

Міністерство освіти і науки України
Мигійський коледж
Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

**ДИСЦИПЛІНИ «МЕНЕДЖМЕНТ»
ДЛЯ СТУДЕНТІВ 3-4 КУРСІВ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 5.03060101 «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА»
ДЕННОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ**

Мигія

Автор:

Халанська Світлана Миколаївна, викладач економічних дисциплін «Економічна теорія», «Організація і планування діяльності аграрних формувань», «Основи менеджменту» Мигійського коледжу Миколаївського національного аграрного університету, спеціаліст другої кваліфікаційної категорії.

Рецензент:

Музиченко Людмила Василівна, викладач дисциплін: «Економіка підприємств», «Маркетинг», Мигійського коледжу Миколаївського національного аграрного університету, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії.

Методичні вказівки тестового контролю знань містять тестові завдання з навчальної дисципліни «Менеджмент» для студентів спеціальності 5.03060101 «Організація виробництва».

Методичні вказівки містять тематичний план, тестові завдання та тестові завдання для самостійного опрацювання з навчальної дисципліни та можуть бути використані студентами і викладачами ВНЗ I -II рівнів акредитації.

Методичні рекомендації розглянуті

на засіданні циклової комісії

економічних дисциплін

Мигійського коледжу МНАУ.

Протокол №4 від 14 листопада 2016 р.

Голова циклової комісії

_____ Л.В.Музиченко

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Тематичний план дисципліни.....	6
Тестові завдання.....	7
Тестові завдання для самостійного опрацювання.....	33

ВСТУП

Дисципліна «Менеджмент» передбачає вивчення теорії і практики менеджменту, закономірностей, форми і методи управління різними типами агропромислових підприємств і їх виробничими підрозділами.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є управлінські та міжособові відносини, які складаються в процесі виконання певних функцій з метою оптимізації функціонування господарюючих суб'єктів і створення умов, за яких найбільш ймовірно і з мінімальним ризиком реалізуються стратегічні й тактичні цілі.

Метою викладання навчальної дисципліни «Менеджмент» є формування комплексу теоретичних знань і практичних навичок у галузі менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління організаціями всіх форм власності в умовах ринкових відносин.

Основними завданнями навчальної дисципліни «Менеджмент» є вивчення основних категорій науки управління як системи наукових підходів до керівництва організаціями або їх підрозділами з урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, функцій управління і процесів розробки та прийняття управлінських рішень, методів використання базових інструментів управління організаціями.

Студент повинен уміти:

- володіти навичками управлінської діяльності у сфері виробничих відносин;
- організовувати працю трудових колективів та контролювати за їх діяльністю;
- приймати ефективні управлінські рішення;
- аргументуватися вирішувати конфліктні ситуації;
- дотримуватися вимог етики, культури менеджера в ділових відносинах;
- розробляти бізнес-плани;
- проектувати організаційну структуру управління;
- правильно реагувати і діяти у ризикових ситуаціях.

Студент повинен знати:

- суть і завдання менеджменту;
- сучасні методи, функції та організацію менеджменту;
- розробку стратегічного планування;
- основні типи організаційних структур;
- мотиваційний механізм управління поведінкою людей;
- контроль і відповідальність у системі менеджменту;
- методи розробки і обґрунтування рішень;
- процес комунікацій, критерії ефективної діяльності менеджерів.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№ за ня тт я	Назва розділу, теми занять	Кількість годин				
		всь ого	у тому числі:			
			ауд ит ор ні:	ле кці ї	пр ак ти чні	с.р .с
Розділ 1.		43	16	8	8	27
1.	Вступ. Суть та завдання менеджменту.	10	4	2	2	6
2.	Еволюція теорії та практики менеджменту..	11	4	2	2	7
3.	Суб’єкти підприємництва та умови господарювання.	11	4	2	2	7
4.	Менеджмент як система.	11	4	2	2	7
Розділ 2.		55	20	10	10	35
5.	Менеджмент у соціально-економічній системі.	11	4	2	2	7
6.	Функції менеджменту. Функції планування.	11	4	2	2	7
7.	Функція організації діяльності.	11	4	2	2	7
8.	Функція мотивації.	11	4	2	2	7
9.	Функція контролю.	11	4	2	2	7
Розділ 3		50	22	10	12	28
10.	Комунікації в системі менеджменту.	10	4	2	2	6
11.	Організація проведення нарад, бесід і комерційних переговорів.	9	4	2	2	5
12.	Розробка та ухвалення управлінських рішень.	11	4	2	2	7
13.	Соціальна відповідальність і етика в менеджменті.	10	4	2	2	6
14.	Соціально-психологічні аспекти керівництва. Менеджмент персоналу.	10	6	2	4	4
Всього годин за VI семестр		148	58	28	30	90
Розділ 1.		36	14	8	6	22
1.	Управління групами, керівництво та лідерство в менеджменті.	9	4	2	2	5
2.	Управління конфліктними ситуаціями.	9	4	2	2	5
3.	Виробничий (операційний) менеджмент.	8	2	2	-	6
4.	Фінансовий менеджмент.	10	4	2	2	6
Розділ 2.		32	10	6	4	22
5.	Інноваційний менеджмент.	7	2	2	-	5
6.	Інвестиційний менеджмент.	9	4	2	2	5
7.	Міжнародний менеджмент.	8	2	2	-	6
8.	Аграрний менеджмент.	8	2	-	2	6

<i>Всього годин за VII семестр</i>	68	24	14	10	44
------------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Варіант 1

1. Етапами розвитку менеджменту як науки є:

1. класичний, гуманістичний, кількісний періоди, сучасні теорії
2. стародавній період, філософський, науковий
3. стародавній, індустріальний періоди, систематизації
4. науковий менеджмент, теорія бюрократичних організацій, теорія адміністративних принципів

2. Застосування кількісного менеджменту уможливило:

1. розробку теорій мотивації працівників з урахуванням різних за рівнем потреб
2. використання математичних та статистичних методів для ухвалення рішень
3. врахування особливостей сучасної економіки, підвищення вимог до якості продукції, стандартизація
4. спеціальний відбір працівників, їх навчання, контроль за виконанням роботи, оплата відповідно до результатів

3. До сучасних теорій менеджменту належить:

1. науковий менеджмент
2. науковий біхевіоризм
3. теорія черг
4. системний підхід

4. Система – це:

1. спосіб мислення стосовно організації та управління
2. самовідтворювальна та впорядкована процедура прийняття управлінського рішення
3. сукупність елементів, що знаходяться у відносинах та зв'язках один з одним і утворюють цілісність, єдність
4. напрямок методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики

5. Економічна система, як складова керуючої та керованої підсистем, має такі характеристики:

1. набір правил, норм, що визначають послідовність операцій в процесі виробництва
2. охоплює виробничі потужності підприємства, за допомогою чого виробляється продукція певної кількості та якості
3. єдність праці всіх учасників виробництва та економічних зв'язків
4. єдність технічних, технологічних та соціальних процесів

6. Основною метою менеджменту є:

1. раціональне поєднання ринку та державного регулювання
2. досягнення високої економічної ефективності діяльності
3. систематичне поліпшення умов праці

4. підвищення ефективності праці

7. Які фактори середовища функціонування організації відносять до факторів опосередкованого впливу?

1. економічні, політичні, культурні, соціальні, кліматичні
2. цілі, задачі, люди, структура, технологія
3. можливості, перешкоди, сильні сторони, слабкі сторони
4. постачальників, посередників, конкурентів, споживачів, контактні

аудиторії

8. Що з наведеного стосується внутрішнього середовища організації і формує «принцип діаманта»?

1. економічні, політичні, культурні, соціальні, кліматичні фактори
2. цілі, задачі, люди, структура, технологія
3. можливості, перешкоди, сильні сторони, слабкі сторони
4. постачальники, посередники, конкуренти, споживачі, контактні аудиторії

9. Технологія як частина внутрішнього середовища організації є:

1. майбутнім бажаним станом організації
2. передбаченою роботою або її частиною, що має бути виконана раніше

встановленим способом у визначений термін

3. чітко виражена причина існування організації
4. сукупністю кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури,

інструментів, відповідних знань, для здійснення бажаних перетворень

10. Завдання (задача) як складова внутрішнього середовища організації є:

1. майбутнім бажаним станом організації
2. передбаченою роботою або її частиною, що має бути виконана раніше

встановленим способом у визначений термін

3. чітко виражена причина існування організації
4. сукупністю кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури,

інструментів, відповідних знань, для здійснення бажаних перетворень

11. До якого елементу системи відносять таке: імідж, соціальна відповідальність, готова продукція, надані послуги?

