо виробництво в галузі розділено між декількома фірмами, які контролюють ринок, то така структура ринку називається:

- а) вільною конкуренцією;
- б) монополістичною конкуренцією;
- в) олігополією;
- г) монополією.

53. Перші найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися:

- а) на початку XVII ст.;
- б) у середині XVIII ст.;

- в) на початку ХІХ ст.;
- г) на початку ХХ ст.

54. Теоретичні засади моделі досконалої конкуренції закладено:

- а) Д.Рікардо;
- б) А. Смітом;
- в) Дж. С. Міллем;
- г) Р. Фатхутдінов.

55. Основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної закладено:

- а) Д.Рікардо;
- б) І. Шумпетер, Ф. А. Хайек;
- в) А. Маршалл;
- г) Р. Фатхутдінов.

56. Ринкова ситуація, за якої відносно велика кількість невеликих виробників пропонують схожу, але не ідентичну продукцію. Кожне підприємство даного середовища задовольняє невелику частку ринкового попиту на продукцію, який реалізує підприємство. Це конкурентне середовище:

- а) досконалої конкуренції;
- б) монополістичної конкуренції;
- в) олігополії;
- г) монополії.

57. Компанії прагнуть до того, щоб їх підприємства повністю відповідали стандартам, встановленим їх основними конкурентами, - технічним прийомам, технологіям, методам організації виробництва ведучих підприємств галузі. Мова йде про компанії...

- а) першого рівня конкурентоспроможності;
- б) другого рівня конкурентоспроможності;
- в) третього рівня конкурентоспроможності;
- г) четвертого рівня конкурентоспроможності.

58. Якщо значення коефіцієнта відносної концентрації більше одиниці, то це:

- а) ринок неконцентрований;
- б) ринок висококонцентрований;
- в) ринок низькоконцентрований;
- г) ринок помірноконцентрований.

59. Показник, який дає можливість оцінити розподіл ринкових часток за допомогою суми квадратів ринкових часток конкурентів, називається:

- а) індекс концентрації;
- б) індекс Херфіндаля;
- в) індекс Херфіндаля-Хіршмана;

г) індекс Холла-Тайдмана.

60. Чим більшим є значення коефіцієнта, тим сильніша влада підприємства на ринку, а, отже, тим меншою є залежність підприємства від конкурентів, постачальників, споживачів. Мова йде про:

- а) показник ентропії;
- б) індекс монополістичної влади А. Лернера;
- в) індекс Херфіндаля;
- г) індекс Холла-Тайдмана.

61. Узагальнюючий показник рівня конкурентоспроможності, який обчислюється як відношення корисного ефекту у споживача (груповий показник якості, корисності продукції) до затрат споживача на використання продукції (груповий показник ціни споживання) називається:

- а) одиничний показник конкурентоспроможності;
- б) груповий показник конкурентоспроможності;
- в) інтегральний показник конкурентоспроможності;
- г) параметричний показник конкурентоспроможності.

62. Оцінку стану конкуренції на товарному ринку характеризують показники:

- а) розміри ринку; темпи його зростання та стадії життєвого циклу;
- б) потужності; перешкоди для входу на ринок або виходу з нього; ціна; рівень стандартизації товарів;
- в) швидкі технологічні зміни; вимоги до розміру необхідних капіталовкладень; вертикальна інтеграція; прибутковість галузі; економія на масштабах виробництва; швидке відновлення асортименту продукції;
- г) товарні межі ринку; суб'єкти ринку; територіальні межі ринку; часові межі ринку; обсяг ринку товару; частка суб'єкта господарювання на ринку; рівень ринкової концентрації, бар'єри вступу на ринок.

63. Процентне відношення всіх продажів товарів підприємствами з найбільшими частками на ринку до загального обсягу продажів – це:

- а) коефіцієнт концентрації ринку;
- б) коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана;
- в) коефіцієнт Розенблюта;
- г) коефіцієнт монополізації ринку.

64. Показник, який визначається як сума квадратів часток ринку кожного великого підприємства – це:

- а) коефіцієнт концентрації ринку;
- б) коефіцієнт Герфіндаля-Гіршмана;
- в) коефіцієнт Розенблюта;
- г) коефіцієнт монополізації ринку.

65. Українським законодавством встановлено наступні критерії визнання монопольного (домінуючого) положення суб'єкта господарювання:

а) перевищення часток: 1-го суб'єкта господарювання - 35%; 2-х або 3-х суб'єктів - 50%; 4-х або 5-х суб'єктів - 70%;

б) перевищення часток: 1-го суб'єкта господарювання - 50%; 2-х або 3-х суб'єктів - 60%; 4-х або 5-х суб'єктів - 70%;

в) перевищення часток: 1-го суб'єкта господарювання - 25%; 2-х або 3-х суб'єктів - 50%; 4-х або 5-х суб'єктів - 70%;

г) перевищення часток: 1-го суб'єкта господарювання - 25%; 2-х або 3-х суб'єктів - 60%; 4-х або 5-х суб'єктів - 70%.

66. Абсолютний рівень якості того чи іншого виробу:

а) знаходять шляхом обчислення вибраних для його вимірювання показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів;

б) визначають, порівнюючи показники певної продукції з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів;

в) недостатньо характеризує якість продукції, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають ступінь відповідності товару сучасним вимогам;

г) показник за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання продукції за певних умов споживання була б мінімальною.

67. Відносний рівень якості того чи іншого виробу:

а) знаходять шляхом обчислення вибраних для його вимірювання показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів;

б) визначають, порівнюючи показники певної продукції з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів;

в) недостатньо характеризує якість продукції, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають ступінь відповідності товару сучасним вимогам;

г) показник за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання продукції за певних умов споживання була б мінімальною.

68. Оптимальний рівень якості того чи іншого виробу:

а) знаходять шляхом обчислення вибраних для його вимірювання показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів;

б) визначають, порівнюючи показники певної продукції з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів;

в) недостатньо характеризує якість продукції, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають ступінь відповідності товару сучасним вимогам;

г) показник за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання продукції за певних умов споживання була б мінімальною.

69. Метод оцінки конкурентоспроможності, який базується на використанні і співставленні одиничних параметрів аналізованої продукції та бази порівняння – це:

- а) диференціальний метод;
- б) комплексний метод;
- в) змішаний метод;
- г) оптимальний метод.

70. Недоліками й обмеженнями інтегрального показника конкурентоспроможності виступають:

- а) ранжування конкурентної позиції тільки по одному значенню;
- б) переважне використання експертних оцінок;
- в) результат залежить від адекватності вибору системи показників та бази порівняння;
- г) ускладнено проведення кількісного факторного аналізу.

71. Внутрішні конкурентні переваги включають:

- а) виробничі, технологічні, організаційні, управлінські;
- б) інноваційні, організаційні, кон'юнктурні, інформаційні, збутові;
- в) інформаційні, збутові, виробничі, технологічні;
- г) інформаційні, збутові, цінові, кон'юнктурні.

72. До зовнішніх конкурентних переваг підприємства можна віднести наступні:

- а) виробничі, технологічні, організаційні, управлінські;
- б) інноваційні, організаційні, кон'юнктурні, інформаційні, збутові;
- в) інформаційні, збутові, виробничі, технологічні;
- г) інформаційні, збутові, цінові, кон'юнктурні.

73. Програмою підвищення конкурентоспроможності прийнято вважати:

а) групу співробітників, що функціонує безпосередньо на робочих місцях, основною задачею якої є пошук, вивчення та вирішення практичних задач, а також постійне навчання;

б) досягнення цілей діяльності (і, зокрема, основної – підвищення конкурентоспроможності фірми чи продукції), пов'язане з послідовно-паралельним виконанням усіх елементів цієї діяльності;

в) мистецтво координації людських і матеріальних ресурсів протягом розробки та реалізації програми підвищення конкурентоспроможності для досягнення визначених в програмі результатів щодо складу та об'єму робіт, вартості, часу, якості, цільового рівня конкурентоспроможності та рівня задоволення учасників програми;

г) особливим чином організований комплекс робіт, спрямований на вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності продукції та/або підприємства, виконання котрого обмежено в часі, а також пов'язано зі споживанням конкретних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.

74. До зовнішніх передумов, що визначають необхідність розробки програм підвищення конкурентоспроможності, відносяться:

- а) політико-правові, науково-технічні, економічні, соціальні;
- б) політико-правові, науково-технічні, кадрові, фінансові;
- в) економічні, соціальні, кадрові, організаційно-управлінські;
- г) фінансові, кадрові, техніко-технологічні, організаційно-управлінські.

75. До внутрішніх передумов, що визначають необхідність розробки програм підвищення конкурентоспроможності, відносяться:

- а) політико-правові, науково-технічні, економічні, соціальні;
- б) політико-правові, науково-технічні, кадрові, фінансові;
- в) економічні, соціальні, кадрові, організаційно-управлінські;
- г) фінансові, кадрові, техніко-технологічні, організаційно-управлінські.

76. Конкурентна перевага являє собою:

- а) сукупність навичок і технологій, яка базується на явних та прихованих знаннях, забезпечує формування цінностей у системі клієнта, є оригінальною по відношенню до конкурентів і відкриває доступ до нових ринків;
- б) стрімке підвищення рівня конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках;
- в) суму, яку покупці згодні сплатити за товар або послуги, що пропонує виробник;
- г) аналіз розвитку світової практики досягнення підприємствами комерційного успіху.

77. Конкурентоспроможність продукції – це:

- а) сукупність споживчих та вартісних властивостей товару, які забезпечують його переваги порівняно з товарами конкурентів;
- б) економіки однієї держави конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективності використання національних ресурсів;
- в) відповідність товару вимогам ринку, можливість збуту його на конкурентному ринку;
- г) найважливіші довгострокові дії підприємства щодо забезпечення конкурентних переваг і захисту завойованих позицій.

78. Якими способами можна визначити рівень конкурентоспроможності підприємства?

- а) аналітичним способом;
- б) графічним способом;
- в) експертним способом;

г) всі способи застосовуються при визначенні конкурентоспроможності підприємства.

79. Числовий вираз конкурентоспроможності товару називається рівнем конкурентоспроможності і в загальному вигляді виражається відношенням:

- а) корисного ефекту до ціни товару на ринку;
- б) корисного ефекту до собівартості товару;
- в) якості товару до його собівартості;
- г) корисного ефекту, вираженого через нормативні і технічні параметри виробу, до ціни споживання.

80. До групи нормативних параметрів конкурентоспроможності належать:

- а) параметри потреби, які характеризують зміст цієї потреби й умови її задоволення;
- б) повні витрати споживача (ціна споживання) на придбання й споживання продукції, а також умови її придбання й використання на конкретному ринку;
- в) витрати на придбання продукції (ціна продукції), транспортування, митні збори й витрати, витрати на налагодження, пробний пуск, якщо вони не входять в ціну продукції;
- г) параметри, що характеризують властивості продукції, які регламентуються обов'язковими нормами, стандартами й законодавством на ринку, де цю продукцію передбачається збувати.

81. Продають однакову продукцію різним групам споживачів:

- а) товарні конкуренти;
- б) непрямі конкуренти;
- в) прямі конкуренти;
- г) неявні конкуренти.

82. Продають різні товари схожим категоріям покупців:

- а) товарні конкуренти;
- б) непрямі конкуренти;
- в) прямі конкуренти;
- г) неявні конкуренти.

83. Пропонують схожі товари і послуги схожим категоріям покупців:

- а) товарні конкуренти;
- б) непрямі конкуренти;
- в) прямі конкуренти;
- г) неявні конкуренти.

84. Фірми різного профілю, що випускають різну продукцію і, що пропонують її різним групам споживачів, називаються:

- а) товарні конкуренти;
- б) непрямі конкуренти;
- в) прямі конкуренти;
- г) неявні конкуренти.

85. Прямі конкуренти – це:

- а) фірми, які продають різні товари схожим категоріям покупців;
- б) фірми, які продають однакову продукцію різним групам споживачів;
- в) фірми, які пропонують схожі товари і послуги схожим категоріям покупців;
- г) фірми різного профілю, що випускають різну продукцію і що пропонують її різним групам споживачів.

86. Товарні конкуренти – це:

- а) фірми, які продають різні товари схожим категоріям покупців;
- б) фірми, які продають однакову продукцію різним групам споживачів;
- в) фірми, які пропонують схожі товари і послуги схожим категоріям покупців;
- г) фірми різного профілю, що випускають різну продукцію і що пропонують її різним групам споживачів.

