

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут економіки та управління
Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту та маркетингу

БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТ

Збірник тестових завдань

для самоперевірки знань здобувачів вищої освіти
ступеня «Магістр» спеціальності 073 «Менеджмент»
денної та заочної форм навчання



МИКОЛАЇВ
2019

УДК 005.5
Б 11

Друкується за рішенням науково-методичної комісії факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від «__» _____ р., протокол №__

Укладач:

Н. Є. Зінгаєва – асистент кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету

Рецензенти:

Т.Г. Олійник – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємств Миколаївського національного аграрного університету

М. В. Зось-Кіор – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ЗМІСТ

Вступ	4
Тематика курсу «Бізнес-менеджмент».....	6
Тестові завдання по темі 1. Бізнес та його суть	8
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 1.....	10
Тестові завдання по темі 2. Організація створення бізнесу	11
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 2.....	12
Тестові завдання по темі 3. Форми організації бізнесу	13
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 3.....	14
Тестові завдання по темі 4. Управління стартап (start-up) проектами.....	15
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 4.....	17
Тестові завдання по темі 5 Організація фінансового забезпечення бізнесу.	17
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 5.....	24
Тестові завдання по темі 6. Організація інфраструктури бізнесу	24
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 6.....	30
Тестові завдання по темі 7. Організація управління персоналом	31
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 7.....	32
Тестові завдання по темі 8. Організація роботи з інформацією	33
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 8.....	34
Тестові завдання по темі 9. Організація захисту комерційної таємниці	34
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 9.....	35
Тестові завдання по темі 10. Страхування та управління ризиками в бізнесі.....	35
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 10.....	37
Тестові завдання по темі 11. Ділова етика в бізнесі	38
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 11.....	39
Тестові завдання по темі 12. Етичний кодекс сучасного підприємця	39
Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 12.....	41
Питання до екзамену.....	42
Список рекомендованої літератури.....	43

ВСТУП

Особливістю навчального курсу «Бізнес-менеджмент» є його синтетичний, комплексний характер. Він поєднує в собі всі питання, пов'язані з вивченням не тільки закономірностей розвитку бізнесу, а й основних правил управління цією дуже складною і турбулентною діяльністю. Основне завдання курсу «Бізнес-менеджмент: основи, ділова гра» полягає у тому, щоб об'єднати та систематизувати знання, отримані здобувачами вищої освіти при вивченні таких дисциплін, як «Основи економічної теорії», «Менеджмент», «Стратегічний менеджмент», «Маркетинг», «Управління персоналом», «Операційний менеджмент» та ін.

Мета вивчення дисципліни «Бізнес-менеджмент»: оволодіти категорійним апаратом у сфері управління бізнесом; встановити зв'язок між бізнесом як діяльністю з метою отримання доходу і управлінням як засобом досягнення цієї мети; ознайомитися із складною структурою системи управління, діалектикою її розвитку; набути навичок побудови системи управління бізнесом, розв'язання протиріч та конфліктів між цілями, засобами, підрозділами, працівниками.

Основні завдання вивчення дисципліни:

- формування у здобувачів вищої освіти сучасного світогляду соціально-ринкової орієнтації;
- надання цілісної системи наукових знань у сфері теорії та практики управління бізнесом;
- розуміння процесу управління в системі бізнесу та його складових;
- вміння використовувати отриманні теоретичні знання в галузі управління бізнесом у практичних ситуаціях;
- засвоєння основних заходів щодо вдосконалення управління бізнесом, оцінки та підвищення ефективності його функціонування.

Предмет – вивчення відносин у сфері управління бізнесом суб'єкта господарювання; принципи, методи та інструментарій бізнес-менеджменту.

Об'єкт вивчення бізнес-менеджменту – процес управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, корпорацій, господарських товариств, об'єднань та інших організацій. Дослідження процесу менеджменту, виокремлення його етапів дають змогу послідовно ознайомитись з усіма управлінськими категоріями, виявити взаємозв'язки між ними, зрозуміти характер та особливості здійснення управлінського впливу. Це сприяє формуванню в майбутніх економістів та менеджерів управлінського мислення, керівних навичок, здатності до прийняття управлінських рішень.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі вищої освіти повинні **знати:**

- сутність та роль підприємництва в розвитку економіки, вирішенні соціальних питань та реалізації ваших здібностей;
- причини виникнення ризику у підприємницькій діяльності та засоби його зниження.
- фактори, що визначають попит та пропозицію на ринку;
- сутність ознаки та принципи реалізації ефективної реклами;
- місце та роль стратегічного аналізу в системі управління;
- основні методологічні підходи до стратегічного аналізу;
- сутність бізнес-моделювання,
- сучасні методи нематеріальної мотивації персоналу.