1. вхід
2. процесор
3. вихід
4. зворотний зв'язок

12. Відповідно до класифікації, менеджер виконує такі групи ролей:

1. формальні, неформальні
2. інформаційні, міжособистісні, пов'язані з прийняттям рішень
3. об'єкта та суб'єкта управління
4. керівника, лідера

13. Форма завдання або вказівки в стандартній виробничій ситуації:

1. «наказую»
2. «прошу»
3. «зобов'язані»
4. «повинні»

14. Форма завдання або вказівки в екстремальних умовах:

1. «зобов'язані»
2. «прошу»
3. «повинні»
4. «наказую»

15. Ефективні комунікації – це:

1. процес передавання інформації від однієї особи до іншої
2. сукупність відомостей, про ті чи інші події, явища, факти, що множать знання та усувають непевність стосовно проблем, що виникли
3. неопрацьовані цифри і факти, які відображають окремий аспект діяльності організації
4. передавання інформації від однієї особи до іншої, коли отримане повідомлення максимально близьке за значенням до первинного

16. Способами передавання інформації від відправника до одержувача є:

1. кодування
2. декодування
3. зворотний зв'язок
4. канал

17. Особи, що знаходяться на одному рівні управління, здійснюють комунікації:

1. за схемою «коло»
2. ланцюгові
3. горизонтальні
4. вертикальні

18. Студент не підготувався до опитування і не може дати відповідь на питання, то відсутній:

1. канал
2. кодування
3. декодування
4. зворотний зв'язок

19. Забезпечення швидкого отримання зворотного зв'язку – основна перевага комунікацій:

1. письмових
2. ланцюгових
3. усних
4. вертикальних

20. Вагомою перевагою письмових комунікацій є:

1. швидкість підготовки та передавання інформації
2. можливість надання уточнень і доповнень до змісту
3. можливість виправлення допущених помилок та неточностей
4. тривале збереження великого обсягу інформації будь-якого змісту без втрат та деформації

21. Особи, з якими темпераментами більше схильні до відкритих емоційних конфліктів:

1. холерики, через сильну та неврівноважену нервову систему, бурхливе та емоційне висловлення своїх думок

2. флегматики, через сильну та загальмовану нервову систему, схильність до глибоких і тривалих переживань

3. меланхоліки, через слабку та неврівноважену нервову систему, глибокі та тривалі переживання, часту зміну настрою

4. сангвініки, через неможливість повною мірою відчувати стан оточуючих та співчувати їм

22. З психологічної точки зору, найважче вирішити конфлікт:

1. міжособистісний, оскільки важко знайти компроміс у поглядах та прийнятний для конфліктуючих тип поведінки

2. внутрішньоособистісний, тому що його важко діагностувати ззовні, отже, й допомогти індивіду розв'язати його

3. між групами, оскільки в такому конфлікті велика кількість учасників

4. між особистістю та групою, оскільки необхідно враховувати індивідуальні особливості фактично кожного

23. «Особа будь-що намагається примусити прийняти власну позицію» – це характеристика стратегії:

1. ухилення

2. згладжування

3. примушування

4. компромісу

24. Конфлікт – це:

1. навмисна нечесна дія, яка вигідна ініціатору, примушує колектив чи особистість до певних дій і цим завдає шкоду

2. зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду під час взаємодії та спілкування людей (груп)

3. конкретні дії, виконувані учасниками взаємодії, що є центральним елементом у структурі

4. стан напруги, що виникає в людини під впливом сильних зовнішніх факторів

25. Яка з наведених формул відображає сутність стратегії співробітництва?

a. «поразка – поразка»

b. власна поразка — перемога опонента

c. «власна перемога — перемога опонента»

d. часткова власна поразка — часткова поразка опонента

26. Стрес – це:

1. навмисна нечесна дія, яка вигідна ініціатору, примушує колектив чи особистість до певних дій і цим завдає шкоду

2. зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду під час взаємодії та спілкування людей (груп)

3. конкретні дії, виконувані учасниками взаємодії, що є центральним елементом у структурі

4. стан напруги, що виникає в людини під впливом сильних зовнішніх факторів, захисна реакція нервової системи на сильні подразники

27. Проведення конфронтаційних засідань дозволяє:

1. узгоджувати тактичні підцілі та поведінку між організаційними одиницями
2. активізувати професіоналізм та навички управлінської діяльності менеджера
3. забезпечити часткове задоволення в конфлікті інтересів двох сторін
4. організувати загальне обговорення проблеми, сприяти спілкуванню і заохочувати вирішення трудової суперечки

28. Визначте, яка з наведених характеристик є відображенням організаційних причин стресу:

1. суперечливість, довіра до джерела інформації, змушування до комунікацій, погане вміння слухати, упередження до особи
2. семантика статус або владні відмінності, різне сприймання, перевантаження
3. перевантаження, конфлікт ролей, невизначеність ролей, нецікава робота, погані фізичні умови
4. смерть близької людини, розлучення, захворювання, службове підвищення, виграш у лотерею, весілля

29. Вибір, який повинен зробити керівник для виконання обов'язків, обумовлених посадою:

1. організаційне рішення
2. раціональне рішення
3. інтуїтивне рішення
4. алгоритмічне рішення

30. До загальної класифікації методів прийняття (ухвалення) управлінських рішень відносять:

1. контурні, структуровані, алгоритмічні
2. ухвалення в умовах визначеності та ризику
3. теорію черг, теорію ігор, економічний аналіз
4. колективні, евристичні, кількісні

31. Визначити, який вид моделі наведено:

$$E\Phi L = (1 - C_{III}) \times (KBP_A - \Pi_K) \times \frac{\Pi K}{BK}$$

1. аналоговий
2. математичний
3. фізичний
4. аналітичний

32. Метод призначений для оптимального вибору з кількох варіантів, доцільний, коли результати одного рішення впливають на наступні:

1. «Платіжна матриця»
2. економічний аналіз
3. лінійне програмування
4. «Дерево рішень»

33. Функція координації передбачає:

1. формування структури управління і створення певного порядку у спільній роботі, що дозволяє ефективно діяти для досягнення цілей

2. визначення засобів, змісту та послідовності дій для досягнення поставлених цілей організації

3. забезпечення пропорційного і гармонійного розвитку різних сторін об'єкта за оптимальних для даних умов витрат

4. підтримку системи управління у стані упорядкованості, своєчасне усунення змін і перешкод

34. Підтримку системи управління у стані упорядкованості, своєчасне усунення змін і перешкод забезпечує функція:

1. планування
2. організації
3. регулювання
4. мотивації

35. За способом здійснення горизонтальною, вертикальною, в просторі та часі може бути:

1. мотивація
2. контроль
3. координація
4. організація

36. Проведення аналізу господарської діяльності, виявлення шляхів і резервів підвищення ефективності виробництва стосується:

1. загального (лінійного) управління
2. технологічної підготовки виробництва
3. керування кадрами
4. економічної підготовки виробництва

37. Визначення напрямків розвитку, ступеня централізації і децентралізації, формування системи контролю передбачає:

1. загальне (лінійне) управління
2. технологічна підготовка виробництва
3. керування кадрами
4. економічна підготовка виробництва

38. Стратегія підприємства – це:

1. специфічний плановий документ, що містить опис основних аспектів майбутнього проекту і надає можливість отримати інформацію

2. детальний всебічний комплексний план, призначений для забезпечення здійснення місії організації та досягнення її цілей

3. генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети і проблеми для підприємства, місію і розподіл ресурсів для їх досягнення

4. сукупність дій та рішень, виконаних керівництвом, що ведуть до розробки специфічних стратегій для досягнення цілей

39. Місія організації – це:

1. майбутній бажаний стан організації

2. передбачена робота або її частина, що має бути виконана раніше встановленим способом у визначений термін

3. чітко виражена причина існування організації

4. сукупність кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів, відповідних знань для здійснення бажаних перетворень

40. Місія як загальне призначення діяльності організації формулюється на:

1. вищому рівні управління
2. середньому рівні управління
3. нижчому рівні управління
4. технічному рівні

41. Яка з названих базових стратегій є оборонно-наступальною?

1. поєднання, комбінування
2. скорочення, стиснення
3. обмеженого (концентрованого) зростання
4. прискореного, диференційованого зростання

42. Цілі організації складають з таких елементів:

1. економічна, соціальна, виробничо-комерційна, науково-технічна
2. переробна, забезпечення, планування і контролю
3. інтенсивна, інтегративна, диверсифікації
4. забезпечення якості продукції, ритмічності поставок, нормальних умов праці, реалізація науково-технічної продукції

43. Виробнича (операційна) субстратегія:

1. визначення пріоритетів асортиментної політики, забезпечення структури виробничих потужностей, вимоги до якості й обсягів виробництва продукції
2. обґрунтування пропозиції керівництва фірми стосовно обсягів продажу вирішальної номенклатури виробів на цільових ринках
3. визначення структури підприємства, завдань, удосконалення господарського механізму розподілу управлінських функцій
4. отримання прибутку чи доходу від продажу і може бути реалізована збільшенням доходів чи зменшенням витрат

44. Фінансова субстратегія:

1. визначення пріоритетів асортиментної політики, забезпечення структури виробничих потужностей, вимоги до якості й обсягів виробництва продукції
2. обґрунтування пропозиції керівництва фірми стосовно обсягів продажу вирішальної номенклатури виробів на цільових ринках
3. визначення структури підприємства, завдань, удосконалення господарського механізму розподілу управлінських функцій
4. отримання прибутку чи доходу від продажу і може бути реалізована збільшенням доходів чи зменшенням витрат

45. Ресурсні та функціональні стратегії розробляють:

1. спостережна рада
2. виробничі підрозділи
3. спостережна рада
4. функціональні підрозділи

46. Жорсткий контроль капіталовкладень і передача лишку грошової виручки під контроль вищого керівництва відповідає:

1. позиції «собака»
2. позиції «зірка»
3. позиції «дійна корова»
4. позиції «?» («дика кішка»)

47. З допомогою матриці Boston Consulting Group (БКГ) можна визначити:

1. конкурентну позицію окремого товару
2. конкурентну позицію фірми загалом
3. конкурентну позицію і окремого товару, і фірми загалом
4. зміну конкурентної позиції основного товару відносно інших позицій

товарної номенклатури

48. Права, обов'язки, відповідальність посадової особи визначаються в:

1. статуті підприємства
2. колективному договорі
3. посадових інструкціях
4. організаційних документах

49. Делегування – необхідний елемент роботи менеджера, тому що:

1. час і здібності керівника обмежені, і він фізично не може виконати абсолютно всі задачі
2. необхідно збільшити навантаження на підлеглих
3. потрібно вивільнити час керівника для прийняття найбільш обґрунтованих рішень
4. слід забезпечити умови для виконання керівником творчої роботи

50. Сукупність управлінських ланок, розташованих у суворій підпорядкованості:

1. рівні управління
2. зв'язки управління
3. функціональні підрозділи
4. організаційна структура управління

51. Організаційні структури управління поділяють на:

1. лінійні та функціональні
2. бюрократичні, адаптивні, змішані
3. адаптивні та дивізіональні
4. функціональні та конгломератні

52. Для успішної реалізації стратегії диверсифікації найбільш доцільною можна вважати структуру:

1. матричну
2. функціональну
3. продуктову
4. регіональну

53. Діє принцип єдиноначальності, вищий рівень керівництва не має права віддавати розпорядження, обминаючи безпосереднього керівника, – це структура управління:

1. функціональна
2. лінійна
3. штабна

4. продуктова

54. Система відрядної оплати, що базується на науково обґрунтованому нормуванні праці:

1. «Теорія безсвідомого»
2. модель стимулювання праці відповідно до її продуктивності
3. модель економічної необхідності
4. модель фізичного примушування до праці

55. Винагородами в процесі мотивації вважають:

1. чітко визначений образ бажаного результату
2. сукупність чинників, що зумовлюють поведінку людей
3. все те, що людини вважає цінним для себе, чого вона прагне досягти і

чим би хотіла володіти

4. фізіологічне чи психологічне відчуття нестачі у чомусь або комусь

56. У системі мотивації потреба – це:

1. чітко визначений образ бажаного результату
2. сукупність чинників, що зумовлюють поведінку людей
3. все те, що людини вважає цінним для себе, чого вона прагне досягти і

чим би хотіла володіти

4. фізіологічне чи психологічне відчуття нестачі у чомусь або комусь, спрямоване на ліквідацію чи зменшення

57. До вторинних потреб можна віднести:

1. успіх, владу, рівень відповідальності та впливу
2. медичне страхування
3. їжу, житло, життя
4. часткове або повне задоволення

58. Можливість розробки та реалізації власних ідей, проектів, розвиток здібностей можуть відбуватись на:

1. фізіологічному рівні мотивації
2. рівні безпеки
3. рівні поваги
4. рівні самореалізації

59. Взаємозалежності: витрати праці – результат, результати – винагорода, винагорода – валентність є складовими:

1. «Ієрархії потреб»
2. «Теорії очікувань»
3. «Двофакторної теорії»
4. «Теорії справедливості»

60. Визначте, що з переліченого є принципами контролю:

1. цілісність структурність ієрархічність взаємозалежність системи та середовища

2. досягнення економічної ефективності управління єдиноначальності науковості стимулювання централізму та демократизму

3. наявність двох самоврядних систем програми як інформаційного носія зворотних зв'язків цілеспрямованість

4. всеосязність, гнучкість, економічність, індивідуалізованість, надмірність-недостатність

61. Оцінку наявних ресурсів (людських, технічних, фінансових), необхідних для виконання завдання забезпечує контроль:

1. поточний
2. оперативний
3. заключний
4. попередній

62. Самоконтроль – це:

1. можливість отримання надійної оцінки результатів діяльності працівників та впровадження персональної відповідальності за справу
2. контрольні показники, з якими порівнюватимуть фактичне виконання роботи
3. завчасний моніторинг проблем і знаходження оптимальних шляхів їх вирішення
4. порівняння показників виконання зі стандартами

63. До етапів контролю можна віднести:

1. вивчення системи винагород, мікроклімату в колективі, особливостей характеру підлеглих
2. оцінку співробітників, визначення рівня винагород, встановлення порядку підвищення
3. визначення об'єкта контролю, обґрунтування техніки контролю, формування варіантів рішень за наслідками контролю
4. затвердження стандартів, оцінку виконання, порівняння показників виконання зі стандартами провадження коректив

64. Інноваційний менеджмент – це:

1. нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом і полягає у відновленні основних фондів, технологій, управління та економіки підприємства
2. сукупність визначених організаційно-економічних методів і форм управління інноваційними процесами з максимальною ефективністю
3. здатність підприємства робити нову, науково містку продукцію, що відповідає вимогам ринку
4. діяльність підприємства, пов'язана з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою та інвестуванням

65. За технологічними параметрами інновації можна поділити на:

1. технологічні, організаційні, торговельні
2. вході, виході
3. продуктові, процесні
4. нові для підприємства, галузі, країни

66. На етапі систематизації ідей в процесі розробки інновацій передбачається:

1. визначення можливостей практичної реалізації ідей
2. збирання інформації про технологічні зміни на ринку, потенційні можливості організації, цільові ринки

3. розробка конкретної інноваційної програми та інновацій з проведення випробувань

4. комерційне обґрунтування інновацій, канали і методи продажу, забезпеченість ресурсами та кадрами

67. У процесі реалізації інноваційного товару виявляється найважливіша властивість попиту:

1. ефект заміщення, коли високі ціни спонукають шукати дешевші аналогічні товари

2. зменшувальна гранична корисність, коли наступна одиниця конкретного товару приносить менше задоволення

3. зворотна залежність ціни і попиту – за інших рівних умов зменшення ціни призводить до збільшення попиту і навпаки

4. психологія покупця, яка полягає в тому, що великі обсяги конкретного товару купують за нижчою ціною

68. Який з наведених ланцюжків попиту на інноваційний товар можна вважати правильним?

1. потенційний, що формується, що розвивається, що сформувався

2. що розвивається, потенційний, що формується, що сформувався

3. що сформувався, що розвивається, що формується, потенційний

4. що формується, що розвивається, потенційний, що сформувався

69. Негативний вплив на попит на інноваційні товари спричинює:

1. дієвість реклами

2. політична обстановка

3. наявність традиційних товарів аналогічного призначення

4. екологічна обстановка

70. Попит на інноваційний товар – це:

1. можливість для покупця за постійного доходу й інших рівних умовах придбати більше певного товару

2. наступні одиниці конкретного товару приносять менше задоволення

3. великі обсяги конкретного товару купують за нижчою ціною

4. відображення обсягу продукції, що споживач хоче і може придбати за певною ціною протягом визначеного часу на конкретному ринку

Варіант 2

1. Залежно від глибини внесених змін розрізняють інновації:

1. на вході, на виході, системної структури
2. технологічні, виробничі, економічні
3. радикальні, поліпшені, модифікаційні
4. управлінські, організаційні, соціальні

2. За об'єктами вкладення капіталу розрізняють інвестиції:

1. прямі, непрямі
2. валові, реноваційні
3. реальні, фінансові
4. незалежні, взаємозалежні

3. Вкладення інвестицій у відтворення основних засобів, приріст запасів товарно-матеріальних цінностей:

1. фінансові інвестиції
2. внутрішні інвестиції
3. державні інвестиції
4. реальні інвестиції

4. Інструменти інвестування, що конвертуються в грошову форму (терміном до 1-ого місяця) без втрат ринкової вартості:

1. неліквідні інвестиції
2. низьколіквідні інвестиції
3. високоліквідні інвестиції
4. середньоліквідні інвестиції

5. Для інвестиції підприємства важливими характеристиками є:

1. фактор часу, ризику та ліквідності
2. належність до прямих та непрямих інвестицій
3. належність до фінансових чи реальних інвестицій
4. належність до іноземних чи приватних інвестицій

6. Індекс (коефіцієнт) дохідності, рентабельності, період окупності, внутрішня ставка дохідності є показниками ефективності:

1. фінансового проекту
2. інноваційного проекту
3. інвестиційного проекту
4. кадрового проекту

7. Система принципів і методів розробки та реалізації рішень з формування, розподілу і використання фінансових ресурсів:

1. інвестиційний менеджмент
2. інноваційний менеджмент
3. виробничий менеджмент
4. фінансовий менеджмент

8. Базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності підприємства між собою:

1. горизонтальний (або трендовий) фінансовий аналіз
2. вертикальний (або структурний) фінансовий аналіз

3. аналіз фінансових коефіцієнтів (К-аналіз)

4. порівняльний фінансовий аналіз

9. Коефіцієнти оцінки платоспроможності (ліквідності) характеризують:

1. наскільки швидко сформовані активи обертаються в процесі господарської діяльності підприємства

2. наскільки швидко використовуваний підприємством капітал обертається у процесі господарської діяльності

3. можливість підприємства своєчасно розраховуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями

4. рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу підприємства

10. Забезпечує поточні потреби в активах, страхові запаси для типових збоїв, середнє для реальних умов співвідношення ризику і ефективності такий підхід до формування оборотних активів:

1. помірний

2. консервативний

3. агресивний

4. комбінований

11. Рішення для досягнення цільового результату фінансової діяльності за імовірності фінансових втрат через невизначеність умов:

1. інноваційний ризик

2. інвестиційний ризик

3. економічний ризик

4. фінансовий ризик

12. Співвідношення коефіцієнтів фінансової рентабельності та стійкості підприємства, що максимізує його ринкову вартість, – це оптимальна структура:

1. оборотних активів

2. витрат

3. необоротних активів

4. капіталу

13. Приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів:

1. коефіцієнт абсолютної ліквідності

2. ефект фінансового левериджу

3. коефіцієнт рентабельності активів

4. коефіцієнт комерційної рентабельності

14. Влада керівника, заснована на повноваженнях, що надаються посадою:

1. законна (легітимна)

2. експертна (влада знань)

3. еталонна (референтна)

4. влада винагород

15. Основним інструментом впливу керівника є його особисті риси – прояв влади:

1. винагород
2. експертної
3. еталонної
4. примусової

16. Формами влади є:

1. лідер-організатор, лідер-ініціатор, лідер емоційний
2. збіднене управління, влада - підпорядкування, організаційне управління
3. ліберальна, демократична, авторитарна
4. утилітарна, авторитарно-нормативна, змішана

17. Проханням є:

1. схиляння на свій бік, приваблення підлеглого будь-яким чином
2. офіційне розпорядження владних органів
3. вплив, заснований на некритичному сприйнятті того, що навіюється, як спосіб впливу – бездоказовий
4. спосіб впливу на підлеглого, заснований на добровільних, спонукальних, не примусових мотивах

18. Типи лідерства в менеджменті:

1. сукупність прийомів, методів і засобів поведінки менеджера в процесі виконання своїх повноважень в організації
2. засіб оцінки стилів лідерства і підготовки менеджерів у напрямі ідеального стилю поведінки
3. спосіб впливу на підлеглого, заснований на добровільних, спонукальних, не примусових мотивах
4. засвоєння дій, вчинків, манери поведінки інших осіб

19. Велика увага делегуванню повноважень приділяється в межах:

1. ліберального стилю
2. демократичного стилю
3. авторитарного стилю
4. нормативної влади

20. Стиль невтручання або мінімального втручання менеджера у перебіг виконання завдання підлеглими:

1. адміністративний
2. ліберальний
3. демократичний
4. авторитарний

21. Впливає з прав керівника, як посадової особи, розпоряджатися підлеглими, спрямовувати, мотивувати, контролювати працю:

1. особистий авторитет керівника
2. владні повноваження керівника
3. формальний авторитет керівника
4. процес керівництва

22. Відповідно до співвідношення рівня уваги до роботи та особи стиль «Будинок відпочинку» характеризується:

1. досягненням свідомої участі в реалізації цілей організації, що забезпечує і високий моральний настрій, і високу ефективність

2. досягненням прийняттого рівня виконання завдань, знаходячи баланс ефективності та доброго морального настрою

3. зосередженням на добрих, теплих людських стосунках, але мало турбується про ефективність виконання завдань

4. головним чином турбуванням про ефективність виконуваних робіт, але звертає мало уваги на моральний настрій підлеглих

23. Відповідно до ґратки лідерства стиль «Команда» характеризується:

1. головним чином турбуванням про ефективність роботи, але звертає мало уваги на моральний настрій підлеглих

2. зосередженням на добрих, теплих людських стосунках, але мало турбується про ефективність виконання завдань

3. досяганням прийняттого рівня виконання завдань, знаходячи баланс ефективності та позитивного морального настрою

4. досягненням свідомої участі в реалізації цілей організації, що забезпечує і високий моральний настрій, і ефективність

24. Здійснює перетворення вхідних затратних ресурсів (енергія, капітал, матеріали, праця) на вихідні прибуткові результати (товари, послуги) підсистема:

1. забезпечення:

2. планування

3. контролю

4. переробна

25. Отримує інформацію про стан виробничої системи, виконання графіка випуску продукції, рівень запасів підсистема:

1. забезпечення

2. планування і контролю

3. переробна

4. ресурсного забезпечення

26. Випуск продукції здійснюють за окремими замовленнями, в одиничних кількостях:

1. серійне виробництво

2. індивідуальне виробництво

3. власне виробництво

4. масове виробництво

27. Сукупність властивостей продукції, що зумовлюють рівень придатності задовольняти певні потреби рівень задоволення конкретних потреб:

1. призначення продукції

2. безвідмовність продукції

3. якість продукції

4. технологічність продукції

28. До переваг внутрішнього ринку відбору персоналу відноситься:

1. швидке заміщення вакансії

2. велика можливість вибору

3. заміщення місць та підвищення в посаді тільки «заради миру та спокою»

4. заміна посади вимагає великих затрат часу

29. Перевагою зовнішнього ринку відбору персоналу є:

1. знання співробітників та їх можливостей
2. заміна посади вимагає великих затрат часу
3. прийом на роботу безпосередньо задовольняє попит у кадрах
4. негативний вплив на клімат у колективі

30. Способи впливу на колективи, окремих працівників для здійснення координації їх діяльності в процесі управління:

1. методи управління персоналом
2. форми влади
3. методи оцінки персоналу
4. методи відбору персоналу

31. Методи менеджменту персоналу:

1. фінансовий, економічний
2. економічний, соціально-психологічний, адміністративний
3. ліберальний, демократичний, авторитарний
4. нормативний, змішаний, утилітарний

32. Використання додаткових вихідних днів і відпусток є складовою методу:

1. адміністративного
2. фінансового
3. соціально-психологічного
4. економічного

33. Застосовуються для гармонізації стосунків працівників, формування психологічного клімату, який сприяє активізації діяльності, такі методи:

1. соціальні
2. психологічні
3. економічні
4. розпорядчі

34. Економічні важелі, що впливають на керовані об'єкти і забезпечують єдність інтересів суспільства, підприємства та працівників – це методи:

1. розпорядчі
2. адміністративні
3. соціальні
4. економічні

35. Визначення реакції претендента на напружені ситуації, його здатності до опору стресам:

1. ситуаційна співбесіда
2. біографічна співбесіда
3. стресове інтерв'ю
4. бесіда-інтерв'ю

36. Ознайомлюють з важливими повідомленнями, що викликають багато питань, які вимагають негайного уточнення та обговорення:

1. ділова бесіда
2. збори, наради

3. телефонна розмова
4. комерційні переговори

37. Призначені більшою мірою для вирішення поточних, оперативних проблем:

1. комерційні переговори
2. ділові бесіди
3. наради
4. збори

38. Максимальна інформативність за мінімальних затрат часу – головна вимога до:

1. нарад
2. ділових бесід
3. телефонних розмов
4. комерційних переговорів

39. Оптимальною тривалістю телефонної розмови вважається:

1. 3 хвилини
2. 10 хвилин
3. 15 хвилин
4. 20 хвилин

40. Залежно від кількості працюючих розрізняють:

1. комерційні, некомерційні підприємства
2. унітарні, корпоративні підприємства
3. малі, середні, великі підприємства
4. державні, колективні, комунальні, приватні підприємства

41. Господарюючий суб'єкт, контрольним пакетом акцій якого володіє холдингова компанія:

1. дочірнє підприємство
2. консорціум
3. корпорація
4. асоціація

42 Перевагами корпорації можна вважати:

1. простоту заснування та ліквідації, самостійність, свободу, оперативність, конфіденційність діяльності
2. подвійне оподаткування, потенційні можливості для зловживань, труднощі з ліквідацією
3. повну відповідальність, невизначеність термінів функціонування, обмежені фінансові можливості
4. значні фінансові можливості, обмежену відповідальність, перевагу великого розміру, тривалість функціонування

43. Постійно діючим оптовим ринком, що функціонує в певному місці відповідно до встановлених правил торгівлі, є біржа:

1. валютна
2. фондова
3. товарна
4. праці

44. Процес виробництва товарної продукції у власній країні з подальшим постачанням її за кордон:

1. бартер
2. імпорт
3. експорт
4. угода

45. Формами виходу на зовнішній ринок є:

1. експортування, ліцензування, спільні підприємства, володіння філією
2. міжнародний поділ, географічний поділ, глобальна матриця
3. спільні підприємства виробничого, закупівельного, науково-дослідного характеру
4. спільні підприємства на паритетних засадах, з переважанням або меншою участю іноземного капіталу

46. Вищим органом управління спільним підприємством є:

1. засновник (з правом відкликання)
2. ревізійна комісія
3. правління, голова правління
4. дирекція, генеральний директор

47. Економічний показник міжнародної діяльності, що включає кількість товарів, послуг, позичок, золота, інших надходжень:

1. баланс платежів
2. світова інтеграція
3. світовий поділ праці
4. національна відповідальність

48. Зосередження як на світовому ринку, так і на ринку власної держави є ознакою:

1. етноцентричної орієнтації
2. геоцентричної орієнтації
3. поліцентричної орієнтації
4. глобальної матриці

49. Точка беззбитковості відображає обсяг:

1. виробництва, що вже покриває витрати, але ще не дає прибутку
2. доходу, що дозволяє отримати можливість для розвитку підприємства
3. прибутку, що дозволяє покрити всі видатки підприємства
4. виручки, що дозволяє забезпечити розширене відтворення

50. Управління – це:

1. засоби цілеспрямованого впливу на трудовий колектив або на окремих його членів для досягнення цілей організації
2. цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин
3. процес вибору керівного впливу з-поміж можливих за критерієм ефективності на основі інформації про стан об'єкта і зовнішнього середовища
4. процес управління людьми в різних ситуаціях

51. Менеджмент – це:

1. цілеспрямований вплив на колективи працівників або окремих виконавців з метою виконання поставлених завдань
2. процес вибору керівного впливу з-поміж можливих за критерієм ефективності на основі інформації про стан об'єкта і зовнішнього середовища
3. цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин
4. управлінець ринкової орієнтації, який активно впроваджує ефективні умови господарювання

52. Принципи управління – це:

- а. основні поняття, які відображають найбільш загальні і суттєві властивості, сторони, відношення явищ дійсності й пізнання
2. сукупність основних правил, положень, керівних ідей, орієнтирів, якими повинні керуватись працівники управління у своїй діяльності
3. внутрішній, суттєвий зв'язок явищ, який обумовлює їхній необхідний розвиток;
4. цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку в зв'язку зі зміною обставин

53. Завдяки існуванню якої школи виник виробничий менеджмент:

1. класичної
2. людських стосунків
3. поведінкової науки
4. наукового управління

54. Сучасна наука менеджменту розрізняє такі напрями:

1. американський, німецький, англійський
2. американський, західноєвропейський, азіатський (японський)
3. американський, сингапурський, австрійський, французький
4. північно-американський, європейський

55. Основним елементом японського менеджменту є:

1. формування корпоративного духу
2. індивідуальна відповідальність
3. авторитарний стиль керівництва
4. централізація управління

56. Предметом праці менеджера виступають:

- а. матеріально-предметні елементи виробництва
2. люди та породжувана ними інформація
3. інформація і комунікація
4. технологія управління

57. За посадовими ознаками всіх працівників управління поділяють на:

1. робітників, функціональних керівників, технічний персонал
2. керівників, робітників, технічний персонал управління
3. керівників, фахівців, інших працівників управління
4. управлінські та робітничі кадри

58. Документація в ході здійснення комунікації в організації – це:

1. письмове надання інформації про факти, події, явища

2. способи наочного зображення стану і ходу виробничо-господарської діяльності

3. процес обміну інформацією між двома або більше людьми для вирішення певної проблеми;

4. процес пов'язаний зі складанням документів, їх обробкою, проходженням та зберіганням.