87. Непрямі конкуренти – це:

- а) фірми, які продають різні товари схожим категоріям покупців;
- б) фірми, які продають однакову продукцію різним групам споживачів;
- в) фірми, які пропонують схожі товари і послуги схожим категоріям покупців;
- г) фірми різного профілю, що випускають різну продукцію і що пропонують її різним групам споживачів.

88. Неявні конкуренти – це:

- а) фірми, які продають різні товари схожим категоріям покупців;
- б) фірми, які продають однакову продукцію різним групам споживачів;
- в) фірми, які пропонують схожі товари і послуги схожим категоріям покупців;
- г) фірми різного профілю, що випускають різну продукцію і що пропонують її різним групам споживачів.

89. Конкуренція це:

- а) коли один учасник ринкових відносин повністю підпорядковує собі ринок;
- б) можливість запропонувати товар, що відповідає певним вимогам покупців;
- в) боротьба між фізичними і юридичними особами за споживача з метою кращого задоволення його запитів і отримання на цій основі прибутку;
- г) пристосування фірми до ринкових умов.

90. Які методи малоефективні з погляду на те, що приводять фірму до фінансової нестабільності?

- а) цінові методи;
- б) нецінові законні методи;
- в) нецінові незаконні методи;
- г) маркетингові методи.

91. Конкурентне середовище – це:

а) сукупність сил і активних суб'єктів, що впливають на кінцеві результати діяльності підприємства;

б) сукупність суб'єктів ринку і відносин, що складаються в ході конкурентної боротьби і визначають інтенсивність конкуренції;

в) сукупність суб'єктів ринку, що визначають інтенсивність ведення конкурентної боротьби і що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку;

г) співвідношення ступеня впливу різних суб'єктів ринку на діяльність підприємства.

92. Підприємства широко оповіщають споживачів про зниження ціни на свою продукцію, при:

- а) явній ціновій конкуренції;
- б) прихованій ціновій конкуренції;
- в) неціновій конкуренції;
- г) маркетинговій конкурентній боротьбі.

93. Підприємства виводять на ринок товар з істотно покращеними споживчими характеристиками, а ціна піднімається пропорційно мало, при:

- а) явній ціновій конкуренції;
- б) прихованій ціновій конкуренції;
- в) неціновій конкуренції;
- г) маркетинговій конкурентній боротьбі.

94. Підприємства виділяють свій товар серед товарів-конкурентів, надаючи йому унікальних властивостей, при:

- а) явній ціновій конкуренції;
- б) прихованій ціновій конкуренції;
- в) неціновій конкуренції;
- г) маркетинговій конкурентній боротьбі.

95. При явній ціновій конкуренції:

а) підприємства широко оповіщають споживачів про зниження ціни на свою продукцію;

б) підприємства виводять на ринок товар з істотно покращеними споживчими характеристиками, а ціна піднімається пропорційно мало;

в) підприємства виділяють свій товар серед товарів-конкурентів, надаючи йому унікальних властивостей;

г) підприємства займаються плануванням та управлінням.

96. При прихованій ціновій конкуренції:

а) підприємства широко оповіщають споживачів про зниження ціни на свою продукцію;

б) підприємства виводять на ринок товар з істотно покращеними споживчими характеристиками, а ціна піднімається пропорційно мало;

в) підприємства виділяють свій товар серед товарів-конкурентів, надаючи йому унікальних властивостей;

г) підприємства займаються плануванням та управлінням.

97. При неціновій конкуренції:

а) підприємства широко оповіщають споживачів про зниження ціни на свою продукцію;

б) підприємства виводять на ринок товар з істотно покращеними споживчими характеристиками, а ціна піднімається пропорційно мало;

в) підприємства виділяють свій товар серед товарів-конкурентів, надаючи йому унікальних властивостей;

г) підприємства займаються плануванням та управлінням.

98. Фірма, яка вводить на ринок новий товар з покращеними споживчими властивостями без зміни ціни, використовує:

а) цінову конкуренцію;

б) нецінову законну конкуренцію;

в) нецінову незаконну конкуренцію;

г) маркетингові методи.

99. Які методи малоефективні з погляду на те, що приводять фірму до фінансової нестабільності?

а) цінові методи;

б) нецінові законні методи;

в) нецінові незаконні методи;

г) маркетингові методи.

100. Фірма приділяє увагу розробці нових товарів, політиці пін, комплексному дослідженню ринку, застосуванню способів стимулювання збуту при використанні:

а) цінових методів;

б) законних методів нецінової конкуренції;

в) незаконних методів нецінової конкуренції;

г) маркетингових методів нецінової конкуренції.

101. Якою є послідовність розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару (1 – розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності, 2 – розрахунок групових показників конкурентоспроможності, 3 – розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності, 4 - розрахунок нормативних показників)?

- а) 4, 3, 2, 1;
- б) 1, 2, 3, 4;
- в) 2, 3, 4, 1;
- г) 3, 2, 4, 1.

102. Якою має бути послідовність моніторингу конкурентів (1 – прогноз сценаріїв поведінки конкурентів; 2 – визначення діючих та ймовірних конкурентів; 3 – систематизація інформації; 4 – аналіз інформації; 5 – дослідження ринку конкурентів):

- а) 1, 2, 3, 4, 5;
- б) 5, 1, 2, 3, 4;
- в) 2, 3, 4, 5, 1;
- г) 3, 1, 2, 4, 5.

103. Які з названих далі складових конкуренції є «видимими» для покупця, споживача?

- а) ціна;
- б) технологія виготовлення товару;
- в) науково-дослідна та експериментальна робота, утілена в товарі;
- г) праця фахівців, які виготовили виріб.

104. Фактори конкурентоспроможності товару, що перебувають у межах впливу фірми:

- а) політика митного оподаткування;
- б) репутація країни місцезнаходження фірми;
- в) поставка точно в строк;
- г) коливання валютних курсів.

105. Які з факторів конкурентоспроможності товару за межами впливу фірми?

- а) ціна товару;
- б) рівень технічної складності товару;
- в) політика митного регулювання;
- г) рівень енергоспоживання (для енергетичноємних товарів).

106. Нормативний показник конкурентоспроможності може набувати значення:

- а) 0 або 1;
- б) будь-якого додатного числа;
- в) будь-якого числа, незалежно від знака;

г) будь-якого числа, меншого за нуль.

107. На підставі розрахованих показників конкурентоспроможності товару (одиничних, групових, нормативних, інтегрального) можна прийняти рішення про:

- а) обов'язковий вихід на ринок;
- б) поліпшення певних властивостей товару;
- в) згортання виробництва товару;
- г) будь-яке з цих рішень.

108. Назвіть джерело інформації для моніторингу конкурентів, яке потребує значних коштів:

- а) місцева преса;
- б) комерційна періодика;
- в) комплексні дослідження та аналізи, здійснені консультативно-дослідними фірмами;
- г) результати досліджень, що публікуються.

109. Назвіть джерела інформації для моніторингу конкурентів, які забезпечуються фахівцями фірми:

- а) особисті візити до фірм-конкурентів;
- б) анкетне опитування та бесіди з покупцями, конференції;
- в) державна та регіональна торгово-промислова статистика;
- г) місцева преса.

110. Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару необхідна інформація щодо:

- а) параметрів товару-еталона;
- б) параметрів досліджуваного товару;
- в) товарного регіонального ринку;
- г) всі запропоновані відповіді доповнюють одна одну.

111. До зовнішніх (неконтрольованих) чинників, що визначають конкурентоспроможність товару відноситься:

- а) якість та ціна товару;
- б) реклама, рівень післяпродажного обслуговування, репутація виробника;
- в) система збуту продукції, кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, виробнича структура управління;
- г) ринкова кон'юнктура, законодавство, кредитно-грошова політика.

112. До внутрішніх (контрольованих) чинників, що визначають конкурентоспроможність товару відноситься:

- а) якість та ціна товару;

б) реклама, рівень післяпродажного обслуговування, репутація виробника;

в) система збуту продукції, кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, виробнича структура управління;

г) ринкова кон'юнктура, законодавство, кредитно-грошова політика.

113. До товарних чинників, що визначають конкурентоспроможність товару відноситься:

а) якість та ціна товару;

б) реклама, рівень післяпродажного обслуговування, репутація виробника;

в) система збуту продукції, кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, виробнича структура управління;

г) ринкова кон'юнктура, законодавство, кредитно-грошова політика.

114. До нетоварних чинників, що визначають конкурентоспроможність товару відноситься:

а) якість та ціна товару;

б) реклама, рівень післяпродажного обслуговування, репутація виробника;

в) система збуту продукції, кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, виробнича структура управління;

г) ринкова кон'юнктура, законодавство, кредитно-грошова політика.

115. Маркетинговий підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає:

а) орієнтацію на споживача у вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності товару;

б) зосередження уваги на постійному відтворенні виробництва товарів для задоволення потреб ринку з найменшими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту порівняно з аналогічним товаром;

в) одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, економічних, організаційних, соціальних тощо;

г) використання і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами та елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції, стадіями життєвого циклу об'єкта управління тощо.

116. Інтеграційний підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає:

а) орієнтацію на споживача у вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності товару;

б) зосередження уваги на постійному відтворенні виробництва товарів для задоволення потреб ринку з найменшими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту порівняно з аналогічним товаром;

в) одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, економічних, організаційних, соціальних тощо;

г) використання і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами та елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції, стадіями життєвого циклу об'єкта управління тощо.

117. Відтворювальний підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає:

а) орієнтацію на споживача у вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності товару;

б) зосередження уваги на постійному відтворенні виробництва товарів для задоволення потреб ринку з найменшими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту порівняно з аналогічним товаром;

в) одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, економічних, організаційних, соціальних тощо;

г) використання і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами та елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції, стадіями життєвого циклу об'єкта управління тощо.

118. Комплексний підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає:

а) орієнтацію на споживача у вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності товару;

б) зосередження уваги на постійному відтворенні виробництва товарів для задоволення потреб ринку з найменшими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту порівняно з аналогічним товаром;

в) одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції: технічних, економічних, організаційних, соціальних тощо;

г) використання і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами та елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції, стадіями життєвого циклу об'єкта управління тощо.

119. Який підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає одночасне врахування різних аспектів управління конкурентоспроможністю продукції (технічних, економічних, організаційних, соціальних тощо)?

- а) комплексний;
- б) маркетинговий;
- в) відтворювальний;
- г) інтеграційний.

120. Який підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає зосередження уваги на постійному відтворенні виробництва товарів для задоволення потреб ринку з найменшими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту порівняно з аналогічним товаром?

- а) комплексний;
- б) маркетинговий;
- в) відтворювальний;
- г) інтеграційний.

121. Який підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає використання і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами та елементами системи управління конкурентоспроможністю продукції, стадіями життєвого циклу об'єкта управління тощо?

- а) комплексний;
- б) маркетинговий;
- в) відтворювальний;
- г) інтеграційний.

122. Який підхід щодо управління конкурентоспроможністю товару передбачає орієнтацію на споживача у вирішенні будь-яких завдань щодо підвищення конкурентоспроможності товару?

- а) комплексний;
- б) маркетинговий;
- в) відтворювальний;
- г) інтеграційний.

123. Який метод оцінювання конкурентоспроможності підприємства базується на побудові «багатокутника конкурентоспроможності»?

- а) графічний;
- б) інтегральний;
- в) розрахунковий;
- г) матричний.

124. Інструмент класифікації конкурентів за позицією, яку вони займають на ринку, це:

- а) конкурентна карта ринку;
- б) конкурентне середовище;
- в) конкурентна стратегія;
- г) конкурентні переваги.

125. Сукупність зовнішніх щодо конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі, це:

- а) конкурентна карта ринку;
- б) конкурентне середовище;
- в) конкурентна стратегія;
- г) конкурентні переваги.

126. Комплекс дій, спрямований на забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку щодо підприємств-конкурентів – це:

- а) конкурентна карта ринку;
- б) конкурентне середовище;
- в) конкурентна стратегія;
- г) конкурентні переваги.

127. Сукупність факторів, які дозволяють забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі, це:

- а) конкурентна карта ринку;
- б) конкурентне середовище;
- в) конкурентна стратегія;
- г) конкурентні переваги.