вміти:

- класифікувати фактори конкурентоспроможності підприємницької діяльності;
- обґрунтовувати концепцію діяльності підприємства;
- порівнювати формування підприємницького сектора в різних країнах з вітчизняним досвідом;
- моделювати діяльність суб'єктів господарювання в ринковій економіці, розробляти бізнес-план проекту, організації, будувати стратегічні плани та здійснювати стратегічний аналіз середовища;
- здійснювати психологічну оцінку роботи колективу.

На сучасному етапі розвитку національної економіки України використання надбань вітчизняного та зарубіжного менеджменту дасть змогу підприємцям та управлінцям забезпечити зростання ефективності діяльності організацій, підвищити якість інституційних та структурних змін, сприяти формуванню гнучкості шляхом нарощення здатності до адаптивності в умовах жорсткої конкуренції.

ТЕМАТИКА КУРСУ «БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТ»

Змістовний модуль 1. «Основи бізнес-менеджменту»

ЛЕКЦІЯ 1. Бізнес та його суть

Сутність бізнесу. Бізнес і підприємництво. Ознаки бізнесу. Головні умови функціонування бізнесу. Суб'єкти та об'єкти бізнесу. Зовнішнє та внутрішнє оточення бізнесу. Види і форми бізнесу. Форми бізнес-підприємств. Бізнес і власність. Механізми створення бізнесу. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності.

ЛЕКЦІЯ 2. Організація створення бізнесу

Пошук ідеї бізнесу та умови його створення. Створення початкового капіталу у бізнесі та його використання. Легалізація бізнесу.

ЛЕКЦІЯ 3. Форми організації бізнесу

Підприємство як основа архітектури бізнесу. Об'єднання підприємств та господарські товариства. Організаційно-правові форми бізнесу.

ЛЕКЦІЯ 4. Управління стартап (start-up) проектами

Роль бізнес-проекування для розвитку компанії. Життєвий цикл бізнес-проекту. Характеристика чотирьох фаз циклу: стартової, підготовки, реалізації та завершення. Вихід на адресні групи і мобілізація підтримки проекту. Розрахунок необхідних ресурсів. Функціональна матриця бізнес-проекту. Чотири головних функції управління бізнес-проектом: планування, організація, оперативне управління, контроль. Формування управлінської команди.

Змістовний модуль 2. «Система забезпечення функціонування бізнесу»

ЛЕКЦІЯ 5. Організація фінансового забезпечення бізнесу

Організація фінансування бізнесу. Організація фінансового обслуговування бізнесу. Кредитування бізнесу.

ЛЕКЦІЯ 6. Організація інфраструктури бізнесу

Елементи інфраструктури бізнесу. Організація банківської інфраструктури бізнесу. Біржова інфраструктура в бізнесі. Митна система в інфраструктурі бізнесу. Податкова система в інфраструктурі бізнесу. Система арбітражу в інфраструктурі бізнесу.

ЛЕКЦІЯ 7. Організація управління персоналом

Підходи до управління персоналом. Системи зв'язків із громадськістю. Стимулювання праці найманих робітників у бізнесі.

ЛЕКЦІЯ 8. Організація роботи з інформацією

Особливості інформації при прийнятті рішень у бізнесі. Економічні інформаційні системи в бізнесі. Вартість інформації та інформаційних продуктів.

ЛЕКЦІЯ 9. Організація захисту комерційної таємниці

Поняття комерційної таємниці. Критерії визначення інформації комерційною таємницею. Організація захисту комерційної таємниці

ЛЕКЦІЯ 10. Страхування та управління ризиками в бізнесі

Визначення ризику у бізнесі. Страхування від втрат у бізнесі. Страхування комерційних ризиків. Керування ризиками в бізнесі.

Змістовний модуль 3. «Управлінська етика як психологія сучасного бізнесу»

ЛЕКЦІЯ 11. Ділова етика в бізнесі

Етика в дотриманні ділових зобов'язань. Використання силового тиску в бізнесі. Організація взаємовідносин із владою при веденні бізнесу. Принципи ділової моралі.