59. Незадовільна структура організації є бар'єром для такого виду комунікацій:

1. структурний
2. організаційний
3. міжособистісний
4. вербальний

60.Управління організаційним розвитком на підприємстві – це:

1. загальна функція менеджменту
2. конкретна функція менеджменту
3. мотивування діяльності працівників
4. використання системної орієнтації

61.Анрі Файоль виділяв такі функції організації:

1. передбачення, організування, керування, координування, контролювання
2. встановлення цілей, планування, рішення, організування, оперативне регулювання, контролювання
3. технічну, комерційну, функцію облік , фінансову, функцію забезпечення безпеки, адміністративну функцію
4. планування, організування, мотивування і контроль

62. Ланка управління – це:

1. структурний підрозділ чи окремий виконавець на певному рівні управління
2. сукупність всіх працівників апарату управління
3. горизонтальне просторове розташування органу управління
4. сукупність підрозділів господарства

63.Рівень управління – це:

1. первинне організаційне утворення керуючої системи – структурний підрозділ чи окремий виконавець
2. сукупність взаємопідпорядкованих ланок управління
3. горизонтальне просторове розташування сукупності ланок (органів) управління
4. сукупність умов, що супроводжують відтворювальні процеси на підприємстві

64. Застосування функції контролю дає можливість керівнику:

1. стежити за ходом виконання прийнятих управлінських рішень і вносити необхідні корективи.
2. приймати обґрунтовані управлінські рішення.
3. забезпечити успішну роботу персоналу підприємства.
4. чітко визначати цілі

65. Основна мета контролю:

1. 1.забезпечення виконання завдань, запобігання можливих помилок
2. визначення мети, встановлення нормативів, співставлення фактичної діяльності з нормативами
3. 3.спонукання людей до високопродуктивної праці
4. забезпечення професійного розвитку

66. Ризик у сфері підприємництва полягає у:

1. оптимальному співвідношенні виграшу та величини ризику
2. невизначеності господарської ситуації, що викликає необхідність її оцінки
3. можливості втрати ресурсів фірми та неoderжання нею доходів або появи додаткових витрат
4. збіг обставин, що супроводжують процес виробництва

67. Управління ризиком – це:

1. діяльність спрямована на уникнення ризикових ситуацій
2. діяльність спрямована на подолання невизначеності альтернативного вибору, скорочення можливих втрат зумовлених ризиком
3. діяльність спрямована на забезпечення ефективного функціонування фінансових ресурсів
4. вплив на об'єкт управління з метою зміни його стану

68.Рішення про звільнення заступника директора з фінансових питань, прийняте на загальних зборах працівників – це рішення:

1. одноособове
2. колегіальне
3. поточне
4. стратегічне

69. Організаційно незапрограмовані управлінські рішення:

1. щомісячне нарахування заробітної плати
2. закупівля нової виробничої лінії
3. пошук нових ринків збуту
4. підвищення кваліфікації кадрів

70. Соціальна відповідальність у менеджменті – це:

1. система заходів спрямована на забезпечення виконання завдань і рішень
2. добровільна реакція на соціальні потреби суспільства з боку організації
3. система заходів спрямована на забезпечення раціональної поведінки працівників в процесі діяльності
4. сукупність способів і прийомів здійснення управлінської діяльності

Варіант 3

1. Визначте, що можна вважати особливостями ситуаційного підходу:

1. підвищення вимог до якості товарів, стандартизація, залежність підприємства від світових тенденцій розвитку економіки
2. неможливість використання однакових методів вирішення проблем до зовнішньо схожих ситуацій
3. сукупність окремих елементів, кожен з яких має власні характеристики і при цьому працюють разом, як єдине ціле
4. визначення оптимальної кількості обслуговуючого персоналу для мінімізації часу перебування клієнта в черзі

2. Тип службових відносин між управлінськими працівниками, що відображає їх місце в системі управління від вищого до нижчого рівня:

1. організація менеджменту
2. виробничий процес
3. ієрархія в менеджменті
4. зв'язки між рівнями

3. Керована та керуюча підсистеми складаються з однорідних груп, елементів, які утворюють своєрідні системи:

1. виробництва як фізичної системи, яка є сукупністю засобів виробництва, а процеси управління в ній інформаційними
2. технічну, технологічну, організаційну, економічну, соціальну
3. економічну, через утворення в результаті праці матеріальних благ, суспільного продукту
4. суб'єкта та об'єкта управління

4. Окрема складова системи, що має специфічні властивості і особливе призначення:

1. зв'язок
2. рівень
3. елемент
4. організація

5. Визначити основні системні принципи:

1. цілісність, структурність, ієрархічність, взаємозалежність системи та середовища
2. досягнення економічної ефективності, єдиноначальність, науковість, стимулювання, централізм та демократизм
3. наявність двох самоврядних систем програми як інформаційного носія, цілеспрямованість управління, зворотні зв'язки
4. своєчасність, достатність, достовірність, оперативність

6. До факторів прямого впливу середовища функціонування організації відносять:

1. економічні, політичні, культурні, соціальні, кліматичні
2. цілі, задачі, люди, структура, технологія
3. можливості, перешкоди, сильні сторони, слабкі сторони

4. постачальників, посередників, конкурентів, споживачів, контактні аудиторії

7. Конкуренти є частиною:

1. середовища опосередкованого впливу
2. середовища прямого впливу
3. внутрішнього середовища
4. макросередовища

8. Стан економічного розвитку країни як складова середовища функціонування організації є частиною:

1. середовища опосередкованого впливу
2. середовища прямого впливу
3. внутрішнього середовища
4. мікросередовища

9. Вихід системи оцінюється за:

1. середньоарифметичним значенням складових елементів системи
2. найвищою оцінкою будь-якого з попередніх елементів
3. середнім значенням всіх елементів, що складають систему
4. найнижчою оцінкою будь-якого з попередніх елементів

10. Чи є правильним твердження: на вході системи знаходяться товари, послуги, соціальна відповідальність?

1. так, це характеристика входу
2. ні, характеристика стосується виходу
3. ні, це характеристика процесора
4. ні, характеристика стосується зовнішнього середовища

11. Норми моральних відносин між працівниками різного статусу з неоднаковими правами і обов'язками:

1. службова етика
2. економічна етика
3. етика ринкового поведіння
4. професійна етика

12. Соціальна відповідальність – це:

1. виявлення і повідомлення керівництва про протизаконну або неетичну поведінку працівників організації
2. особисті переконання про те, правильні чи ні поведінка, дії або рішення
3. сукупність зобов'язань, якими організація керується в діяльності та створює позитивний соціальний імідж
4. міра, до якої члени організації дотримуються головних етичних та правових норм поведінки

13. Культура управлінської праці (управлінська культура) – це:

1. міра, до якої члени організації дотримуються головних етичних та правових норм поведінки
2. виявлення і повідомлення керівництва про протизаконну або неетичну поведінку працівників організації
3. рівень кваліфікації, етичне виховання, зовнішній вигляд, форма звернення до людей

4. організаційно-технічні умови та традиції управління професійним і моральним розвитком менеджера

14. Засноване на власності окремого громадянина України підприємство з правом найму робочої сили:

1. приватне
2. індивідуальне
3. колективне
4. кооперативне

15. Використання невербальних комунікацій дозволяє:

1. дізнатись непідтверджену інформацію, яка циркулює в організації та використовувати її для збільшення впливу на оточуючих
2. впливати на процес прийняття управлінських рішень, збору та обробки інформації та їх втілення в життя
3. використовувати додаткову інформацію, вчасно коригувати дії, покращити розуміння висловлюваної інформації
4. отримувати сигнали про реакцію відвідувачів на якість обслуговування і вчасно коригувати роботу

16. Даними, як складовими ефективних комунікацій, можна вважати:

1. сукупність відомостей про ті чи інші події, явища, факти, що множать знання та усувають непевність стосовно проблем, що виникли
2. сукупність різних відомостей про діяльність організації, зведених у певну систему і використовуваних в управлінні
3. передавання інформації від однієї особи до іншої, коли отримане повідомлення максимально наближене за змістом до первинного
4. неопрацьовані цифри і факти, які відображають окремий аспект діяльності організації

17. Основними етапами комунікації вважаються:

1. Формальні, електронні, неформальні
2. Відправник, кодування, декодування, канал, одержувач
3. повідомлення, розуміння, проникнення у зміст сказаного, зворотний, зв'язок
4. залучення уваги, збудження інтересу, викладення, основних думок, відповіді на питання, висновок, заклик до дії

18. До виробничої (технологічної) інформації можна віднести:

1. накази, розпорядження, акти, договори, посадові інструкції
2. стан виробництва, обладнання, якість продукції, наявні технології
3. планові, облікові, статистичні, нормативні зведення
4. основні досягнення науки, техніки, передовий досвід

19. Обмін інформацією, що відбувається поза каналами, передбаченими організацією:

1. формальні комунікації
2. неформальні комунікації
3. горизонтальні комунікації
4. вертикальні комунікації

20. Визначте, яка з наведених характеристик є відображенням особистих бар'єрів комунікацій:

1. суперечливість жестів, довіра до джерела інформації, змушування до комунікацій, погане вміння слухати, упередження
2. семантика, статус або владні відмінності, різне сприймання, перевантаження
3. перевантаження, конфлікт ролей, невизначеність ролей, нецікава робота, погані фізичні умови
4. смерть близької людини, розлучення, хвороба, службове підвищення, виграш у лотерею, весілля

21. Визначте, яка з наведених характеристик є відображенням особистих причин стресу:

1. суперечливість жестів, довіра до джерела інформації, змушування до комунікацій, погане вміння слухати, упередження
2. семантика, статус або владні відмінності, різне сприймання, перевантаження
3. перевантаження, конфлікт ролей, невизначеність ролей, нецікава робота, погані фізичні умови
4. смерть близької людини, розлучення, захворювання, службове підвищення, виграш в лотереї, весілля

22. «Особа будь-що намагається примусити прийняти власну позицію» – це характеристика стратегії:

5. ухилення
6. згладжування
7. примушування
8. компромісу

23. Інтригою вважають:

1. навмисну нечесну дію, яка вигідна ініціатору, примушує колектив чи особистість до певних дій і цим завдає шкоду
2. зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду під час взаємодії та спілкування людей (груп)
3. конкретні дії, виконувані учасниками взаємодії, що є центральним елементом у структурі
4. стан напруги, що виникає в людини під впливом сильних зовнішніх факторів

24. Яка з наведених формул відображає сутність стратегії співробітництва?