128. Конкурентні переваги – це:

- а) сукупність факторів, які дозволяють забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі;
- б) комплекс дій, спрямований на забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку щодо підприємств-конкурентів;
- в) сукупність зовнішніх щодо конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі;
- г) інструмент класифікації конкурентів за позицією, яку вони займають на ринку.

129. Конкурентна стратегія – це:

- а) сукупність факторів, які дозволяють забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі;
- б) комплекс дій, спрямований на забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку щодо підприємств-конкурентів;
- в) сукупність зовнішніх щодо конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі;
- г) інструмент класифікації конкурентів за позицією, яку вони займають на ринку.

130. Конкурентне середовище – це:

- а) сукупність факторів, які дозволяють забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі;
- б) комплекс дій, спрямований на забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку щодо підприємств-конкурентів;
- в) сукупність зовнішніх щодо конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі;
- г) інструмент класифікації конкурентів за позицією, яку вони займають на ринку.

131. Конкурентна карта ринку – це:

- а) сукупність факторів, які дозволяють забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі;
- б) комплекс дій, спрямований на забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку щодо підприємств-конкурентів;
- в) сукупність зовнішніх щодо конкретного підприємства чинників, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі;
- г) інструмент класифікації конкурентів за позицією, яку вони займають на ринку.

132. Будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим звичаям у підприємницькій діяльності, відносяться до:

- а) недобросовісної конкуренції;
- б) недосконалої конкуренції;
- в) цінової конкуренції;
- г) предметної конкуренції.

133. За класифікаційною ознакою «Маштаб розвитку» виділяють такі види конкуренції, як:

- а) галузева, міжнародна, національна, індивідуальна;
- б) функціональна, видова, предметна;
- в) цінова, нецінова;
- г) досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія.

134. За класифікаційною ознакою «Метод ведення конкуренції» виділяють такі види конкуренції, як:

- а) галузева, міжнародна, національна, індивідуальна;
- б) функціональна, видова, предметна;
- в) цінова, нецінова;
- г) досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія.

135. За класифікаційною ознакою «Залежно від моделі ринку» виділяють такі види конкуренції, як:

- а) галузева, міжнародна, національна, індивідуальна;
- б) функціональна, видова, предметна;
- в) цінова, нецінова;
- г) досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія.

136. За класифікаційною ознакою «Спосіб і характер задоволення споживчого попиту» виділяють такі види конкуренції, як:

- а) галузева, міжнародна, національна, індивідуальна;
- б) функціональна, видова, предметна;
- в) цінова, нецінова;
- г) досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія.

137. За класифікаційною ознакою «Джерело походження» виділяють такі види конкурентної переваги, як:

- а) зовнішні, внутрішні;
- б) довгострокові, середньострокові, короткострокові;
- в) первинні, похідні;
- г) високого порядку, низького порядку.

138. За класифікаційною ознакою «Тривалість дії» виділяють такі види конкурентної переваги, як:

- а) зовнішні, внутрішні;
- б) довгострокові, середньострокові, короткострокові;
- в) первинні, похідні;
- г) високого порядку, низького порядку.

139. За класифікаційною ознакою «Характер виникнення» виділяють такі види конкурентної переваги, як:

- а) зовнішні, внутрішні;
- б) довгострокові, середньострокові, короткострокові;
- в) первинні, похідні;
- г) високого порядку, низького порядку.

140. За класифікаційною ознакою «Ступінь відтворюваності» виділяють такі види конкурентної переваги, як:

- а) зовнішні, внутрішні;
- б) довгострокові, середньострокові, короткострокові;
- в) первинні, похідні;
- г) високого порядку, низького порядку.

141. Фактори конкурентоспроможності підприємства класифікуються за джерелом походження на:

- а) зовнішні й всередині системи;
- б) науково-технічні, організаційно-економічні, соціально-психологічні, екологічні, політичні;
- в) постійні, змінні, епізодичні;
- г) стимулюючі, стримуючі.

142. Фактори конкурентоспроможності підприємства класифікуються за місцем виникнення на:

- а) зовнішні й внутрішні;
- б) науково-технічні, організаційно-економічні, соціально-психологічні, екологічні, політичні;
- в) постійні, змінні, епізодичні;
- г) стимулюючі, стримуючі.

143. Фактори конкурентоспроможності підприємства класифікуються за тривалістю впливу на:

- а) зовнішні й всередині системи;
- б) науково-технічні, організаційно-економічні, соціально-психологічні, екологічні, політичні;
- в) постійні, змінні, епізодичні;
- г) стимулюючі, стримуючі.

144. При чистій монополії контроль над цінами:

- а) відсутній;
- б) вузький;
- в) обмежений;
- г) значний.

145. Який тип товару притаманний для вільної конкуренції:

- а) унікальний;
- б) будь-який;
- в) диференційований;
- г) стандартизований.

146. Стандартизований вид товару притаманний для:

- а) вільної конкуренції;
- б) монополістичної конкуренції;
- в) чистої монополії;
- г) олігополії.

147. Монополістична конкуренція характеризується тим, що:

- а) фірми не можуть вільно входити і виходити з ринку;
- б) на ринку діє обмежене число фірм;
- в) фірми, діючі на ринку, випускають диференційовану продукцію;
- г) на ринку фірма пропонує унікальну продукцію.

148. На ринку відсутні ідентичні види продукції при:

- а) олігополії;
- б) монополії;
- в) поліполії;
- г) олігопсонії.

149. Функціональна конкуренція існує тоді, коли:

- а) виготовляються аналогічні товари, які мають незначну різницю за характеристиками;
- б) якась конкретна потреба товаровиробника задовольняється різноманітними методами;
- в) виготовляються товари, призначені для однієї мети, але з різними властивостями;

г) виробляється однорідна продукція і ведеться боротьба за найвигідніші умови виробництва і реалізації.

150. При якій моделі конкуренції відсутні обмеження відносно участі товаровиробників у ринку:

- а) монополістичній конкуренції;
- б) вільній конкуренції;
- в) олігополістичній конкуренції;
- г) чистій монополії.

151. Якщо показник конкурентного статусу підприємства дорівнює одиниці, це означає, що у підприємства на ринку:

- а) слабкі позиції;
- б) сильні позиції;
- в) середні позиції;
- г) найбільш оптимальні ринкові позиції.

152. За розрахунковим методом оцінювання конкурентоспроможності підприємства, якщо інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства більший за одиницю, то означає, що:

- а) підприємство, що досліджується, поступається базовому підприємству;
- б) підприємство, що досліджується, більш конкурентоспроможне, ніж базове підприємство;
- в) конкурентоспроможність базового підприємства і підприємства, що досліджується, однакова;
- г) підприємство, що досліджується, не конкурентоспроможне.

153. Основні завдання аналізу конкурентоспроможності продукції:

- а) оцінки рівня попиту на продукцію;
- б) оцінка маркетингових можливостей підприємства;
- в) вивчення факторів, які впливають на її рівень;
- г) розробка заходів щодо забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції.

154. Розрізняють такі групи параметрів конкурентоспроможності продукції:

- а) технічні, нормативні, економічні;
- б) фізіологічні, економічні, технічні;
- в) економічні, естетичні, нормативні;
- г) естетичні, нормативні, географічні.

155. Агресивна конкуренція відноситься до класу:

- а) незалежних стратегій;
- б) кооперативних стратегій;
- в) маневрування;
- г) глобальних стратегій.

156. Віолентна стратегія передбачає:

- а) виробництво обмеженої кількості вузькоспеціалізованої продукції;
- б) зниження витрат виробництва;
- в) випуск обмеженої кількості вузькоспеціалізованої продукції високої якості;
- г) створення нових або радикальне перетворенням старих сегментів ринку.

157. Ланцюжок вартості підприємства був запропонований:

- а) М. Портером;
- б) А. Томпосоном;
- в) Ф. Котлером;
- г) Г. Азоєвим.

157. Ціна реалізації продукції є критерієм визначення:

- а) конкурентоспроможності продукції;
- б) конкурентоспроможності підприємства;
- в) конкурентоспроможності країни;
- г) рівня розвитку продуктивних сил.

158. Під ціновою конкурентоспроможністю розуміється:

- а) ціна, що формується на кожному підприємстві, за якої воно отримує нульовий прибуток;
- б) ступінь можливого зниження товаровиробником ціни на свій товар порівняно з ринковою ціною, за якого забезпечується беззбитковість його виробництва;
- в) ціна, що визначається на засадах домовленості між виробником продукції (продавцем) і споживачем (покупцем) при укладанні між ними договорів купівлі-продажу;
- г) раціональне використання факторів нецінової конкуренції, насамперед підвищення якості продукції.

159. Конкурентні переваги класифікуються на переваги вищого та нижчого порядку залежно від:

- а) строку відтворення (копіювання) переваги конкурентами;
- б) функціональної сфери діяльності підприємства, в якій реалізується конкурентна перевага (технологія, техніка, персонал тощо);
- в) витрат підприємства-конкурента на відтворення конкурентної переваги;
- г) галузі, в якій працює підприємство.

160. Основні завдання Антимонопольного комітету України полягають у:

- а) захисті законних інтересів підприємців та споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень

антимонопольного законодавства, накладення стягнень за порушення антимонопольного законодавства в межах своїх повноважень;

б) здійсненні державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;

в) недопущенні недобросовісної конкуренції у всіх сферах економіки;

г) сприянні розвитку добросовісної конкуренції у всіх сферах економіки.

161. До методів оцінювання конкурентоспроможності продукції відносяться:

а) SWOT-аналіз;

б) матричний метод;

в) розрахунковий метод;

г) комбіновані методи.

162. Який тип товару притаманний для монополістичної конкуренції:

а) унікальний;

б) будь-який;

в) диференційований;

г) стандартизований.

163. А. Смітом та Д. Рікардо були закладені фундаментальні положення про сутність:

а) ресурсного підходу;

б) добросовісної конкуренції;

в) системного підходу;

г) вільної конкуренції.

164. Д. Рікардо визначені такі елементи теоретичної концепції конкуренції, як:

а) ресурсний підхід;

б) теорія порівняльних переваг;

в) підхід, який базується на конкурентному позиціюванні;

г) динамічний підхід до розвитку здібностей компанії.

165. А. Сміт був засновником:

а) класичної школи;

б) неокласичної школи;

в) концепції;

г) поєднання конкуренції і співробітництва.

166 Вивченню конкуренції як активного процесу суперництва і взаємодії присвячені роботи:

а) М. Дойча;

б) А. Сміта;

в) К. Маркса;

г) Ч. Дарвіна.

167. Конкуренція на ринку можлива тому, що:

- а) це лімітує можливості попиту та пропозиції;
- б) створює мотиви отримання прибутків;
- в) стимулює виробників працювати ефективно;
- г) створює ринок, на якому виробники можуть контролювати ціни.

168. Процес ціноутворення відноситься до наступного внутрішнього фактора забезпечення конкурентоспроможності підприємства:

- а) виробничого;
- б) маркетингового;
- в) управлінського;
- г) інноваційного.

169. Що з переліченого є фактором тільки чистої конкуренції:

- а) фірма не володіє ринковою владою;
- б) фірма максимізує прибуток;
- в) фірма отримує прибуток в довгостроковому періоді;
- г) фірма виходить на ринок з унікальними товарами.

170. Якщо виробництво в галузі розділено між декількома фірмами, які контролюють ринок, то така структура ринку називається:

- а) вільною конкуренцією;
- б) монополістичною конкуренцією;
- в) олігополією;
- г) монополією.

Рекомендована література

1. Андреева О.Д. Технология бизнеса : Маркетинг: [учеб. пособие] / О.Д. Андреева. – М.: Дело, 2000. – 224 с.
2. Багнев Г.Л. Маркетинг: [учеб. для вузов] / Г. Л. Багнев. – М.: ОАО «Издательство» «Экономика», 1999. – 703 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю / Л.В. Балабанова. – К.: «Професіонал», 2006. – 448 с.
4. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств: [навчальний посібник]. / Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова. – К.: «Видавництво дім «Професіонал», 2009. – 256 с.
5. Башнянин Г.І. Політична економія. / Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур., В.С. Медведєв. – К.: Ніка-Центр «Ельга», 2000. – 528 с.
6. Економіка підприємства: [підручник] / За ред. С.Ф. Покропивного. Видавництво 2-е, – К.: КНЕУ, 2000. 528 с.