ЛЕКЦІЯ 12. Етичний кодекс сучасного підприємця

Кодекси етики ділових відносин. Принципи етики бізнесу США, Японії та розвинутих країн Європи. Глобальний договір ООН. Розвиток принципів етики бізнесу в Україні. Етичні кодекси, їх значення для формування етичної поведінки в організації. Морально-етичний кодекс цивілізованого підприємця.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ТА ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЩОДО ЗМІСТУ ТЕМ



Тема 1. Бізнес та його суть

1. Бізнес – це...

- а) це будь-який вид безпосередньої діяльності з метою отримання прибутку;
- б) це ділові відносини між людьми або відносини між учасниками діла (справи);
- в) це створення продукції, потрібної людям;
- г) система, яку ми створили для задоволення наших бажань;
- д) все вище перелічене.

2. Виникнення бізнесу пов'язують з _____

_____.

3. Зазначте ознаку, яка не відноситься до характеристики бізнесу:

- а) обмін діяльністю між суб'єктами економіки;
- б) прагнення кожного учасника обміну діяльністю реалізувати інтереси контрагентів;
- в) прагнення до нав'язування своїх інтересів у випадку, коли контрагенти відмовляються приймати нав'язуванні їм умови ділового спілкування.
- г) прояв особистої чи колективної ініціативи у процесі підготовки чи укладання угоди;
- д) здатність і готовність йти на особистий (чи колективний) ризик заради укладання угоди (операції) на вигідних умовах.

4. Менеджер – це...

- а) це фахівець з управління виробництвом та обігом товарів або послуг, найманий працівник, який керує діяльністю груп співробітників фірми;
- б) це людина, яка займається особистим бізнесом, з метою отримання прибутку або іншої вигоди, володіє капіталом, що знаходиться в обороті;
- в) це людина, яка знаходить та використовує найкраще поєднання ресурсів для виробництва та продажу товарів або послуг, створює й використовує інновації, йде на виправданий ризик;
- г) це особа, яка займає адміністративну посаду, приймає управлінські рішення, які направлені на максимізацію прибутку та є власником капіталу.

5. Бізнесмен – це...

- а) це фахівець з управління виробництвом та обігом товарів або послуг, найманий працівник, який керує діяльністю груп співробітників фірми;
- б) це людина, яка займається особистим бізнесом, з метою отримання прибутку або іншої вигоди, володіє капіталом, що знаходиться в обороті;
- в) це людина, яка знаходить та використовує найкраще поєднання ресурсів для виробництва та продажу товарів або послуг, створює й використовує інновації, йде на виправданий ризик;
- г) це особа, яка займає адміністративну посаду, приймає управлінські рішення, які направлені на максимізацію прибутку та є власником капіталу.

6. Підприємець – це...

- а) це фахівець з управління виробництвом та обігом товарів або послуг, найманий працівник, який керує діяльністю груп співробітників фірми;
- б) це людина, яка займається особистим бізнесом, з метою отримання прибутку або іншої вигоди, володіє капіталом, що знаходиться в обороті;
- в) це людина, яка знаходить та використовує найкраще поєднання ресурсів для виробництва та продажу товарів або послуг, створює й використовує інновації, йде на виправданий ризик;
- г) це особа, яка займає адміністративну посаду, приймає управлінські рішення, які направлені на максимізацію прибутку та є власником капіталу.

7. Стратегія бізнесу – це...

- а) максимізація вигоди (доходу, прибутку) у процесі укладання різних угод;
- б) реалізація відносин з контрагентами з використанням конкретних умов здійснення, строків і предметів угод;
- в) очікування бізнесменів від здійснення своєї діяльності;
- г) діяльність менеджера, яка направлена на отримання максимального прибутку у короткостроковому терміні.

8. Тактика бізнесу – це...

- а) максимізація вигоди (доходу, прибутку) у процесі укладання різних угод;
- б) реалізація відносин з контрагентами з використанням конкретних умов здійснення, строків і предметів угод;
- в) очікування бізнесменів від здійснення своєї діяльності;
- г) діяльність менеджера, яка направлена на отримання максимального прибутку у короткостроковому терміні.

9. Види бізнесу:

- а) підприємницький, державний, споживчий;
- б) дрібний, середній, великий;
- в) комерційний, некомерційний;
- г) виробничий, товарний, фінансовий.

10. Суб'єкти підприємницького бізнесу:

- а) юридичні та фізичні особи;
- б) державні органи, юридичні та фізичні особи;
- в) громадяни, підприємницькі структури, держава;
- г) підприємницькі структури.