1. «поразка – поразка»
2. власна поразка — перемога опонента
3. «власна перемога — перемога опонента»
4. часткова власна поразка — часткова поразка опонента

25. Стрес на етапі резистентності є корисним для менеджера оскільки за рахунок:

1. короткочасного зниження активності можна уникнути розумового перевантаження

2. відпочинку можливо відновити сили для подальшої роботи
3. активізації розумової та фізичної діяльності вирішується проблема
4. підвищення реактивності психіки можна ухвалювати більш ризиковані рішення

26. Проведення конфронтаційних засідань дозволяє:

5. узгоджувати тактичні підцілі та поведінку між організаційними одиницями
6. активізувати професіоналізм та навички управлінської діяльності менеджера
7. забезпечити часткове задоволення в конфлікті інтересів двох сторін
8. організувати загальне обговорення проблеми, сприяти спілкуванню і заохочувати вирішення трудової суперечки

27. Порівняння умов праці, оплати, можливості кар'єрного зростання для вибору однієї із запропонованих вакансій є етапом:

1. постановки проблеми
2. виявлення обмежень та визначення альтернатив
3. ухвалення рішення
4. організації виконання рішень

28. Вибір, який повинен зробити керівник для виконання обов'язків, обумовлених посадою:

5. організаційне рішення
6. раціональне рішення
7. інтуїтивне рішення
8. алгоритмічне рішення

29. Імпульсивні рішення приймають люди, які:

- а. довго і ретельно обмірковують кожен крок, кожную дію, багаторазово перевіряють всі ідеї
 - б. однаково уважні до процесу висунення і перевірки гіпотез та без попередньої перевірки висунутих гіпотез не починають процес реалізації рішення
 - с. надають перевагу процесу висунення гіпотез і мало приділяють уваги перевірці та уточненню гіпотез
2. характеризуються особливою ретельністю оцінки гіпотез, критичністю, яким притаманна попереджувальна оцінка

30. Визначити, який вид моделі наведено:

$$E\Phi L = (1 - C_{III}) \times (KBP_A - \Pi_K) \times \frac{PK}{BK}$$

5. аналоговий
6. математичний
7. фізичний
8. аналітичний

31. Планування – це:

1. процес формування структури управління і створення певного порядку у спільній роботі для досягнення поставлених цілей
2. процес визначення засобів, змісту та послідовності дій для досягнення поставлених цілей організації

3. процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонійного розвитку різних сторін об'єкта за оптимальних умов

4. підтримка системи управління у стані упорядкованості, своєчасне усунення змін і перешкод

32. Функція координації передбачає:

5. формування структури управління і створення певного порядку у спільній роботі, що дозволяє ефективно діяти для досягнення цілей

6. визначення засобів, змісту та послідовності дій для досягнення поставлених цілей організації

7. забезпечення пропорційного і гармонійного розвитку різних сторін об'єкта за оптимальних для даних умов витрат

8. підтримку системи управління у стані упорядкованості, своєчасне усунення змін і перешкод

33. Спеціальними функціями менеджменту є:

1. планування, контроль, регулювання

2. координація, організація, мотивація

3. тактичне, оперативне, стратегічне планування

4. загальне (лінійне) управління, маркетингова діяльність, технічна підготовка виробництва

34. За способом здійснення горизонтальною, вертикальною, в просторі та часі може бути:

5. мотивація

6. контроль

7. координація

8. організація

35. Вдосконалення виробництва, матеріально-технічне забезпечення, виконання та контроль технологічних процесів – це:

1. оперативне управління

2. технологічна підготовка виробництва

3. керування кадрами

4. економічна підготовка виробництва

36. Визначення напрямків розвитку, ступеня централізації і децентралізації, формування системи контролю передбачає:

5. загальне (лінійне) управління

6. технологічна підготовка виробництва

7. керування кадрами

8. економічна підготовка виробництва

37. Яке з наведених понять відображає сутність бізнес-плану?

1. специфічний плановий документ, що містить опис основних аспектів майбутнього проекту і надає можливість отримати інформацію

2. детальний всебічний комплексний план, призначений для забезпечення здійснення місії організації та досягнення її цілей

3. генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритети і проблеми для підприємства, місію і розподіл ресурсів для їх досягнення

4. сукупність дій та рішень, виконаних керівництвом, що ведуть до розробки специфічних стратегій для досягнення цілей

38. Місія організації – це:

5. майбутній бажаний стан організації
6. передбачена робота або її частина, що має бути виконана раніше встановленим способом у визначений термін
7. чітко виражена причина існування організації
8. сукупність кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів, відповідних знань для здійснення бажаних перетворень

39. Матриця шахового типу Boston Consulting Group (БКГ) будується за співвідношенням двох характеристик:

1. на параметрах зовнішнього середовища (можливості, перешкоди) та внутрішнього середовища (сильні, слабкі сторони)
2. обсяг попиту (темп зростання ринку) – частка ринку порівняно з часткою головного конкурента
3. товар (наявний – новий, інноваційний) – ринок (той, що існує – новий)
4. конкурентні переваги товару фірми – конкурентні переваги аналогічного товару

40. Яка з названих базових стратегій є оборонно-наступальною?

5. поєднання, комбінування
6. скорочення, стиснення
7. обмеженого (концентрованого) зростання
8. прискореного, диференційованого зростання

41. Визначте функціональні субстратегії:

1. інноваційна, інвестиційна
2. фінансова, науково–технічна
3. операційна, маркетингова
4. кадрова, організаційна

42. Виробнича (операційна) субстратегія:

5. визначення пріоритетів асортиментної політики, забезпечення структури виробничих потужностей, вимоги до якості й обсягів виробництва продукції
6. обґрунтування пропозиції керівництва фірми стосовно обсягів продажу вирішальної номенклатури виробів на цільових ринках
7. визначення структури підприємства, завдань, удосконалення господарського механізму розподілу управлінських функцій
8. отримання прибутку чи доходу від продажу і може бути реалізована збільшенням доходів чи зменшенням витрат

43. Ресурсні та функціональні стратегії розробляють:

5. спостережна рада
6. виробничі підрозділи
7. спостережна рада
8. функціональні підрозділи

44. Спостережна рада відповідає за розробку:

1. стратегії іміджу

2. функціональних та ресурсних стратегій
3. загальної стратегії
4. продуктово-товарної стратегії

45. З допомогою матриці Boston Consulting Group (БКГ) можна визначити:

5. конкурентну позицію окремого товару
6. конкурентну позицію фірми загалом
7. конкурентну позицію і окремого товару, і фірми загалом
8. зміну конкурентної позиції основного товару відносно інших позицій

товарної номенклатури

46. Права, обов'язки, відповідальність посадової особи визначаються в:

5. статуті підприємства
6. колективному договорі
7. посадових інструкціях
8. організаційних документах

47. Делегування – необхідний елемент роботи менеджера, тому що:

5. час і здібності керівника обмежені, і він фізично не може виконати абсолютно всі задачі
6. необхідно збільшити навантаження на підлеглих
7. потрібно вивільнити час керівника для прийняття найбільш обґрунтованих рішень
8. слід забезпечити умови для виконання керівником творчої роботи

48. Сукупність управлінських ланок, розташованих у суворій підпорядкованості:

5. рівні управління
6. зв'язки управління
7. функціональні підрозділи
8. організаційна структура управління

49. Організаційні структури управління поділяють на:

5. лінійні та функціональні
6. бюрократичні, адаптивні, змішані
7. адаптивні та дивізіональні
8. функціональні та конгломератні

50. Для успішної реалізації стратегії диверсифікації найбільш доцільною можна вважати структуру:

5. матричну
6. функціональну
7. продуктову
8. регіональну

51. Теорії мотивації поділяють на такі групи:

1. ранні, процесуальні, змістовні
2. фізіологічні, безпеки, поваги
3. гігієнічні, мотивації
4. заохочення, підвищення, визнання

52. Система відрядної оплати, що базується на науково обґрунтованому нормуванні праці:

5. «Теорія безсвідомого»
6. модель стимулювання праці відповідно до її продуктивності
7. модель економічної необхідності
8. модель фізичного примушування до праці

53. Підвищення за посадою, можливість кар'єрного зростання впливатимуть на:

1. працівників-початківців з недостатнім досвідом роботи
2. осіб, що мають проблеми у спілкуванні з колегами
3. осіб, що зацікавлені в кар'єрному зростанні
4. осіб, що прагнуть збільшити вплив на оточуючих

54. У системі мотивації потреба – це:

5. чітко визначений образ бажаного результату
6. сукупність чинників, що зумовлюють поведінку людей
7. все те, що людини вважає цінним для себе, чого вона прагне досягти і чим би хотіла володіти
8. фізіологічне чи психологічне відчуття нестачі у чомусь або комусь, спрямоване на ліквідацію чи зменшення

55. Стабільна робота організації, збільшення обсягів виробництва, соціальний захист, можливість оскарження дій керівника:

1. фізіологічний рівень мотивації
2. рівень безпеки
3. рівень потреби в повазі
4. потреба самореалізації

56. Можливість розробки та реалізації власних ідей, проектів, розвиток здібностей можуть відбуватись на:

5. фізіологічному рівні мотивації
6. рівні безпеки
7. рівні поваги
8. рівні самореалізації

57. Функція контролю передбачає:

1. зіставлення запланованих та фактично отриманих показників діяльності організації
2. визначення засобів, змісту та послідовності дій для досягнення поставлених цілей організації
3. забезпечення пропорційного і гармонійного розвитку різних сторін об'єкта за оптимальних для даних умов витрат
4. підтримку системи управління у стані упорядкованості, своєчасне усунення змін і перешкод

58. Визначте, що з переліченого є принципами контролю:

5. цілісність структурність ієрархічність взаємозалежність системи та середовища
6. досягнення економічної ефективності управління єдиноначальності науковості стимулювання централізму та демократизму
7. наявність двох самоврядних систем програми як інформаційного носія зворотних зв'язків цілеспрямованість

8. всеосязність, гнучкість, економічність, індивідуалізованість, надмірність-недостатність

59. Надати перевагу процесу самоконтролю (внутрішнього контролю) доцільно у разі виконання завдань:

1. індивідуальних у межах групи з колективною оплатою праці
2. групових з колективною оплатою праці
3. завдань з індивідуальною формою оплати праці
4. групових з індивідуальною оцінкою роботи і оплатою роботи

60. Самоконтроль – це:

5. можливість отримання надійної оцінки результатів діяльності працівників та впровадження персональної відповідальності за справу
6. контрольні показники, з якими порівнюватимуть фактичне виконання роботи
7. завчасний моніторинг проблем і знаходження оптимальних шляхів їх вирішення
8. порівняння показників виконання зі стандартами

61. Інновація – це:

1. нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом і полягає у відновленні основних фондів, технологій, управління та економіки підприємства
2. діяльність підприємства, пов'язана з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою та інвестуванням
3. здатність підприємства робити нову, науково містку продукцію, що відповідає вимогам ринку
4. процес введення новації на ринок

62. Інноваційний менеджмент – це:

5. нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом і полягає у відновленні основних фондів, технологій, управління та економіки підприємства
6. сукупність визначених організаційно-економічних методів і форм управління інноваційними процесами з максимальною ефективністю
7. здатність підприємства робити нову, науково містку продукцію, що відповідає вимогам ринку
8. діяльність підприємства, пов'язана з науково-технічними розробками, інженерною підготовкою та інвестуванням

53. Комерційне обґрунтування інновацій, оцінка рентабельності, виробничі, фінансові можливості проводять на етапі:

1. аналізу економічної ефективності інновацій
2. систематизації ідей, що надходять
3. ухвалення рішення про впровадження інновацій
4. розробки інновацій

64. На етапі систематизації ідей в процесі розробки інновацій передбачається:

5. визначення можливостей практичної реалізації ідей
6. збирання інформації про технологічні зміни на ринку, потенційні можливості організації, цільові ринки

7. розробка конкретної інноваційної програми та інновацій з проведення випробувань

8. комерційне обґрунтування інновацій, канали і методи продажу, забезпеченість ресурсами та кадрами

65. На етапі утвердження нової продукції, зростання розрізняють попит:

1. що сформувався
2. потенційний
3. що формується
4. що розвивається

66. Який з наведених ланцюжків попиту на інноваційний товар можна вважати правильним?

5. потенційний, що формується, що розвивається, що сформувався
6. що розвивається, потенційний, що формується, що сформувався
7. що сформувався, що розвивається, що формується, потенційний
8. що формується, що розвивається, потенційний, що сформувався

67. Нововведення може отримати підтримку серед персоналу організації, якщо:

1. забезпечує високу якість товару, його надійність, стійкий рівень цін
2. посилює внутрішні і позитивні зовнішні мотиви та послаблює негативні зовнішні мотиви
3. забезпечує широке проникнення на нові ринки під час формування попиту та стимулювання збуту
4. знижує внутрішні і позитивні зовнішні та підсилює негативні зовнішні мотиви

68. Період часу від зародження ідеї, її розробки до впровадження називають:

1. життєвим циклом товару
2. життєвим циклом нововведення
3. інноваційним лагом
4. процесом комерціалізації

69. Система принципів та методів розробки і реалізації рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності:

1. фінансові інвестиції
2. інвестиції підприємства
3. інвестиційний менеджмент
4. реальні інвестиції

70. Характеризують вкладення капіталу в розвиток активів самого підприємства-інвестора:

1. зовнішні інвестиції
2. внутрішні інвестиції
3. незалежні інвестиції
4. взаємозалежні інвестиції

Варіант 4

1. Об'єкти інвестування, які пов'язують з отриманням екологічного, соціального та інших видів позакоекономічного ефекту:

1. бездоходні інвестиції
2. низькодоходні інвестиції
3. середньодоходні інвестиції
4. високодоходні інвестиції

2. Привабливими для інвестування є підприємства, що перебувають на етапі:

1. зародження
2. зростання
3. стабілізації
4. зрілості

3. Система принципів і методів розробки та реалізації рішень з формування, розподілу і використання фінансових ресурсів:

5. інвестиційний менеджмент
6. інноваційний менеджмент
7. виробничий менеджмент
8. фінансовий менеджмент

4. Відповідно до фінансово-бухгалтерської термінології пасивами вважають:

1. основні і оборотні активи
2. власний капітал і оборотні засоби
3. власний і залучений капітал
4. власний капітал і оборотні засоби

5. Коефіцієнти оцінки платоспроможності (ліквідності) характеризують:

5. наскільки швидко сформовані активи обертаються в процесі господарської діяльності підприємства

6. наскільки швидко використовуваний підприємством капітал обертається у процесі господарської діяльності

7. можливість підприємства своєчасно розраховуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями

8. рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу підприємства

6. Характеризує прибутковість операційної (виробничо-комерційної) діяльності підприємства коефіцієнт рентабельності:

1. активів
2. власного капіталу
3. реалізації продукції
4. поточних витрат

7. Рішення для досягнення цільового результату фінансової діяльності за імовірності фінансових втрат через невизначеність умов:

5. інноваційний ризик
6. інвестиційний ризик
7. економічний ризик

8. фінансовий ризик

8. До зони катастрофічного фінансового ризику можна віднести:

1. втрати у розмірі розрахункової суми прибутку
2. втрати у розмірі розрахункової суми доходу
3. втрати у розмірі суми власного капіталу
4. результат у розмірі розрахункової суми доходу

9. Приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів:

5. коефіцієнт абсолютної ліквідності
6. ефект фінансового левириджу
7. коефіцієнт рентабельності активів
8. коефіцієнт комерційної рентабельності

10. Можливість розпоряджатися ресурсами, впливати на дії та поведінку людей за допомогою волі, авторитету, права, повноважень:

1. керівництво
2. лідерство
3. авторитет
4. влада

11. Основним інструментом впливу керівника є його особисті риси – прояв влади:

5. винагород
6. експертної
7. еталонної
8. примусової

12. Об'єднання невеликої кількості людей, що знаходяться в стійкій взаємодії і здійснюють спільні дії протягом тривалого проміжку часу:

1. колектив
2. асоціація
3. група
4. корпорація

13. Проханням є:

5. схиляння на свій бік, приваблення підлеглого будь-яким чином
6. офіційне розпорядження владних органів
7. вплив, заснований на некритичному сприйнятті того, що навіюється, як спосіб впливу – бездоказовий
8. спосіб впливу на підлеглого, заснований на добровільних, спонукальних, не примусових мотивах

14. До способів розумового впливу керівника відносять:

1. «зараження», імітацію, наслідування
 2. наказ, прохання, навіювання, переконання, погрозу
 3. аргументи до традиції, більшості, авторитетної особистості
 4. неочікуване рішення концентрована увага на одному з підлеглих
- авансована похвала

15. Велика увага делегуванню повноважень приділяється в межах:

5. ліберального стилю

6. демократичного стилю
7. авторитарного стилю
8. нормативної влади

16. Менеджер суворо контролює підлеглих, втручається в роботу, залишаючи невелику можливість для прояву самостійності та ініціативи:

1. ліберальний стиль
2. демократичний стиль
3. авторитарний стиль
4. нормативна влада

17. Впливає з прав керівника, як посадової особи, розпоряджатися підлеглими, спрямовувати, мотивувати, контролювати працю:

5. особистий авторитет керівника
6. владні повноваження керівника
7. формальний авторитет керівника
8. процес керівництва

18. Гратка лідерства – це:

1. засвоєння дій, вчинків, манери поведінки інших осіб
2. спосіб впливу на підлеглого, заснований на добровільних, спонукальних, не примусових мотивах
3. засіб оцінки стилів лідерства і підготовки менеджерів у напрямі ідеального стилю поведінки
4. набір певних рис, притаманних тим особам, які усвідомлюють себе лідерами

19. Стиль «Влада – підпорядкування» характеризується:

1. зосередженістю керівника на добрих, теплих людських стосунках, за обмеженої уваги до виконання завдань
2. досягненням прийнятного рівня виконання завдань, знаходженням балансу ефективності та позитивного морального настрою
3. досягненням свідомої участі в реалізації цілей організації, що забезпечує і високий моральний настрій, і високу ефективність
4. зосередженістю на ефективності виконання робіт, та незначною увагою до морального настрою

20. Діяльність, пов'язана з розробленням, використанням і вдосконаленням систем з виробництва продукції чи послуг:

1. управління операціями
2. операційна функція
3. операційний менеджмент
4. виробниче підприємство

21. Виокремлюють такі типи виробництва:

1. змінне та постійне
2. індивідуальне, масове, серійне
3. «виштовхування» та «витягування» виробу
4. планування і контролю, переробне, забезпечення

22. Виробництво обмеженого числа виробів (видів продукції) у великих кількостях:

1. серійне
2. індивідуальне
3. власне
4. масове

23. Процес планування, відбору, навчання працівників, спрямований на раціональне їх використання і підвищення ефективності діяльності підприємства:

1. менеджмент персоналу
2. інноваційний менеджмент
3. інвестиційний менеджмент
4. операційний менеджмент

24. Формування якісного та кількісного складу працівників організації здійснюється шляхом:

1. планування потреби в кадрах
2. набору та відбору кадрів
3. ротації кадрів
4. планомірного переміщення кадрів

25. Практичний метод відбору та оцінки персоналу дозволяє:

1. перевірити придатність працівника до виконання службових обов'язків на основі результатів практичної роботи
2. на основі інформації, отриманої в процесі психологічного тестування, скласти прогноз сумісності та поведінки
3. провести моніторинг процесу вирішення претендентом конкретної ситуації
4. зрозуміти ступінь зацікавленості кандидата у вакансії та здатності якісно виконувати роботу

26. Дозволяє зрозуміти ступінь зацікавленості кандидата у вакансії та здатності якісно виконувати роботу:

1. практичний метод
2. імітаційний метод
3. інтерв'ю-співбесіда
4. прогностичний метод

27. Способи здійснення управлінського впливу, що базуються на використанні закономірностей соціології та психології:

1. адміністративний метод
2. економічний метод
3. соціально-психологічний метод
4. розпорядчий метод

28. Передбачають вплив на основі встановлених організаційних зв'язків, правових положень і норм методи:

1. адміністративно-розпорядчі
2. економічні
3. соціальні
4. психологічні

29. Вказівки, накази, консультації, наради, розпорядження – форми методів:

1. соціальних
2. економічних
3. оперативно-розпорядчих
4. психологічних

30. Чіткість, дисциплінованість і порядок роботи колективу, в першу чергу, забезпечуються методами:

1. адміністративними
2. психологічними
3. економічними
4. соціальними

31. Суб'єктивні усвідомлені судження працівника про трудове майбутнє, шляхи самовираження, просування, винагороди:

1. працевлаштування
2. кар'єра
3. просування працівників
4. планування персоналу

32. Форма колективного обміну інформацією, що завершується ухваленням конкретних рішень:

1. ділова бесіда
2. телефонна розмова
3. збори та наради
4. комерційні переговори

33. Форма обміну інформацією між 2-ма (кількома) особами у «вузькому колі», що має більш вільний, ніж нарада, характер:

1. нарада
2. телефонна розмова
3. комерційні переговори
4. ділова бесіда

34. Процес поетапного досягнення згоди між партнерами за наявності суперечливих інтересів:

1. комерційні переговори
2. ділова бесіда
3. збори
4. наради

35. Підприємництво – це:

1. діяльність, пов'язана з узгодженням складових елементів організації для досягнення нею своїх цілей і завдань
2. будь-який вид діяльності (навіть афери), що приносить дохід або особисту користь
3. самостійне господарське новаторство на основі використання можливостей для отримання прибутків та реалізації мети
4. договірне об'єднання, створене для постійної координації господарської діяльності

36. Поняття «бізнес» передбачає:

1. діяльність, пов'язану з узгодженням складових елементів організації з метою досягнення нею своїх цілей і завдань
2. будь-який вид діяльності (навіть афери), що приносить дохід або особисту користь
3. самостійне господарське новаторство на основі використання можливостей з метою отримання прибутків і реалізації мети
4. договірне об'єднання, створене для постійної координації господарської діяльності

37. Організаційними формами підприємницької діяльності є:

1. промислово-фінансова група, консорціум
2. холдингова компанія, дочірнє підприємство
3. фірма, компанія
4. одноосібне володіння, партнерство, корпорації

38. Перевагами використання партнерства є:

1. повна відповідальність, невизначеність термінів, функціонування, обмежені фінансові можливості
2. простота заснування та ліквідації, самостійність, свобода, оперативність, конфіденційність, діяльності
3. широкі фінансові можливості, спеціалізація в менеджменті, необмежена відповідальність
4. простота збільшення обсягів виробництва, реальна можливість, залучення фінансових коштів

39. Аграрна біржа є різновидом:

1. товарної
2. праці
3. валютної
4. фондової

40. Установа, де здійснюється купівля-продаж робочої сили як товару, – це біржа:

1. фондова
2. аграрна
3. біржа праці
4. товарна

41. Угода, коли одна організація надає обмежені права іншій використовувати її активи (склади, техніку, марку):

1. володіння філією
2. спільне підприємство
3. ліцензування
4. експортування

42. Володіння філією – це:

1. діяльність на території іноземної країни, що належить і контролюється компанією з центром керування в іншій країні
2. угода, за якою об'єднується дві або більше організацій з виробництва продукції або послуг

3. угода, коли одна організація надає обмежені права іншій використовувати її активи

4. процес виробництва товарної продукції у власній країні з подальшим постачанням її за кордон

43. Торговельний баланс як різниця експорту та імпорту – головний показник:

1. світової інтеграції
2. стратегічної інтеграції
3. балансу платежів
4. глобальної матриці

44. Етноцентрична орієнтація передбачає зосередження:

1. лише на світовому ринку
2. на внутрішньому ринку
3. на внутрішньому ринку та ринку іншої держави
4. на ринках «третіх країн»

45. Високу гнучкість фірми за виробництва високотехнологічної продукції з коротким життєвим циклом забезпечує структура управління:

1. функціональна
2. штабна
3. регіональна
4. матрична

46. Вплив на підлеглих через традиції, здатні задовольнити потребу виконавця у захищеності, приналежності:

1. експертна влада
2. законна (легітимна) влада
3. влада винагород
4. еталонна (референтна) влада

47. Менеджмент використовує такі інструменти:

1. ієрархію, ринок, організаційна культура
2. ринок, попит, пропозиція
3. ієрархія, поліархія, структура
4. системний, ситуаційний, процесний підходи

48. Управлінські рівні в організації виникають у результаті:

- a. великої кількості працівників
2. 2. вертикального поділу праці і координації дій
- a. горизонтального поділу праці
- b. необхідності спеціалізації підрозділів

49. Хто з представників наукових шкіл виділив у своїх дослідженнях основні принципи наукового управління:

1. Анрі Файоль
2. Фредерік Тейлор
3. Генрі Гант
4. Дуглас Мак Грегор

50. Підхід, який розглядає управління як процес безперервних взаємопов'язаних дій - це:

1. процесний підхід
2. ситуаційний підхід
3. системний підхід
4. функціональний підхід

51. Визначте основні риси американського менеджменту:

1. посилена увага до підлеглих
2. довгострокова орієнтація на працівника
3. індивідуальні рішення та відповідальність
4. формальний контроль

52. Фахівець, який організовує, налагоджує конкретну діяльність підлеглих йому працівників і одночасно сам виконує певний обсяг управлінських функцій – це:

1. підприємець
2. керівник
3. менеджер
4. спеціаліст

53. Особа, яка очолює організацію загалом, її структурно відокремлений виробничий або функціональний підрозділ і наділена повноваженнями щодо прийняття рішень для розпорядження виділеними матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами – це:

1. фахівець
2. лінійний керівник
3. керівник
4. підприємець

54. Комунікації в менеджменті – це:

1. вид управлінської діяльності
2. прийоми впливу керуючої системи на керовану
3. процес обміну інформацією між двома або більше людьми з метою вирішення певної проблеми
4. процес пов'язаний зі складанням документів, їх обробкою, проходженням та зберіганням

55. Стилями поведінки в конфліктних ситуаціях є:

- a. ліберальний
2. пристосування
3. Винагороди
4. Незворушний

56. До методів управління конфліктною ситуацією відносять:

1. індивідуальні й колективні
2. внутрішньоособові й міжособові
3. структурні й міжособові
4. економічні і соціальні

57. Кінцевий стан або бажаний результат, якого намагається досягти організація – це:

1. цілі організації
2. структура організації
3. завдання організації
4. цінності організації

58. У світовій практиці плани реалізації підприємницьких проектів отримали назву:

1. бізнес-планів
2. бізнес-проектів
3. фінансових планів
4. планів маркетингової діяльності

59. Теорії процесів мотивування намагаються пояснити:

1. що в індивідумі або в його оточенні формує і зберігає певну поведінку (спосіб дій)
2. як формується, спрямовується чи змінюється певна поведінка
3. хто формує і зберігає певну поведінку (спосіб дій) індивідуума або його середовища

4. модель поведінки працівника

60. Мотиваційні засоби менеджера включають:

1. інформацію про результати
2. управління конфліктами
3. стиль управління
4. структуру управління

61. Операційною системою організації називається:

1. поєднання керуючої й керованої підсистеми
2. взаємозалежність між економічними й неекономічними показниками діяльності організації
3. повна система виробничої діяльності організації
4. сукупність управлінського та виробничого персоналу, що беруть участь у господарській діяльності підприємства

62. Операційна система організації складається з підсистем:

1. переробної, забезпечувальної, підсистеми планування й контролю
2. економічної, соціальної, технічної
3. підсистема аналізу й контролю, виробничої підсистеми, управлінської підсистеми
4. керуючої і керованої.

63. Стратегії в управлінні ризиком:

1. передати ризик іншим, уникати ризику, диверсифікувати ризик, ризикувати
2. уникати ризику, ризикувати, контролювати ризик
3. інтенсифікація зусиль, інтеграція зв'язків, диверсифікація діяльності
4. ресурсні і функціональні

64. Диверсифікація ризику:

1. метод запобігання втрат
2. спосіб максимізації виграшу

3. метод зниження ризику через розподіл його між декількома ризикованими товарами

4. метод здійснення управління

65. Управлінське рішення, вибір якого зумовлений досвідом, кваліфікацією менеджера:

1. компетентний

2. заснований на судженнях

3. необґрунтований

4. достовірний

66. Для прийняття непопулярних управлінських рішень організації створюються:

1. виробничо-цільові групи

2. групи керівників

3. управлінські служби

4. комітети

67. Призначення етики в менеджменті полягає у тому, щоб:

1. розкрити природу моральної діяльності та навчити людей моральності

2. показати роль морального фактора в розвитку суспільства

3. забезпечити досягнення цілей підприємства

4. підвищити ефективність господарської діяльності

68. Службовий етикет – це:

1. загальноприйняті правила соціальної поведінки в професійному спілкуванні в конкретній організації

2. сукупність норм і принципів моральних відносин між працівниками різних рівнів

3. сукупність норм, звичаїв, традицій, суспільних відносин

4. сукупність цінностей, що поділяють усі члени колективу

69. Управління ризиком – це:

5. діяльність спрямована на уникнення ризикових ситуацій

6. діяльність спрямована на подолання невизначеності альтернативного вибору, скорочення можливих втрат зумовлених ризиком

7. діяльність спрямована на забезпечення ефективного функціонування фінансових ресурсів

8. вплив на об'єкт управління з метою зміни його стану

70. Рішення про звільнення заступника директора з фінансових питань, прийняте на загальних зборах працівників – це рішення:

5. одноособове

6. колегіальне

7. поточне

8. стратегічне

РЕЦЕНЗІЯ

Тестові завдання з навчальної дисципліни «Менеджмент» для студентів спеціальності 5.03060101 «Організація виробництва» розроблені відповідно до типової та робочої навчальних програм.

Тестові завдання ставлять своєю метою розвиток і закріплення навичок самостійної роботи, систематизації, поглиблення знань з навчальної дисципліни «Організація і планування діяльності аграрних формувань».

Тестові завдання сприяють розвитку у студентів вміння самостійно систематизувати матеріал і дають змогу вдосконалювати їхню роботу з навчальною і додатковою літературою.

Викладач вищої категорії

Мигійського коледжу МНАУ

Л.В. Музиченко