7. Мочерний С.В. Економічна теорія: [посіб. для студ. вищ. закл. освіти] / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 1999. – 592с.
8. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.:ТОВ «УВПК» «ЕксОб», 2001. 560 с.
9. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організацій): [посібник] / І.Ю. Сіваченко. – К. ЦУЛ, 2003. – 140 с.
10. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / І.Ю. Сіваченко. – К.: ЦУЛ, 2006. – 504 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса. Экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995.- 55 с.
13. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: [учебно-практическое пособие] / А.Ю. Юданов. – [2-е изд.] – М.: Ассоциация и издательство «Тендем», Гном-Пресс, 1998.

3.1.3. НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА «УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ»

В ході вивчення даної дисципліни розглядаються наступні теми:

- Тема 1. Загальна характеристика управління проектами
- Тема 2. Ініціювання та планування змісту проекту
- Тема 3. Структуризація проекту
- Тема 4. Планування проекту в часі
- Тема 5. Планування людських і матеріальних ресурсів проекту
- Тема 6. Планування витрат і складання бюджету проекту
- Тема 7. Основні форми організаційної структури проектів
- Тема 8. Управління проектними ризиками
- Тема 9. Контроль за реалізацією проекту
- Тема 10. Управління якістю проекту
- Тема 11. Завершення проекту
- Тема 12. Автоматизація управління проектами

Тести

1. Теоретичне оформлення методологічних підвалин проектної діяльності вперше відбулося завдяки працям:

- а) Вітрувія;
- б) Томаса Гантта;
- в) Лютера Гуліка;
- г) Іамсбарда Кінгдома Брюнеля.

2. Проект – це:

а) це документ, в якому викладено суть підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації, а також подано характеристику ринкових, виробничих, організаційних і фінансових аспектів передбачуваного бізнесу та особливості його управління;

б) специфічний плановий документ для створення і розвитку виробничих об'єктів;

в) комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що пов'язанні ресурсами, виконавцями та строками, відповідно оформлені і направленні на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань та досягнення відповідних цілей за певний період;

г) це комплекс документів, які складаються організацією та відображають зміни в її місії, стратегічних цілях та покликані здійснити ці зміни.

3. В даному документі передбачається наступна послідовність викладу матеріалів: загальні вихідні дані та умови; ринок і потужність підприємства; матеріальні фактори виробництва; місцезнаходження підприємства; проектно-конструкторська документація; організація підприємства і накладні витрати;

трудо́ві ресурси; планування строків здійснення проекту; фінансово-економічна оцінка проекту:

- а) бізнес-план;
- б) інвестиційний проект;
- в) техніко-економічне обґрунтування;
- г) програма проекту.

4. До проектних обмежень керованого впливу не належить:

- а) час;
- б) бюджет;
- в) трудові ресурси;
- г) технології.

5. До основних ознак проекту не належить:

- а) унікальність;
- б) наявність цілі;
- в) жорсткість основних параметрів;
- г) обмеженість у часі.

6. Спрямовані на реформування системи управління – це проекти:

- а) соціальні;
- б) економічні;
- в) організаційні;
- г) промислові.

7. Проекти, які здійснюються в тому випадку, якщо при їх спільній реалізації виникають допоміжні позитивні або негативні ефекти, які не виявляються при реалізації кожного із проектів окремо:

- а) альтернативні по капіталу;
- б) незалежні;
- в) взаємовпливаючі;
- г) взаємодоповнюючі.

8. До факторів внутрішнього середовища проекту не належить:

- а) економічні умови;
- б) соціальні умови;
- в) стиль керівництва;
- г) рівень розвитку інформаційних та виробничих технологій.

9. Інвестори або будь-які інші фізичні та юридичні особи, уповноважені інвесторами здійснювати реалізацію проекту, не втручаючись при цьому в підприємницьку чи будь-яку іншу діяльність учасників проекту, якщо інше непередбачено договором між ними – це:

- а) менеджер проекту;
- б) замовник;

- в) головний інвестор;
- г) зацікавлена сторона.

10. На якому етапі ЖЦП для порівняльного аналізу проектів застосовують методи проектного аналізу, що включають у себе фінансовий, економічний, комерційний, організаційний, екологічний аналіз ризиків та інші види аналізу проекту:

- а) ініціювання;
- б) планування;
- в) реалізації та контролю;
- г) завершення.

11. Передбачає дослідження витрат і результатів щодо інтересів конкретних організацій – учасників проекту, метою яких є отримання прибутку:

- а) комерційний аналіз;
- б) економічний аналіз;
- в) організаційний аналіз;
- г) соціальний аналіз.

12. Якісні методи оцінки стратегії проекту не включають метод:

- а) створення прототипу;
- б) експертної оцінки;
- в) організаційного аналізу;
- г) екологічного аналізу.

13. Метою якого виду проектного аналізу є встановлення національної привабливості проекту, оцінка його економічної ефективності та визначення можливості сприяння проекту національного добробуту країни?

- а) економічного аналізу;
- б) фінансового аналізу;
- в) інституційного аналізу;
- г) соціального аналізу.

14. Для одержання коректних результатів при проведенні розрахунків ефективності проекту не є необхідним:

- а) узгодженість у розрахунках по часу грошових потоків;
- б) врахування масштабу проекту;
- в) вибір моменту часу для дисконтування;
- г) вимір витрат і вигід проекту.

15. Точка безбитковості проекту, що враховує величину постійних витрат і щорічні ануїтетні платежі, що дають змогу повернути суму інвестицій у майбутньому:

- а) фінансова точка безбитковості;
- б) бухгалтерська точка безбитковості;

- в) готівкова точка беззбитковості;
- г) інвестиційна точка беззбитковості.

16. Цільові етапи й основні напрями роботи, що характеризуються термінами матеріалізації об'єктів і виробничих потужностей, обсягами випуску продукції визначають на

- а) стратегічному рівні управління;
- б) концептуальному рівні управління;
- в) тактичному рівні управління;
- г) оперативному рівні управління.

17. На якому рівні управління проектами розглядають альтернативні варіанти дій для досягнення намічених результатів з оцінкою негативних і позитивних аспектів кожного варіанта?

- а) концептуальному;
- б) стратегічному;
- в) тактичному;
- г) поточному.

18. До основних процесів планування не відносять:

- а) декомпозиція цілей;
- б) організація планування;
- в) визначення взаємозв'язків операцій;
- г) розробка бюджету.

19. Визначення потоків інформації й способів взаємодії, необхідних для учасників проекту:

- а) планування взаємодії;
- б) розробка реагування;
- в) складання розкладу виконання проекту;
- г) декомпозиція цілей.

20. Це відношення середньорічного чистого прибутку до середньорічної вартості інвестицій по проекту:

- а) чистий приведений прибуток;
- б) індекс прибутковості;
- в) період окупності;
- г) коефіцієнт ефективності інвестицій.

21. Це сукупність взаємопов'язаних елементів і процесів проекту, які представлені з різним ступенем деталізації:

- а) виробнича структура;
- б) організаційна структура проекту;
- в) затратна структура;
- г) структура проекту.

22. На основі структури поділу робіт та організаційної структури виконавців складають:

- а) матрицю відповідальності
- б) сіткову модель
- в) структуру споживання ресурсів
- г) структура витрат

23. Основними задачами структуризації проекту не являється:

- а) розбивка проекту на блоки;
- б) визначення відповідності блоків проекту зовнішнім умовам реалізації проекту;
- в) розподіл відповідальності;
- г) визначення комплексів робіт.

24. В ході реалізації проекту даний документ може використовуватися для доповідей вищому керівництву:

- а) генеральний зведений план;
- б) матриця відповідальності;
- в) робочий сітковий графік;
- г) план бухгалтерських рахунків.

25. Схеми задач оптимізації багатокрокового процесу реалізації проекту – це:

- а) дерево цілей;
- б) дерево робіт;
- в) дерево рішень;
- г) організаційна структура.

26. Мета даної моделі – визначити виконавців, відповідальних за виконання робіт:

- а) матриця відповідальності;
- б) організаційна структура;
- в) сіткова модель;
- г) дерево рішень.

27. Пов'язує пакети робіт з організаціями-виконавцями:

- а) матриця відповідальності;
- б) організаційна структура;
- в) сіткова модель;
- г) дерево рішень.

28. До основних етапів розробки виробничої структури не належить:

- а) визначення ступеня деталізації проектних робіт;
- б) визначення кількості рівнів;
- в) формування робочих пакетів;
- г) формування системи кодування.

29. Не існує такого підходу до структуризації проекту:

- а) за життєвим циклом проекту;
- б) за компонентами продукту;
- в) функціональний підхід;
- г) за відповідністю зовнішньому середовищу.

30. Такій вимозі не повинна відповідати структура проекту:

- а) кожний рівень ієрархії повинен мати закінчений вигляд або охоплювати всю суму частин проекту, що представлені на даному рівні деталізації;
- б) сума характеристик елементів проекту на кожному рівні ієрархії структури повинна бути рівною;
- в) сума характеристик елементів проекту на кожному рівні ієрархії структури повинна бути рівною 100 %;
- г) нижній рівень декомпозиції проекту повинен містити елементи (модулі), на основі яких можуть бути чітко визначені всі дані, що необхідні та достатні для управління проектами (функціональні характеристики, обсяги робіт, вартість, необхідні ресурси, виконавці, зв'язки з іншими елементами і т.д.).

31. Календарне планування – це:

- а) складання і коригування термінів виконання комплексів робіт за роками, кварталами і визначення потреби у ресурсах для кожного етапу робіт;
- б) складання і коригування робіт із деталізацією завдань на місяць, тиждень або добу;
- в) визначення календарних дат виконання всіх робіт, ставить за мету координацію діяльності залучених до проекту виконавців для забезпечення його успішного завершення, створення умов задля реагування на ринкові можливості та вчасного надходження доходів, що гарантує ефективність інвестицій;
- г) процес, який триває у часі і вимагає витрат ресурсів.

32. Виробничі процеси, дії, які призводять до досягнення певних результатів – це:

- а) сіткові моделі;
- б) сіткові графіки;
- в) роботи в сітковому графіку;
- г) події в сітковому графіку.

33. Множина поєднаних між собою елементів для опису технологічної залежності окремих робіт і етапів майбутніх проектів – це:

- а) сітьова модель;
- б) сітковий графік;
- в) календарний план;
- г) робочий графік.

34. Діаграма Гантта – це:

- а) стрічковий календарний графік;
- б) стовпчикова діаграма ресурсу часу;
- в). діаграма, яка показує логічний зв'язок між роботами;
- г) стовпчиковий календарний графік.

35. Головними елементами сітьової моделі є:

- а) роботи й події, критичний шлях;
- б. початкова та завершальна події, критичний шлях;
- в) дійсна робота, очікування, критичний шлях;
- г) роботи й події.

36. Будь-яка задача, для виконання якої необхідно здійснити досить велику кількість різноманітних робіт – це :

- а) комплекс робіт;
- б) комплекс задач;
- в) комплекс подій;
- г) комплекс проектних завдань.

37. Логічний зв'язок між двома або кількома роботами (подіями), які не потребують витрат праці, матеріальних ресурсів або часу – це:

- а) дійсна робота;
- б) очікування;
- в) фіктивна робота;
- г) подія.

38. Це момент завершення певного процесу, що відображає окремий етап виконання проекту:

- а) дійсна робота;
- б) очікування;
- в) фіктивна робота;
- г) подія.

39. На основі сітьового графіка не можна визначити:

- а) тривалість виконання проекту;
- б) критичний шлях;
- в) орієнтовну вартість кожної роботи;
- г) можливі терміни початку та закінчення кожної з робіт.

40. Такої оцінки часу роботи сіткового графіку не існує:

- а) мінімальна;
- б) максимальна;
- в) найвірогідніша;
- г) оптимальна.

41. Для побудови ресурсної гістограми необхідно мати наступне:

- а) календарний графік робіт;
- б) календарний графік для ранніх строків та прогнози потреби у ресурсах у розрізі робіт;
- в) прогнози потреби у ресурсах у розрізі робіт та в цілому по проекту;
- г) календарний графік для ранніх строків та прогнози потреби у ресурсах в цілому по проекту.