11. Суб'єкти державного бізнесу:

- а) юридичні та фізичні особи;
- б) державні органи;
- в) громадяни, підприємницькі структури, держава;
- г) державні органи та підприємницькі структури.

12. Суб'єкти споживчого бізнесу:

- а) юридичні та фізичні особи;
- б) державні органи;
- в) громадяни;
- г) державні органи та підприємницькі структури.

**Питання****для самостійної роботи щодо змісту теми 1**

1. Назвіть спонукальний мотив бізнесу?
2. Якими рисами характеризується бізнес?
3. На які питання має відповісти бізнес?
4. Назвіть родові ознаки бізнесу.
5. В чому закладається стратегія та тактика бізнесу?
6. Які види бізнесу вам відомі?
3. Перелічіть суб'єкти підприємницького бізнесу.
4. Підприємницький бізнес підрозділяється на виробниче, комерційне і фінансове підприємництво. Охарактеризуйте зазначені види підприємства.
5. Охарактеризуйте державний бізнес.
6. Охарактеризуйте споживчий бізнес.

Тема 2. Організація створення бізнесу



1. Підприємство створюється згідно:

- а) рішення місцевих органів влади;
- б) власника майна;
- в) уповноваженої особи власника;
- г) рішення трудового колективу.

2. Статутний фонд підприємства може зростати за рахунок:

- а) прибутку підприємства;
- б) кредитів, одержаних підприємством;
- в) внесків держбюджетних організацій;
- г) дооцінки основних фондів.

3. Статутний фонд підприємства може зменшуватися за рахунок:

- а) рішення одного з його засновників;
- б) збитковості підприємницької діяльності;
- в) виходу одного з його засновників;
- г) рішення суду.

4. Діяльність підприємства може припинятися:

- а) згідно з рішенням одного з його засновників;
- б) згідно з рішенням всіх його учасників;
- в) на підставі рішення суду;
- г) по закінченню строку дії ліцензії або її анулювання.

5. Статутний фонд підприємства формується за рахунок:

- а) коштів власника;
- б) кредитних коштів;
- в) коштів інвестора;
- г) майна.

6. Величина статутного фонду підприємства може збільшуватися за рахунок:

- а) прибутку;
- б) собівартості;
- в) амортизаційних відрахувань;
- г) кредиту.

7. Величина статутного фонду підприємства може зменшуватися за рахунок:

- а) збитковості;
- б) ліквідності;
- в) рентабельності;
- г) прибутковості.

8. Статутний фонд акціонерного товариства формується шляхом реалізації:

- а) облігації;
- б) акцій;
- в) депозитів;
- г) кредитів.

9. Державна реєстрація підприємства здійснюється:

- а) виконавчим комітетом міської адміністрації;
- б) виконавчим комітетом міського виконкому;
- в) виконавчим комітетом районної адміністрації;
- г) виконавчим комітетом районної ради.

10. Ідея бізнесу – це...

- а) одержання прибутку підприємцем в результаті організації справи із задоволення суспільної проблеми;
- б) думка бізнесмена про те, що він може і хоче створити і на основі чого;
- в) інноваційні розробки засновника бізнесу;
- г) все вище перелічене.



Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 2

1. Що необхідно для реалізації ідеї у бізнесі?
2. Які види підприємств згідно законодавства України дозволяється створювати для організації бізнесу?
3. Що таке примусовий поділ підприємства та як він здійснюється?
4. Що є початковим капіталом у бізнесі і як він створюється?
5. Від чого залежить зміна величини початкового капіталу?
6. Що таке легалізація бізнесу і як вона здійснюється?
7. Що є підставою для рішення суду про скасування державної реєстрації підприємства?

8. Що таке статут підприємства та його зміст?
9. В чому полягає відповідальність суб'єктів бізнесу?
10. Які умови ліквідації підприємства?



Тема 3. Форми організації бізнесу

1. За формою власності підприємства підрозділяються на:

- а) приватні;
- б) регіональні;
- в) колективні;
- г) державні.

2. За формою організації підприємством може бути:

- а) одноосібне володіння;
- б) партнерство;
- в) фірма;
- г) корпорація.

3. За масштабом виробництва підприємства підрозділяються на:

- а) індивідуальні;
- б) місцеві;
- в) серійні;
- г) масові.

4. За сферою діяльності підприємства підрозділяються на:

- а) виробничі;
- б) комерційні;
- в) сільськогосподарські;
- г) посередницькі.

5. Виробничо-технологічна функція підприємства полягає в:

- а) забезпеченні процесу виробництва необхідними ресурсами;
- б) економії ресурсів;
- в) впровадженні новітніх технологій;
- г) збут продукції.

6. Економічна функція підприємства полягає в:

- а) розподілі доходу;
- б) організації праці;

- в) ціноутворенні;
- г) благодійній діяльності.

7. Соціальна функція підприємства полягає в:

- а) поліпшенні умов праці працюючих;
- б) оплаті праці працюючих;
- в) створенні сприятливого клімату в колективі;
- г) наданні матеріальної допомоги працюючим.

8. Види підприємств відповідно до Законодавства України:

- а) приватне;
- б) регіональне;
- в) комунальне;
- г) казенне.

9. Види господарських товариств відповідно до Законодавства України:

- а) приватне;
- б) акціонерне;
- в) повне;
- г) командитне

10. До моменту реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю повинно бути внесено суми статутного фонду:

- а) 30 %
- б) 50 %
- в) 75 %
- г) 100 %

Питання

для самостійної роботи щодо змісту теми 3



1. Які розрізняють види підприємств за класифікаційними ознаками?
2. Які ознаки характеризують підприємство?
3. Які специфічні функції характеризують діяльність підприємства?
4. Які розрізняють види підприємств відповідно до форми власності на Україні?
5. Які існують об'єднання підприємств згідно антимонопольного законодавства України?

6. Які існують види господарських товариств відповідно до господарського законодавства України?
7. Які організаційно-правові форми бізнесу існують на Україні та їх визначення?
8. Які переваги та недоліки характерні для одноосібного товариства?
9. Які переваги та недоліки характерні для партнерства?
10. Які переваги та недоліки характерні для корпорації?



Тема 4. Управління стартап (start-up) проектами

1. Стартап – це...

- а) загальна назва для компанії, фірми або проекту, які існують зовсім недавно;
- б) термін, щозастосовується по відношенню до компаній, чия бізнес-модель цілком ґрунтується на роботі в рамках мережі Інтернет;
- в) одержання прибутку підприємцем в результаті організації справи із задоволення суспільної проблеми;
- г) дослідження, фундаментальні, в вузькоспеціалізованих областях.

2. Стартап може бути:

- а) індивідуальним;
- б) корпоративним;
- в) гуманітарним;
- г) науково-технічним;
- д) інформаційним.

3. Проект перестає бути стартапом коли _____

4. Термін, щозастосовується по відношенню до компаній, чия бізнес-модель цілком ґрунтується на роботі в рамках мережі Інтернет:

- а) бізнес ідея;
- б) бульбашка доткомів;
- в) дотком;
- г) стартап;

5. Загальні умови, які забезпечують стартапу якщо не успіх, то хоча б життєздатність:

Умови	Характеристика
1) компетентність і професіоналізм ініціативної групи	а) без публікацій і розкручування серед цільової аудиторії стартап швидко себе вичерпає;
2) інноваційність та привабливість	б) в переважній більшості випадків стартапи розробляються колективно, тому в них повинні бути виключені внутрішні розбіжності;
3) інформаційна підтримка	в) якщо ініціатори не будуть розбиратися в проекті, який просувають, то про успіх можна заздалегідь забути;
4) узгодженість і командний дух	г) будь-які недоробки і будь-яка вогкість проекту так чи інакше дадуть про себе знати і негативно позначаться на його привабливості;
5) ретельне опрацювання і підготовка до запуску	д) щоб стартап вийшов в люди і став повноцінним самодостатнім проектом, він завжди потребує додаткового фінансування і закріпленні досягнутої популярності;
6) піар і залучення інвесторів	є) стартап не має права бути нудним і банальним.

6. Дефолт – це...

- а) невиконання фінансових обов'язків;
- б) неможливість виплачувати зобов'язання;
- в) визнана господарським судом фінансова неспроможність.

7. Неплатоспроможність – це...

- а) невиконання фінансових обов'язків;
- б) неможливість виплачувати зобов'язання;
- в) визнана господарським судом фінансова неспроможність.

8. Банкрутство – це...