42. Фінансове інвестування проекту в основному відбувається за рахунок:

- а) власних коштів;
- б) коротко- та середньострокових кредитів банків;
- в) довгострокового кредитування банками та іншими фінансовими установами;
- г) державних дотацій.

43. Це прямі витрати як на створення кінцевого продукту, так і для робіт з виконання проекту:

- а) трудові витрати;
- б) матеріальні витрати;
- в) вартість устаткування;
- г) затрати на управління.

44. Визначення того, які ресурси та в якій кількості будуть використані на роботах проекту – це:

- а) планування проекту;
- б) планування бюджету;
- в) планування ресурсів;
- г) планування контрактів.

45. Фонди: амортизаційний, ремонтний, розвитку виробництва, резервний, страхових резервів – це:

- а) складові статутного фонду підприємства;
- б) фонди нерозподіленого прибутку;
- в) фонди позикового капіталу;
- г) фонди власних коштів.

46. Це надання грошових коштів (здійснення витрат) різними інвесторами на невизначений час у надії на одержання від реалізації проекту в майбутньому доходів, які покривають із прибутком ці витрати:

- а) фінансове інвестування;
- б) фінансування на безповоротній основі;
- в) реальне фінансування;
- г) фінансування на поворотній основі.

47. Документування вимог до ресурсів та послуг і визначення потенційних постачальників – це:

- а) підготовка умов контракту;
- б) планування контрактів;
- в) планування ресурсного забезпечення проекту;
- г) стратегічне планування проекту.

48. До основних типів контрактів не належить:

- а) контракт із плаваючою ціною;
- б) контракт із фіксованою ціною;
- в) контракт із фіксованою ціною одиниці продукції;
- г) контракт із відшкодуванням витрат.

49. Відображає контрактні роботи, які необхідно виконати, і те, як ними будуть керувати:

- а) умови контракту;
- б) місце контракту в ієрархічній структурі контрактів;
- в) специфікації контракту;
- г) організація звітності постачальника і вимог до супроводження поставленого продукту після завершення проекту.

50. Для одержання контрактних пропозицій використовується:

- а) організаційна структура проекту;
- б) дерево ресурсів;
- в) тендерна документація;
- г) конкурсна документація.

51. Прямі витрати як на створення кінцевого продукту, так і для робіт з виконання проекту:

- а) трудові витрати;
- б) матеріальні витрати;
- в) змінні витрати;
- г) накладні витрати.

52. Комплекс документальних розрахунків, необхідних для визначення розміру витрат на проект:

- а) кошторис;
- б) кошторис на роботи проекту;
- в) бюджет проекту;
- г) план витрат по проекту.

53. Процес планування по відповідних статтях усіх витрат, що виникають під час виконання проекту:

- а) складання кошторису;
- б) складання кошторису на роботи проекту;

- в) складання бюджету проекту;
- г) складання плану витрат по проекту.

54. Відмінність оцінки «порядку величини» від реальної вартості лежить в інтервалі від:

- а) -10% до + 25%;
- б) -50% до + 50%;
- в) -25% до + 75%;
- г) -5% до + 10%.

55. Кошторисна вартість визначається з точністю:

- а) -10% до + 25%;
- б) -50% до + 50%;
- в) -25% до + 75%;
- г) -5% до + 10%.

56. Остаточна вартісна оцінка проекту має бути визначена з точністю:

- а) -10% до + 25%;
- б) -50% до + 50%;
- в) -25% до + 75%;
- г) -5% до + 10%.

57. Оцінка вартості поточного проекту здійснюється на основі фактичної вартості аналогічних попередніх проектів:

- а) метод оцінки «згори вниз»;
- б) метод оцінки «знизу вгору»;
- в) ймовірнісний метод оцінки;
- г) оцінка за аналогом.

58. В результаті даного процесу всі витрати й ресурси проекту розподіляються за окремими операціями:

- а) бюджетування;
- б) складання кошторису;
- в) складання кошторису на роботи;
- г) комплексне планування витрат.

59. Календар витрат, умови платежів, критичні моменти реалізації проекту – це складові:

- а) бюджету проекту;
- б) зведеного кошторису проекту;
- в) кошторису на роботи проекту;
- г) календаря бюджету проекту.

60. За такого підходу складання бюджету вище керівництво надає загальні директиви щодо цілей компанії, а керівники нижчої та середньої ланки готують бюджети, спрямовані на досягнення цілей компанії:

- а) підхід «знизу - вгору/згори – вниз»;
- б) підхід «знизу - вгору»;
- в) підхід «згори – вниз»;
- г) експертний підхід.

61. В складній ієрархічній структурі керівники проміжних ланок не можуть спеціалізуватися:

- а) за функціональною ознакою;
- б) за географічною ознакою;
- в) за предметною ознакою;
- г) за територіальною ознакою.

62. Це сформовані групи, в яких виконавці закріплені за проектом на період його життєвого циклу і повністю підпорядковані менеджеру проекту:

- а) проектні групи;
- б) проектна команда;
- в) провідні учасники проекту;
- г) єдина група проекту.

63. У даній організаційній формі управління більшою мірою реалізуються вимоги системного і програмно-цільового підходу до управління, відповідно до яких вся проектна діяльність розглядається не з позицій сформованої ієрархії підпорядкування, а з урахуванням досягнення кінцевої мети проекту:

- а) проектне управління;
- б) командне управління;
- в) матричне управління;
- г) функціональне управління.

64. Розв'язання конкретних проектних завдань у цій структурі створюються тимчасові проектні групи, на чолі яких стоять керівники проектів:

- а) функціональна структура;
- б) проектна структура;
- в) матрична структура;
- г) дивізіональна структура.

65. Це ресурси, що виділяються керівнику проекту по виконанню послуг, що надаються функціональними підрозділами при виконанні проекту:

- а) фінансові ресурси проекту;
- б) функціональний бюджет;
- в) матричний бюджет;
- г) проектний бюджет.

66. Існують такі види матричної організаційної структури (знайти зайву відповідь):

- а) балансова;
- б) функціональна;
- в) контрактна;
- г) лінійна.

67. Управління здійснюється лінійним керівником через групу підпорядкованих йому функціональних керівників, кожний з яких має право управління підрозділами в межах його повноважень:

- а) функціональна структура;
- б) проектна структура;
- в) матрична структура;
- г) дивізіональна структура.

68. Управління базується на поглибленні поділу управлінської праці. За її застосування відбуваються процеси децентралізації оперативних функцій управління, здійснювані виробничими структурними ланками, і централізації загальнокорпоративних функцій, які зосереджуються у вищих ланках:

- а) функціональна структура;
- б) проектна структура;
- в) матрична структура;
- г) дивізіональна структура.

69. Керівник проекту не зобов'язаний:

- а) забезпечити комфортні морально-психологічні умови функціонування;
- б) стежити за тим, щоб робота відділів велася відповідно до плану графіка, кошторису витрат і специфікацій;
- в) вчасно виявляти труднощі, помилки, нестачу ресурсів, низьку якість робіт;
- г) інформувати всіх зацікавлених осіб про хід роботи над проектом.

70. Згідно даного підходу формування проектних груп об'єднуються виконавці різних спеціальностей або функцій і працюють разом над якоюсь частиною проекту або завданням:

- а) функціональний підхід;
- б) проектний підхід;
- в) цільовий підхід;
- г) експертний підхід;

71. До систематичних ризиків пов'язаних з реалізацією проектів можна віднести:

- а) зовнішньоекономічні ризики, можливість погіршення політичної ситуації несприятливі соціально-політичні зміни;

б) неправильна оцінка ринкової ситуації, неточність проектної документації;

в) зміни пріоритетів розвитку підприємства;

г) неповнота або неточність інформації про фінансовий стан і ділову репутацію учасників проекту.

72. Який метод аналізу ризиків проекту передбачає формалізований опис невизначеності?

а) аналіз сценаріїв розвитку;

б) перевірка стійкості;

в) аналіз чутливості;

г) аналіз беззбитковості.

73. Ризик інвестиційного проекту – це:

а) ймовірність того, що проект буде реалізовано;

б) очікуване значення NPV проекту;

в) міра невизначеності одержання очікуваного рівня доходності при реалізації даного проекту;

г) міра очікуваного рівня доходності даного проекту.

74. Несхильність інвесторів до ризику означає, що:

а) інвестори не вкладатимуть кошти в ризиковані проекти;

б) інвестори вкладатимуть кошти в ризиковані проекти;

в) інвестори не підуть на додатковий ризик, якщо не очікують, що це буде компенсовано додатковими доходами;

г) інвестори використовують ефект диверсифікації.

75. Для кількісної оцінки ризику використовується показник:

а) строк окупності;

б) коефіцієнт трансформації;

в) точка беззбитковості;

г) середньоквадратичне відхилення.

76. Ризики втрати реальних активів через заподіяння збитків власності чи незадовільну організацію – це ризики:

а) зовнішні;

б) систематичні;

в) статичні;

г) динамічні.

77. Називають ризик технічної нездійсненності проекту ще на інвестиційній (будівельній) фазі через помилки розробників проектної (технічної) документації, недостатність або неточність вихідної інформації, необхідної для розробки цієї документації, неапробованість будівельних технологій:

- а) виробничим;
- б) технологічним;
- в) технічним;
- г) конструкційним.

78. Даний метод управління ризиком означає відмову від певної діяльності чи таку істотну (радикальну) її трансформацію, у результаті якої ризик зникає:

- а) скасування;
- б) запобігання;
- в) поглинання;
- г) контролювання.

79. Даний метод управління ризиком полягає в реалізації комплексу заходів, спрямованих на мінімізацію збитків після настання несприятливої події:

- а) скасування;
- б) запобігання;
- в) поглинання;
- г) контролювання.

80. Це такий спосіб діяльності, коли при матеріалізації ризику збитки повністю несе його учасник (учасники). Цей метод управління ризиками застосовують тоді, коли можливість ризику невелика чи збитки в разі його настання неістотно впливають на учасників проектної діяльності:

- а) скасування;
- б) запобігання;
- в) поглинання;
- г) контролювання.

81. Визначення проект-менеджером правильності прийнятих рішень, здійснення проекту за часом, вартістю, ресурсами, вирішення необхідності внесення змін до плану реалізації проекту є:

- а) метою контролю;
- б) задачею контролю;
- в) функцією контролю;
- г) предметом контролю.

82. Яка із перелічених процедур не є завданням контролю проектної діяльності?

- а) оцінка відхилень за певними критеріями;
- б) моніторинг (спостереження за реалізацією проекту);
- в) обґрунтування необхідності змін;
- г) виявлення відхилень від цілей реалізації проекту за допомогою критеріїв, які фіксують у календарних планах.

83. Даний вид контролю в основному торкається ресурсного забезпечення проекту:

- а) попередній;
- б) поточний;
- в) заключний;
- г) ресурсний.

84. Основна мета даного виду контролю – оперативне регулювання ходу реалізації проекту:

- а) попередній;
- б) поточний;
- в) заключний;
- г) ресурсний.

85. У залежності від необхідної точності не існує такої технології поточного контролю:

- а) контроль на момент закінчення робіт на 90 %;
- б) контроль на момент 50 % готовності робіт;
- в) контроль у заздалегідь установлених певних точках проекту;
- г) регулярний оперативний контроль.

86. Основними принципами менеджера проекту в процесі контролю не являється:

- а) наявність плану контролю;
- б) своєчасне виявлення проблем, що виникають;
- в) постійне спостереження за ходом робіт і зіставлення поточного стану проекту з базовою траєкторією і стандартами;
- г) постійне роз'яснення щодо необхідних змін.

87. Контроль контрактів належить до:

- а) основного процесу контролю;
- б) допоміжного процесу контролю;
- в) поточного процесу контролю;
- г) функціонального процесу контролю.

88. Детальний аналіз інформації про виконання та стан робіт за проектом передбачає:

- а) системний контроль;
- б) бюджетний контроль;
- в) поточний контроль;
- г) контроль основних параметрів.

89. Основний недолік даного методу полягає в тому, що він не дозволяє оцінити, як проходить виконання робіт проекту стосовно планового графіку, якими будуть кінцеві витрати на проект, коли проект може бути завершеним:

- а) кошторисного аналізу;
- б) традиційного;
- в) метод освоєного обсягу;
- г) відкоригованого бюджету.

90. Звіти з контролю якості – це:

- а) канал контрольної інформації;
- б) джерело інформації для контролю;
- в) основа контролюючого процесу;
- г) результат реалізації проекту.