- а) невиконання фінансових обов'язків;
- б) неможливість виплачувати зобов'язання;
- в) *визнана господарським судом фінансова неспроможність.*

9. Основні вимоги до презентації стартапу: _____



Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 4

1. Що таке Стартап ('start-up')?
2. Зазначте ключові ознаки стартапу ('start-up').
3. Види стартапів.
4. Дайте визначення поняттю «аутсорсинг».
5. Дайте визначення поняттю «дотком».
6. З якого моменту стартап перестає бути стартапом?
7. Виділіть загальні умови , що забезпечують стартапу якщо не успіх, то хоча б життєздатність.
8. Яка різниця між поняттями дефолт, неплатоспроможність, банкрутство?
9. Основні поради щодо презентації стартапу.



Тема 5. Організація фінансового забезпечення бізнесу

- 1. За строками погашення кредити бувають:**
 - а) онкольні;
 - б) пролонговані;
 - в) прострочені;
 - г) непокриті.

- 2. За характером виплати відсотка розрізняють кредити:**
 - а) з фіксованим відсотком;
 - б) з плаваючим відсотком;
 - в) з ступеневим відсотком;
 - г) із змішаним відсотком.

- 3. За ступенем ризику кредити поділяють на**
 - а) субстандартні;
 - б) стандартні;
 - в) сумнівні;
 - г) безнадійні.

- 4. Залежно від кількості кредиторів розрізняють кредити:**
 - а) консорціальні;
 - б) ланцюгові;
 - в) паралельні;
 - г) змішані.

5. За методами надання розрізняють кредити:

- а) разові;
- б) револьверні;
- в) лімітні;
- г) гарантові.

6. Позичальник, фінансова діяльність якого дуже добре, фінансові показники в межах установлених значень, бездоганна кредитна історія відноситься до:

- а) класу Г;
- б) класу Б;
- в) класу А;
- г) класу В.

7. Позичальник, фінансова діяльність якого добра, але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою відноситься до:

- а) класу В;
- б) класу Б;
- в) класу Д;
- г) класу Г.

8. Позичальник, фінансова діяльність якого незадовільна, наявні збитки, показники не відповідають встановленим значенням, забезпечення кредиту є неліквідним відноситься до:

- а) класу Б
- б) класу А;
- в) класу Д;
- г) класу В.

9. Позичальник, фінансова діяльність якого незадовільна і потребує детального контролю, є ризик несвоєчасного повернення боргу в повній сумі і передбачені строки відноситься до:

- а) класу Г;
- б) класу В;
- в) класу Б;
- г) класу Д.

10. Позичальник, фінансова діяльність якого незадовільна, спостерігається її нестабільність протягом року, високий ризик значних збитків відноситься до:

- а) класу Д;
- б) класу Г;
- в) класу А;
- г) класу В.

11. Що відноситься до принципів банківського кредитування:

- а) платність;
- б) диференційованість;
- в) забезпеченість;
- г) зворотність.

12. Особливі економічні відносини, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів на макrorівні у процесі їх відтворення - ...

- а) фінанси суб'єктів бізнесу
- б) фінансові ресурси
- в) основні виробничі фонди
- г) фінансові засоби

13. Акумуляовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які призначені для формування основних і оборотних засобів підприємства та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідного доходу - ...

- а) фінанси суб'єктів бізнесу
- б) фінансові ресурси
- в) основні виробничі фонди
- г) фінансові засоби

14. Матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи інших видів діяльності, очікуваний строк використання яких більше одного року - ...

- а) фінанси суб'єктів бізнесу
- б) фінансові ресурси
- в) основні виробничі фонди
- г) фінансові засоби

15. Банки — це...

- а) юридична особа, що забезпечує регулярне функціонування організованого ринку товарів, валют, цінних паперів, похідних фінансових інструментів.
- б) спеціальне агентство засноване з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті.
- в) фінансові посередники, які акумулюють тимчасово вільні кошти, надають їх у кредит, здійснюють розрахунки та інші фінансові операції.
- г) інститути кредитної системи, що спеціалізуються на кредитуванні продаж споживчих товарів з відстрочкою платежу.

16. Платіжне доручення —

- а) письмове розпорядження платника банківській установі, яка його обслуговує, перерахувати відповідну суму грошових коштів із його рахунку.
- б) комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: вимоги постачальника до покупця оплатити вартість відвантаженої йому продукції чи виконаних робіт, наданих послуг та доручення покупця своєму банку перерахувати з його рахунку відповідну суму на користь постачальника.
- в) розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товаром, причому документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.
- г) письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього.