91. Витрати на забезпечення якості проекту, пов'язані з бажанням замовника переконатися в тому, що процес розвивається в потрібному напрямку:

- а) інформаційні;
- б) попереджувальні;
- в) внутрішні;
- г) додаткові.

92. Витрати на забезпечення якості проекту, спрямовані на усунення дефектів, пов'язаних з внутрішніми проблемами, з метою коригування процесу виготовлення продукції, прийнятної для замовника:

- а) внутрішні;
- б) попереджувальні;
- в) інформаційні;
- г) додаткові.

93. До попереджувальних витрат, пов'язаних із забезпеченням якості, належать:

- а) витрати на інспекційні перевірки, лабораторний та інспекційний контроль;
- б) витрати на відбракування, ремонт;
- в) витрати на забезпечення якості проекту;
- г) витрати на повернення продукції, задоволення скарг споживачів, необхідні заходи у відповідь.

94. Це оцінка загального виконання проекту на регулярній основі для підтвердження того, що проект задовольняє стандарти якості:

- а) планування якості;
- б) забезпечення якості;
- в) контроль якості;
- г) системний аналіз якості.

95. Аналітичний метод, який допомагає визначити, які чинники найбільшою мірою впливають на загальний результат проекту:

- а) створення прототипів;
- б) порівняння із зразком;
- в) причинно-наслідкова діаграма;
- г) постановка експериментів.

96. Процесний та системний підхід до управління є принципами:

- а) TQM;
- б) державного стандарту України ISO 9000-2001;
- в) системного управління якістю;
- г) сучасної системи управління якістю.

97. Це визначення того, які стандарти якості потрібно застосувати до даного проекту і як домогтися відповідності їм:

- а) система управління якістю проекту;
- б) планування якості проекту;
- в) забезпечення якості проекту;
- г) контроль якості проекту.

98. Це загальні цілі й напрями діяльності організації з наголосом на якість, формально виражені менеджментом вищого рівня:

- а) система управління якістю проекту;
- б) планування якості проекту;
- в) політика в сфері якості;
- г) стратегічний план забезпечення якості.

99. Результатом якого процесу з управління якістю проекту є визначення заходів для поліпшення якості?

- а) ціле встановлення;
- б) планування;
- в) забезпечення;
- г) контролю.

100. Це вид витрат на управління якістю, які спрямовані на постійне задоволення вимог замовника щодо виробництва продукції без дефектів:

- а) внутрішні;
- б) попереджувальні;
- в) інформаційні;
- г) додаткові.

101. Процес обробки та аналізу інвестиційних пропозицій побудований на багаторівневій схемі, яка включає наступні етапи (знайти зайвий етап):

- а) попередня експертиза;
- б) незалежна експертиза;
- в) прийняття рішення про фінансування;
- г) прийняття рішення про реалізацію.

102. Рівень патентно-ліцензійного захисту з'ясовує експертиза наступних аспектів:

- а) юридичних;
- б) фінансових;
- в) екологічних;
- г) технічних.

103. Вдосконалення прогнозу – це одна з цілей:

- а) попередньої експертизи;
- б) незалежної експертизи;
- в) постаудиту;
- г) завершальної оцінки.

104. Таку оцінку завжди здійснюють інвестори, які постійно реалізують велику кількість інвестиційних проектів:

- а) попередню експертизу;
- б) незалежну експертизу;
- в) постаудит;
- г) завершальну оцінку.

105. Описання того, чого досягла команда проекту відображається у звітах про:

- а) стан проекту;
- б) просування проекту;
- в) прогноз проекту;
- г) відхилення проекту.

106. До вхідних даних для звітування виконання проекту не належить:

- а) план проекту;
- б) результати роботи;
- в) прогноз роботи;
- г) інші записи по проекту.

107. Даний метод та засіб звітування про виконання проекту полягає у контролі показників змісту, вартості та календарного плану й допомагає команді менеджерів проекту оцінити виконання проекту:

- а) розгляд виконання проекту;
- б) аналіз тенденцій проекту;
- в) аналіз відхилень проекту;
- г) аналіз освоєного обсягу.

108. Документування випадків відхилень, коригуючих дій та такого іншого належить до таких результатів адміністративного закриття проекту:

- а) архів проекту;
- б) формальне приймання;

- в) засвоєні прорахунки;
- г) засвоєні уроки.

109. Даний метод аналізу виконання проекту включає дослідження через певні відтинки часу результатів проекту з метою визначення того, чи поліпшується або погіршується виконання?

- а) аналіз виконання;
- б) аналіз відхилень;
- в) аналіз тенденцій;
- г) аналіз освоєного обсягу.

110. Даний процес складається з перевірки і документування результатів проекту з метою формалізації приймання продукту проекту інвестором, клієнтом або споживачем:

- а) адміністративне закриття проекту;
- б) завершальна оцінка проекту;
- в) постаудит проекту;
- г) поточне закриття фази проекту.

111. Засоби обробки інформації по проекту – це:

- а) інформаційні технології, що базуються на сучасних програмних продуктах;
- б) оброблені і розподілені дані проекту;
- в) засоби комунікації;
- г) збір, обробка та збереження документації по проекту.

112. Комунікаційний процес обміну інформацією не включає такого етапу:

- а) зародження ідеї (відбір інформації);
- б) вибір каналу передачі інформації та передача повідомлення;
- в) кодування повідомлення;
- г) інтерпретація повідомлення.

113. До обов'язкових для всіх документів, як формальних так й неформальних належать наступні реквізити:

- а) емблема організації чи підприємства;
- б) автор документа (посада, прізвище й ініціали);
- в) дата складання документа;
- г) адресат (кому документ призначається).

114. Бізнес-план проекту належить до наступної групи документації по проекту:

- а) установчої;
- б) проектно-кошторисної;
- в) інвестиційної;
- г) організаційної.

115. Найоптимальніша тривалість проектної наради складає:

- а) 30 хвилин;
- б) 45 хвилин;
- в) 60 хвилин;
- г) 80 хвилин.

116. Швидкість впровадження програмного забезпечення, легкість отримання ресурсів характерне для такого підходу до вибору програмного забезпечення:

- а) вибір здійснюється на концептуальному рівні;
- б) вибір здійснюється на стратегічному рівні;
- в) вибір здійснюється на оперативному рівні;
- г) вибір здійснюється на проектному рівні.

117. Має найпотужніші засоби структуризації моделі проекту, які базуються на: ієрархічній структурі робіт, сітковій моделі, ієрархічній структурі ресурсів, ієрархічній системі кодування робіт:

- а) Microsoft Project;
- б) Open Plan;
- в) Spider Project;
- г) Project Expert Professional.

118. Робочий простір головного вікна даного програмного продукту розбито на три функціональні зони. У лівій частині – ярлики відкритих проектів, у середній – ярлики шаблонів, а в правій частині розміщуються ярлики на відкриття документів:

- а) Spider Project;
- б) Project Expert Professional;
- в) Microsoft Project;
- г) Open Plan.

119. Ресурси в Microsoft Project можуть бути наступні:

- а) трудові, матеріальні, фінансові;
- б) трудові, матеріальні, нематеріальні;
- в) трудові, матеріальні, нематеріальні, фінансові;
- г) трудові, матеріальні.

120. До причин невдачі освоєння автоматизованої системи управління проектами не належить:

- а) цілі й очікувані результати заздалегідь не визначені або визначені не в повному обсязі;
- б) планування введення в експлуатацію одразу всіх функцій системи управління проектами;
- в) планування переведення одразу всієї організації на нову систему;
- г) незнання користувачами професійної англійської мови.

121. До головних ознак проекту не відносяться:

- а) обмеженість ресурсів;
- б) складність;
- в) обмеженість у часі;
- г) зміна стану на досягнення мети проекту.

122. За видом проекти діляться на:

- а) інвестиційні, інноваційні, освітні;
- б) дрібні, середні, великі;
- в) технічні, організаційні, економічні, соціальні;
- г) монопроекти, мультипроекти, мегапроекти.

123. Життєвий цикл проекту поділяють на фази:

- а) фаза розробки, фаза підготовки, фаза здачі в експлуатацію;
- б) передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна, ліквідаційна;
- в) підготовка, інвестиційна, після інвестиційна;
- г) фаза підготовки, фаза розробки, фаза виробництва, фаза здачі в експлуатацію.

124. У передінвестиційній фазі життєвого циклу проекту головним критерієм оцінки є:

- а) чинник часу;
- б) якість та надійність проекту;
- в) витрати, понесені на розробку проекту;
- г) соціальний ефект.

125. За сферою діяльності проекти діляться на:

- а) технічні, організаційні, економічні, соціальні;
- б) інвестиційні, інноваційні, освітні;
- в) монопроекти, мультипроекти, мегапроекти;
- г) дрібні, середні, великі.

126. Особа, якій замовник та інвестор делегують повноваження щодо здійснення проекту, це:

- а) проектувальник;
- б) менеджер проекту;
- в) контрактор;
- г) генеральний підрядник.

127. До основних функцій проектного менеджменту належать функція:

- а) управління людськими ресурсами;
- б) управління ризиком;
- в) управління обсягом проекту;
- г) управління проектною інтеграцією.

128. До додаткових функцій проектного менеджменту належать функція:

- а) управління комунікаціями;
- б) управління часом;
- в) управління затратами;
- г) управління якістю.

129. Ієрархічна структура, побудована з метою логічного розподілу усіх робіт з виконання проекту – це:

- а) організаційна структура проекту;
- б) затратна структура проекту;
- в) робоча структура проекту;
- г) двоспрямована структура проекту.

130. Закріплення відповідальності членів проектної команди за виконання окремих елементів проекту відображається у:

- а) двоспрямованій структурі проекту;
- б) трьохспрямованій структурі проекту;
- в) організаційній структурі проекту;
- г) матриці відповідальності.

131. У проектному менеджменті використовуються такі процеси, як планування послідовності робіт. До інструментів цих процесів належать:

- а) організаційна структура;
- б) сіткові графіки;
- в) діаграма ганта;
- г) ресурсна гістограма.

132. Найменш витратним методом скорочення тривалості проектних робіт є:

- а) зміна логічних зв'язків;
- б) матеріальне стимулювання;
- в) використання субпідрядників;
- г) впровадження нового обладнання.

133. До учасників проекту не відносяться:

- а) інвестор;
- б) субконтрактор;
- в) дилер;
- г) замовник.

134. До етапів управління проектом не відносяться:

- а) початок та побудова проекту;
- б) поточне управління та узгодження;
- в) криза проекту;
- г) оцінка проекту.

135. На етапі початку та побудови проекту здійснюється:

- а) проектний аналіз за аспектами;
- б) управління організаційною структурою;
- в) управління ризиком;
- г) планування та контроль.

136. При відборі ідей проекту не враховується:

- а) грошова одиниця країни;
- б) масштаб;
- в) витрати й вигоди проекту;
- г) ризик.

137. Введення шестиденного робочого тижня замість п'ятиденного характеризує використання проектним менеджером такого методу скорочення тривалості проектних робіт, як:

- а) перерозподіл ресурсів від некритичних до критичних робіт;
- б) зміна режиму роботи;
- в) використання субпідрядників;
- г) поліпшення умов праці.

138. Планування проекту – це:

- а) розподіл обсягу робіт між окремими виконавцями;
- б) розподіл ресурсів, витрат в заданих термінах;
- в) механізм, який дає змогу розподіляти обсяг робіт, ресурси, витрати в заданих термінах і між окремими виконавцями для вчасного й ефективного здійснення проекту;
- г) методологічні принципи розподілу проектних витрат за роботами і виконавцями.

140. Комплекс розрахунків для визначення розміру витрат на проект, це:

- а) календарний план;
- б) бюджет;
- в) кошторис;
- г) фінансовий план.

141. Метою якого виду проектного аналізу є обґрунтування комерційної спроможності проекту, оцінка можливості реалізації даного продукту на обраному ринку?

- а) фінансового аналізу;
- б) маркетингового аналізу;
- в) інституційного аналізу;
- г) соціального аналізу.

142. Документ, що описує мету і задачі, які необхідно вирішити підприємству, способи досягнення поставлених цілей і техніко-економічні показники підприємства чи проекту в результаті їхнього досягнення, це:

- а) техніко-економічне обґрунтування проекту;
- б) бізнес-план проекту;
- в) декларація;
- г) проект-план.

143. При якій організаційній структурі менеджер проекту керує виділеною йому командою, а функціональні менеджери не мають впливу на персонал проекту?