17. Платіжна вимога-доручення —

- а) письмове розпорядження платника банківській установі, яка його обслуговує, перерахувати відповідну суму грошових коштів із його рахунку.
- б) комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: вимоги постачальника до покупця оплатити вартість відвантаженої йому продукції чи виконаних робіт, наданих послуг та доручення покупця своєму банку перерахувати з його рахунку відповідну суму на користь постачальника.
- в) розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товаром, причому документи

постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

г) письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього.

18. Акредитив - ...

а) письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього.

б) розрахунковий документ, який складають фінансові органи, банки, підприємства в тих випадках, коли їм надане право безспірного стягування коштів.

в) письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у визначений строк та у визначеному місці.

г) розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товар, причому документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

19. Комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: вимоги постачальника до покупця оплатити вартість відвантаженої йому продукції чи виконаних робіт, наданих послуг та доручення покупця своєму банку перерахувати з його рахунку відповідну суму на користь постачальника - ...

а) платіжне доручення

б) платіжна вимога-доручення

в) чек

г) акредитив

д) платіжна вимога

є) інкасове доручення

ж) вексель

20. Письмове розпорядження платника банківській установі, яка його обслуговує, перерахувати відповідну суму грошових коштів із його рахунку - ...

а) платіжне доручення

б) платіжна вимога-доручення

в) чек

- г) акредитив
- д) платіжна вимога
- є) інкасове доручення
- ж) вексель

21. Платіжна вимога - ...

- а) письмове розпорядження платника банківській установі, яка його обслуговує, перерахувати відповідну суму грошових коштів із його рахунку.
- б) комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин: вимоги постачальника до покупця оплатити вартість відвантаженої йому продукції чи виконаних робіт, наданих послуг та доручення покупця своєму банку перерахувати з його рахунку відповідну суму на користь постачальника.
- в) розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар, причому документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.
- г) письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього.

22. Інкасове доручення - ...

- а) письмове розпорядження платника банківській установі, яка його обслуговує, перерахувати відповідну суму грошових коштів із його рахунку.
- б) розрахунковий документ, який складають фінансові органи, банки, підприємства в тих випадках, коли їм надане право безспірного стягування коштів.
- в) розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар, причому документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.
- г) письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього.

23. Письмове розпорядження одержувача коштів обслуговуючому його банку списати кошти з рахунку платника без згоди останнього - ...

- а) платіжне доручення
- б) платіжна вимога-доручення

- в) чек
- г) акредитив
- д) платіжна вимога
- є) інкасове доручення
- ж) вексель

24. Письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної в документі суми від особи, яка видала його, у визначений строк та у визначеному місці - ...

- а) платіжне доручення
- б) платіжна вимога-доручення
- в) чек
- г) акредитив
- д) платіжна вимога
- є) інкасове доручення
- ж) вексель

25. Розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар, причому документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця - ...

- а) платіжне доручення
- б) платіжна вимога-доручення
- в) чек
- г) акредитив
- д) платіжна вимога
- є) інкасове доручення
- ж) вексель

26. Розрахунковий документ, який складають фінансові органи, банки, підприємства в тих випадках, коли їм надане право безспірного стягування коштів - ...

- а) платіжне доручення
- б) платіжна вимога-доручення
- в) чек
- г) акредитив
- д) платіжна вимога

- є) інкасове доручення
- ж) вексель



Питання для самостійної роботи щодо змісту теми 5

1. Між якими суб'єктами бізнесу виникають фінансові відносини?
2. Принципи організації фінансування бізнесу.
3. Фінансові ресурси бізнесу та джерела їх формування.
4. Основні виробничі фонди підприємства, їх просте та розширене відтворення.
5. Обігові виробничі фонди та фонди обігу підприємства.
6. Банківська система України та її рівні.
7. Класифікація банків.
8. Види операцій банків та їх суть.
9. Які документи подають для відкриття поточних рахунків підприємства банківським установам?
10. Які основні форми розрахункових документів на перерахування коштів по безготівковим розрахунковим операціям?
11. Касове обслуговування банків та їх суть.
12. Кредитні операції банків та їх суть.
13. Трастові операції банків та їх суть.
14. Кредитні відносини та їх суть.
15. Функції кредиту та їх суть.
16. Принципи кредитування та їх суть.
17. Класифікація кредитів.
18. Джерела погашення кредиту та їх суть.
19. Комерційний кредит та механізм його забезпечення.
20. Лізинговий кредит та механізм його забезпечення.
21. Державний кредит та механізм його забезпечення.