- а) функціональній;
- б) матричній;
- в) проектній;
- г) лінійній.

144. Організація зв'язків і відносин між елементами проекту:

- а) середовище проекту;
- б) життєвий цикл проекту;
- в) управлінська структура;
- г) структура проекту.

145. Діаграма Гантта не відображає:

- а) логічні зв'язки між роботами;
- б) планові та фактичні дати виконання проектних робіт;
- в) параметри якості виконання проектних робіт;
- г) резерв часу некритичних робіт.

146. На якому рівні управління проектами визначають цілі та завдання, розглядають альтернативні варіанти дій для досягнення намічених результатів з оцінкою негативних і позитивних аспектів кожного варіанта:

- а) концептуальний рівень управління;
- б) тактичний рівень управління;
- в) оперативний рівень управління;
- г) стратегічний рівень управління.

147. Структура проекту – це:

- а) сукупність взаємопов'язаних елементів і процесів проекту, які представлені з різним ступенем деталізації;
- б) комплекс взаємовідносин, що пов'язує виконавців проекту між собою;
- в) механізм управління проектом;
- г) спосіб управління проектом.

148. Який існує різновид матричної організаційної структури?

- а) лінійна;

- б) договірна;
- в) управлінська;
- г) функціональна.

149. На етапі ідентифікації не передбачається:

- а) створення програми розробки проекту;
- б) визначення цілей проекту;
- в) підготовка документів для одержання кредитів;
- г) визначення джерел сприяння виконанню проекту.

150. При проведенні фінансового аналізу не розглядаються:

- а) обґрунтованість фінансових прогнозів;
- б) достатність оборотного капіталу;
- в) забезпеченість платоспроможності по кредитах;
- г) доцільність використання національних ресурсів.

151. Предметом контролю є:

- а) перевірка виконання конкретних рішень;
- б) якість проекту;
- в) вартість проекту;
- г) якість роботи учасників проекту.

152. Для оцінки впливу змін на проект застосовують:

- а) функціонально-вартісний аналіз;
- б) кошторис;
- в) календарний план;
- г) фінансовий план.

153. До основного процесу контролю відносять:

- а) підтвердження досягнення цілей;
- б) контроль виконання проекту;
- в) контроль та моніторинг;
- г) контроль контрактів.

154. До допоміжних процесів контролю можна віднести:

- а) контроль контрактів;
- б) контроль та моніторинг ризиків;
- в) складання кошторисів;
- г) складання діаграм гантта.

155. Як правило, цей вид контролю стосується тільки трудових, матеріальних та фінансових ресурсів:

- а) заключний;
- б) попередній;
- в) поточний;
- г) якісний.

156. Завданнями контролю є:

- а) порівняння фактичних результатів із плановими;
- б) виявлення відхилень фактичних результатів від планових;
- в) оцінка діяльності та мотивація учасників проекту;
- г) отримання фактичних даних про хід виконання проекту.

157. До елементів, які необхідно враховувати при структуризації проекту належать:

- а) масштаб проекту;
- б) вид проекту;
- в) результати проекту;
- г) тривалість проекту.

158. Основним елементом системи звітування за проектом є:

- а) звіт про виконання робіт;
- б) звіт по витратах;
- в) фактичний бюджет проекту;
- г) фінансовий звіт.

159. Планування якості проекту – це:

- а) визначення того, які стандарти якості потрібно застосовувати до даного проекту і як домогтися відповідності їм;
- б) оцінка загального виконання проекту на регулярній основі для підтвердження того, що проект задовольняє стандартам якості;
- в) відслідкування певних результатів по проекту для встановлення того, чи відповідають вони стандартам якості;
- г) планування ефективної системи звітності за проектом.

160. Мінімальна тривалість, протягом якої може бути виконаний весь комплекс робіт проекту – це:

- а) резерв часу;
- б) критичний шлях;
- в) критична тривалість;
- г) резерв.

162. До позитивних рис діаграми Ганта не належить:

- а) можливість визначення вартості робіт по проекту;
- б) легкість побудови і читання;
- в) можливість подання перебігу виконання робіт за проектом;
- г) можливість планування потреб у ресурсах.

163. Дата раннього початку та оціночна тривалість роботи складають:

- а) дату раннього закінчення;
- б) критичну тривалість;
- в) резерв часу;
- г) критичний шлях.

164. В управлінні якістю проекту використовують такі графіки:

- а) криву розподілу бюджету;
- б) діаграми Гантта;
- в) графіки потоків;
- г) S-подібну криву.

165. Це процес визначення того, які потреби проекту можуть бути найкращим чином задоволені шляхом придбання ресурсів чи послуг у зовнішніх організацій:

- а) розробка схеми контрактів;
- б) підготовка умов контракту;
- в) планування контрактів;
- г) процес фінансування проекту.

166. До основних типів контрактів не належить:

- а) контракт із фіксованою ціною;
- б) контракт із «плаваючою» ціною;
- в) контракт із фіксованою ціною одиниці продукції;
- г) контракт із відшкодуванням витрат.

167. Витрати на випробування і контроль під час прийому вхідних матеріалів, перевірку контрольно-вимірювальних приладів, технічній контроль, нагляд за якістю формують такий вид витрат на управління якістю проекту:

- а) попереджувальні витрати;
- б) витрати на оцінку;
- в) інформаційні витрати;
- г) зовнішні витрати.

168. На передінвестиційній стадії життєвого циклу проекту виникають такі види ризиків:

- а) помилковість у розробці концепції проекту;
- б) несвоєчасна підготовка персоналу;
- в) зміна вартості капіталу;
- г) поява альтернативного продукту.

169. Комплекс розрахунків для визначення розміру витрат на проект – це:

- а) кошторис витрат проекту;
- б) план витрат на проведення календарних проектних робіт;
- в) облік витрат по проекту;
- г) кошторис на роботи.

170. Це процес планування по відповідних статтях усіх витрат, що виникають під час виконання проекту:

- а) складання кошторисів на періоди;
- б) складання кошторисів витрат проекту;

- в) складання кошторисів на роботи;
- г) складання кошторисів на субпроекти.

171. План, який виражається в кількісних показниках і відображає витрати, необхідні для досягнення поставленої мети:

- а) кошториси на роботи;
- б) кошторис витрат проекту;
- в) баланс грошових надходжень і витрат;
- г) бюджет проекту.

172. Основним бюджетним документом є:

- а) фінансовий звіт;
- б) бюджет потоків коштів;
- в) балансовий звіт;
- г) звіт про прибутки і збитки.

173. Контроль проектної діяльності не є процесом, у якому керівник проекту:

- а) виявляє причини дестабілізації процесу;
- б) обґрунтовує прийняття управлінських рішень, що коригує виконання завдань раніше, ніж буде нанесений збиток;
- в) встановлює, чи досягнуто поставлених цілей;
- г) забезпечує прийняття всіх рішень по проекту.

174. Предметом контролю не є:

- а) визначення предмету контракту;
- б) перевірка виконання конкретних рішень;
- в) оцінка ситуації, прогнозування наслідків;
- г) факти і події.

175. Що не включають до процесів контролю?

- а) порівняння показників очікуваного й фактичного виконання планів;
- б) визначення планових завдань по реалізації проекту;
- в) перевірка припущень;
- г) визначення результатів діяльності на основі зіставлення результатів здійснення рішень із плановими.

176. До основних завдань бюджетного контролю не належить:

- а) класифікація витрат;
- б) розподіл витрат у часі;
- в) одержання точних оцінок витрат;
- г) прогноз витрат.

177. Звітність у системі контролю не містить:

- а) пропозиції щодо усунення відхилень;

- б) фактичні та прогнози результати;
- в) відхилення та причини;
- г) кошторисну вартість.

178. Відношення терміну виконання проекту до коефіцієнта своєчасності виконання – це:

- а) дата виконання проекту;
- б) плановий термін виконання проекту;
- в) прогнозний термін виконання проекту;
- г) прогнозна дата виконання проекту.

179. Використання змін заданих параметрів для визначення життєздатності проекту в умовах невизначеності характеризує такий метод оцінки ризику проекту, як:

- а) експертний метод;
- б) метод дерева рішень;
- в) метод сценаріїв;
- г) метод аналізу чутливості.

180. До методів зниження ризиків проекту не належить:

- а) розподіл ризику між учасниками проекту;
- б) страхування;
- в) відмова від проекту;
- г) резервування коштів на покриття непередбачених витрат.

181. Помилки в проектуванні, неправильний вибір обладнання характеризують:

- а) політичні ризики проекту;
- б) технічні ризики проекту;
- в) технологічні ризики проекту;
- г) фінансові ризики проекту.

182. За даного методу управління конфліктами відбувається примушення до прийняття однієї точки зору:

- а) метод компромісу;
- б) метод ухилення;
- в) метод розв'язання проблеми;
- г) метод форсування.

183. Завданням управління з питань розвитку команди у проекті не є забезпечення:

- а) можливості кар'єрного росту;
- б) умов мобільності працівників як передумови раціональної їх зайнятості та використання;
- в) адекватних психофізіологічних умов трудової діяльності;

г) відповідного професійного рівня персоналу вимогам робочого місця, посади.

184. Це метод навчання персоналу в проектах, за якого працівник переводиться на нову роботу чи посаду для отримання додаткової професійної кваліфікаціями розширення досвіду на термін від декількох днів до декількох місяців:

- а) наставництво;
- б) ротація;
- в) ускладнюючих завдань;
- г) делегування.

185. Система календарно-сіткового планування не забезпечує:

- а) обмін інформацією між учасниками проекту і контроль за ходом його виконання;
- б) планування ресурсів і витрат;
- в) проектування контролю виконання;
- г) проектування структури робіт проекту.

186. Це метод навчання персоналу в проектах, за якого працівник займається з менеджером у ході щоденної роботи, враховує підказки та поради керівника:

- а) копіювання;
- б) делегування;
- в) наставництво;
- г) інструктаж.

188. Формуючи команду проект-менеджер намагається:

- а) індивідуалізувати кожного члена команди;
- б) обрати кількох лідерів, які б координували реалізацію проекту;
- в) об'єднати всіх членів команди загальною метою і завданням;
- г) підсилити конкуренцію між членами команди.

189. За результатами завершення проекту складають:

- а) документи узагальнення досвіду;
- б) письмовий звіт;
- в) перехресний звіт;
- г) звіт вбудований в систему Microsoft Project.

190. Задачею менеджера проекту на цій стадії ЖЦ команди проекту є раціональний розподіл функцій між фахівцями і відділами, об'єднання в робочі групи і підрозділи працівників, підтримка в команді атмосфери довіри і взаємовиручки тощо:

- а) спрацювання;
- б) робоча;

- в) формування;
- г) реорганізація.

191. Найбільш мобільною та ефективною формою найму працівників в проектну команду є:

- а) контрактна;
- б) обрання;
- в) призначення;
- г) випробування.

192. Критерій, що характеризує проект-менеджера, який включає здатність давати оцінку, творче, аналітичне, стереотипне мислення – це:

- а) розумові здібності;
- б) соціальне відношення;
- в) ставлення до роботи;
- г) спроможність вирішувати завдання та орієнтація на результат.

193. До методів навчання персоналу у проектах на робочому місці належить:

- а) навчальні ситуації;
- б) ділові ігри;
- в) копіювання;
- г) моделювання.

194. Вид конкурсу, у якому організатор залучає пропозиції постачальників, надсилаючи їм спеціальні запрошення, називається:

- а) відкритим;
- б) закритим;
- в) двоетапним;
- г) з попередньою кваліфікацією.

195. До спрощених способів закупівлі належать:

- а) відкритий конкурс;
- б) закритий конкурс;
- в) двоетапний конкурс;
- г) закупівля з одного джерела.

196. Проектна команда переживає такі стадії свого існування:

- а) формування, спрацьовування учасників, нормальне функціонування, розформування команди;
- б) створення і розпуск команди;
- в) визначення складу учасників, призначення ролей, завершення роботи команди;
- г) ініціювання, формування, спрацьовування учасників, розформування команди.

197. Делегування повноважень є елементом такого чинника посилення мотивації членів команди проекту, як:

- а) саморозвиток;
- б) участь у прибутках;
- в) просування;
- г) професійне визнання.

198. Умови невизначеності у проектному менеджменті – це:

- а) умови відсутності повної та достовірної інформації щодо характеристик реалізації проекту;
- б) умови можливості визначення імовірності настання певних проектних параметрів;
- в) умови відсутності можливості змінення запланованих проектних параметрів;
- г) умови недостатнього обґрунтування часових параметрів виконання проектних робіт.

199. Невідтворюваним є такий вид проектного ресурсу, як:

- а) матеріали;
- б) робоча сила;
- в) обладнання;
- г) досвід.

200. Відтворюваним є такий вид проектного ресурсу, як:

- а) сировина;
- б) грошові кошти;
- в) машини;
- г) паливо.

Рекомендована література

1. Бутенко Л. П. Управління проектами / Бутенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. – К.: Київ. нац. екон. ун-т, 2003. – 231 с.
2. Верба В.А. Проектний аналіз: [підручник]. / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000.
3. Клиффорд Ф. Грей Управление проектами: практическое руководство / Ф. Грей Клиффорд, У. Ларсое Эрик ; пер. с англ. – М.: Дело и сервис, 2003. – 528 с.
4. Москвін С. О. Проектний аналіз: [навчальний посібник] / С. О. Москвін. – К.: Лібра, 1999.
5. Тарасюк Г. М. Управління проектами: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
6. Тянь Р.Б. Управління проектами: [підручник] / Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.

7. Мазур И. И. Управление проектами / Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге О. Г. – М.: Экономика, 2001. – 576 с.

8. Управление проектами: справочник для профес. / под ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.

3.2. ПРИКЛАДИ ОФОРМЛЕННЯ РОЗВ'ЯЗКУ КОМПЛЕКСНОГО КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ЗАВДАННЯ

КОМПЛЕКСНЕ КВАЛІФІКАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ № 1

Вихідні дані

Ви економіст планово-економічного відділу СТОВ «Україна». Підприємство спеціалізується на виробництві молока та вирощуванні зернобобових культур. Однією з культур, яка уже зараз забезпечує значні прибутки є кукурудза на зерно, проте підприємство отримує досить низький рівень урожайності цієї культури. Основні економічні показники вирощування кукурудзи у СТОВ «Україна» наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників вирощування кукурудзи на зерно СТОВ «Україна», 2013-2015 рр.

Зібрана площа, га			Виробництво продукції, ц			Виробнича собівартість, тис. грн		
Роки								
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
180	617	490	7770	35114	36750	600,6	2790,2	3248,8

Продовж. табл. 1

Реалізація продукції (робіт, послуг)								
У фізичній масі, ц			Повна собівартість, тис. грн			Виручка від реалізації, тис. грн		
Роки								
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
10517	28798	284	1665,2	2369,5	25,5	1484,9	2734,6	43,6

З метою підвищення урожайності кукурудзи на зерно, у 2017 р. підприємство планує впровадження нових ранньостиглих гібридів, основні характеристики яких наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Урожайність та собівартість пропонованих гібридів кукурудзи на зерно

Показники	Гібрид 1	Гібрид 2
Урожайність, ц/га	97,7	95,5
Виробнича собівартість 1 ц, грн	67,9	69,4

Обидва гібриди вирізняються високим показником посухостійкості. Гібрид 1 формує урожайність 9,77 т/га, а Гібрид 2 – 9,55 т/га в перерахунку на стандартну вологість зерна. Експериментально в підприємстві планують посіяти по 100 га одного та другого гібриду. Ціна та розмір витрат на реалізацію плануються в тому ж розмірі, що і за останній рік (ціна 1 ц – 153,5 грн, витрати на реалізацію – 1,4 грн/ц).

Завдання

Керуючись наведеною інформацією:

1. Розрахуйте показники економічної ефективності вирощування кукурудзи на зерно в СТОВ «Україна» за період 2013-2015 рр. та дайте їм оцінку.

2. Зробіть факторний аналіз прибутку, рентабельності та цінової конкурентоспроможності вирощування кукурудзи на зерно в підприємстві у 2015 р. проти 2013 р.

3. Обґрунтуйте доцільність впровадження гібридів кукурудзи на зерно в СТОВ «Україна». Зробіть висновки.

Розв'язок

Вирощування кукурудзи на зерно в СТОВ «Україна» за період 2013-2015 рр. є досить вигідною справою (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників ефективності та конкурентоспроможності виробництва кукурудзи СТОВ «Україна», 2013-2015 рр.

Показники	Роки			2015 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	
Площа посіву, га	180,0	617,0	490,0	272,2
Урожайність, ц/га	43,2	56,9	75,0	173,7
Валовий збір, ц	7770,0	35114,0	36750,0	473,0
Продано, ц	10517,0	28798,0	284,0	2,7
Виробнича собівартість 1 ц, грн	77,3	79,5	88,4	114,4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	1665,2	2369,5	25,5	1,5
Виручка від реалізації, тис. грн	1484,9	2734,6	43,6	2,9
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	158,3	82,3	89,8	56,7
Ціна реалізації 1 ц, грн	141,2	95,0	153,5	108,7
Прибуток (збиток), тис. грн	-180,3	365,1	18,1	x
у т.ч.:				
на 1 га, грн	-1001,7	591,7	36,9	x
на 1 ц, грн	-23,2	10,4	0,5	x
Рівень товарності, %	135,4	82,0	0,8	x
Рівень рентабельності (збитковості), %	-10,8	15,4	71,0	x
Рівень цінової конкурентоспроможності, %	-12,1	13,4	41,5	x

Площі посіву за 2015 р. становили 490 га та проти 2013 р. збільшилися майже у 3 рази. Позитивним моментом є збільшення урожайності до 75 ц/га у 2015 р., проте сорти і гібриди, які вирощують у господарстві мають потенційну урожайність до 100 ц/га. Відповідно у 4,7 рази збільшилися валові збори зерна. За останній рік підприємство реалізувало всього 0,8 % урожаю зерна кукурудзи, що не дозволило підприємству отримати значний прибуток.

Позитивним фактором, що визначає прибутковість вирощування даної культури є зменшення у 2015 р. проти 2013 р. витрат на виробництво та реалізацію 1 ц продукції майже вдвічі. Прибуток у 2014 р. становив 365,1 тис. грн, а у 2015 р. всього 18 тис. грн. Рівень рентабельності виробництва зерна кукурудзи за 2013-2015 рр. збільшився від 10,8 % збитковості до 71 % рентабельності, рівень цінової конкурентоспроможності складає 41,5 %.

Факторний аналіз показників ефективності виробництва зерна кукурудзи СТОВ «Україна» показує, що розмір прибутку у розрахунку на 1 ц продукції в господарстві має позитивну динаміку – він збільшився на 80,9 грн/ц, насамперед за рахунок зниження собівартості – на 68,5 грн та за рахунок зростання цін – на 12,3 грн/ц. Така тенденція є позитивною, адже свідчить про зростання ефективності не тільки за рахунок цінового фактору, а і зниження витрат при вирощуванні культури.

Таблиця 2

Факторний аналіз показників ефективності виробництва зерна кукурудзи СТОВ «Україна», 2013-2015 рр.

Ціна 1 ц, грн		Собівартість реалізації 1 ц, грн		Прибуток у розрахунку на 1 ц, грн		Відхилення прибутку 2015 р. від 2013 р., грн (+,-)		
2013	2015	2013	2015	2013	2015	загальне	за рахунок	
1	2	3	4	5=1-3	6=2-4		ціни 1 ц	собівартості 1 ц
141,2	153,5	158,3	89,8	-17,1	63,7	80,9	12,3	68,5
Ціна 1 ц, грн		Собівартість реалізації 1 ц, грн		Рівень цінової конкурентоспроможності, %		Відхилення цінової конкурентоспроможності 2015 р. від 2013 р., в.п. (+,-)		
2013	2015	2013	2015	2013	2015	загальне	за рахунок	
1	2	3	4	5= (1-3)/1	6= (2-4)/2		ціни 1 ц	собівартості 1 ц
141,2	153,5	158,3	89,8	-12,1	41,5	53,7	5,1	48,5
Ціна 1 ц, грн		Собівартість реалізації 1 ц, грн		Рівень рентабельності, %		Відхилення рентабельності 2015 р. від 2013 р., в.п. (+,-)		
2013	2015	2013	2015	2013	2015	загальне	за рахунок	
1	2	3	4	5= (1-3)/3	6= (2-4)/4		ціни 1 ц	собівартості 1 ц
141,2	153,5	158,3	89,8	-10,8	71,0	81,8	7,8	74,0

Вищу цінову конкурентоспроможність мають підприємства, які здатні продавати власну продукцію за цінами, нижчими ціни конкурентів, і при цьому одержувати прибуток. За нижчої фактичної ціни порівняно з мінімальною,

підприємство зазнаватиме збиток, а вищої – одержувати прибуток. Отже, цінова конкурентоспроможність визначається ціною продажу продукції і її повною собівартістю. В СТОВ «Україна» рівень цінової конкурентоспроможності виробництва зерна кукурудзи збільшився у 2015 р. проти 2013 р. на 53,7 пункти більшою мірою за рахунок зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Вирощування ранньостиглих гібридів в СТОВ «Україна» має свої переваги: отримання сухішого зерна, яке не потребує тривалого та дорогого досушування; зменшення витрат на удобрення (в середньому на 15 %); можливість раніше звільнити поле і вчасно провести основний обробіток ґрунту; страхування ризиків повітряної посухи – зазвичай ранньостиглі гібриди встигають сформувати виповнений качан до її настання.

Використання в СТОВ «Україна» Гібриду 1 та Гібриду 2 є економічно доцільним. Як свідчать проведені нами розрахунки, відповідно до зростання показників якості та урожайності, які забезпечують дані гібриди можна отримати значно вищі прибутки (табл. 3).

Таблиця 3

Економічна ефективність впровадження гібридів кукурудзи на зерно в СТОВ «Україна»

Показники	Фактично, 2015 р.	Прогноз		Відхилення від фактичних значень, +/-	
		Гібрид 1	Гібрид 2	Гібрид 1	Гібрид 2
Площа посіву, га	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Урожайність, ц/га	75,0	97,7	95,5	22,7	20,5
Валовий збір, ц	7500,0	9770,0	9550,0	2270,0	2050,0
Виробнича собівартість 1 ц, грн	88,4	67,9	69,4	-20,5	-19,0
Витрати на 1 га посіву, грн	6630	6630	6630	х	х
Собівартість реалізації 1 ц, грн	89,8	69,2	70,8	-20,5	-19,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	673,4	676,5	676,2	3,1	2,8
Ціна реалізації 1 ц, грн	153,5	153,5	153,5	0,0	0,0
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	1151,4	1499,9	1466,1	348,5	314,7
Прибуток, тис. грн	478,0	823,4	789,9	345,4	311,9
Рівень рентабельності, %	71,0	121,7	116,8	50,7	45,8
Рівень цінової конкурентоспроможності, %	41,5	54,9	53,9	13,4	12,4

Як бачимо, за останній рік у підприємстві урожайність кукурудзи становила всього 75 ц/га, що забезпечувало 71 % рентабельності виробництва зерна цієї культури. Економічні розрахунки по усередненим даним вирощування гібридів кукурудзи свідчать про суттєве зростання урожайності та відповідно прибутковості. Насамперед зростання урожайності культури дозволяє скоротити витрати у розрахунку на 1 ц продукції майже вдвічі, що позитивно позначається на економічних результатах.

Висновок: Вирощування кукурудзи на зерно в СТОВ «Україна» за період 2013-2015 рр. є досить вигідною справою. Позитивним моментом є збільшення урожайності до 75 ц/га у 2015 р., проте сорти і гібриди, які вирощують у господарстві мають потенційну урожайність до 100 ц/га. Вирощування ранньостиглих гібридів за фактичного рівня витрат у підприємстві та такого ж рівня цін дасть змогу отримати прибуток майже втричі більший від існуючого, а економічний ефект становитиме 657,3 тис. грн у розрахунку на 100 га посівів кукурудзи. Рентабельність можливо підвищити майже до 120 %.

Визначальним фактором розвитку зернового господарства має бути інтенсифікація галузі на основі досягнень науково-технічного прогресу та розвитку ринкових відносин. Поряд з впровадженням інтенсивних технологій суттєва увага повинна приділятися поліпшенню насінництва, зменшенню втрат урожаю при вирощуванні, збиранні, доробці, зберіганні та переробці зерна, впровадженню нових організаційних форм господарювання, посиленню матеріальної заінтересованості працівників.