Тема 6. Організація інфраструктури бізнесу

1. Що відноситься до принципів банківського кредитування:
 - а) платність;
 - б) диференційованість;
 - в) забезпеченість;
 - г) зворотність.

2. Банкам забороняється здійснювати наступну діяльність:

- а) страхування комерційних ризиків;
- б) страхування валютних і кредитних ризиків;
- в) виготовляти матеріальні цінності;
- г) торгівля.

3. Експортно-імпортні операції здійснюються у таких режимах:

- а) імпорт;
- б) експорт;
- в) знищення;
- г) транзит.

4. Суб'єктом податкових правопорушень є:

- а) фізичні та юридичні особи;
- б) Міністерство фінансів;
- в) Міністерство внутрішніх справ;
- г) Державна податкова служба.

5. Об'єктом податкових правопорушень є:

- а) майно;
- б) додана вартість;
- в) земля;
- г) прибуток.

6. Учасниками арбітражного процесу є:

- а) суддя;
- б) слідчий
- в) прокурор;
- г) позивач.

7. Арбітражні витрати включають:

- а) мито;
- б) витрати на експертизу;
- в) зарплата судді;
- г) витрати на виклик свідка.

8. Бізнес інфраструктура — це ...

- а) правильна відповідь відсутня.

- б) сукупність умов, які характеризують співвідношення попиту і пропозиції на певні товари й послуги.
- в) це характеристика складу та просторова картина складу бізнесу.
- г) сукупність організаційно-правових форм, що опосередкують ділові відносини, та погоджують ці відносини, різноманітні й різноsubj'єктні, в одне ціле.

9. Чи вірне твердження? «Розгалужена структура комерційних банків управляє платежами»

- а) так
- б) ні

10. Чи вірне твердження? «Поряд з іншими фінансовими посередниками банки вкладають заощадження населення в розвиток виробництва тощо, надаючи позики суб'єктам бізнесу, що гарантують їхнє оптимальне використання»

- а) так
- б) ні

11. Чи вірне твердження? «Комерційні банки, приводячи в життя грошово-кредитну політику, що установлюється центральними державними емісійними банками, регулюють кількість грошей, що перебувають в обігу в тій або іншій економічній системі»

- а) так
- б) ні

12. Біржові брокери - ...

- а) вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. Вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.
- б) вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.
- в) виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію;

- г) здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі;
- д) допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

13. Фахівці - ...

- а) вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.
- б) вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.
- в) виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію;
- г) здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі;
- д) допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

14. Брокери торговельного залу - ...

- а) вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.
- б) вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.
- в) виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію.
- г) здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі.

д) допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

15. Біржові маклери - ...

а) вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.

б) вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.

в) виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію.

г) здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі.

д) допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

16. Асоційовані члени - ...

а) вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. Вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.

б) вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.

в) виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію.

г) здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі.

д) допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

17. Вони є співробітниками інвестиційних компаній і банків, що є членами фондової біржі, виконують накази своїх клієнтів на купівлю-продаж акцій. Вони не мають права вести операції за свій рахунок, а тільки доставляють доручення клієнтів в операційний зал так званим фахівцям.

- а) біржові брокери
- б) фахівці
- в) брокери торговельного залу
- г) біржові маклери
- д) асоційовані члени

18. Вони здійснюють операції безпосередньо в операційному залі, діючи одночасно в якості агентів і дилерів, тобто, з одного боку, виконуючи доручення, є брокерами для брокерів, а з іншого — здійснюють купівлю-продаж цінних паперів за свій власний рахунок.

- а) біржові брокери
- б) фахівці
- в) брокери торговельного залу
- г) біржові маклери
- д) асоційовані члени

19. Виконують доручення інших брокерів, якщо останні самі в силу якихось причин не можуть виконати наказ свого клієнта. вони звичайно стягують комісійні за кожну операцію.

- а) біржові брокери
- б) фахівці
- в) брокери торговельного залу
- г) біржові маклери
- д) асоційовані члени

20. Здійснюють операції в торговельному залі за свій рахунок або виконують доручення, у яких мають частку участі.

- а) біржові брокери
- б) фахівці
- в) брокери торговельного залу
- г) біржові маклери
- д) асоційовані члени

21. Допускаються в операційний зал біржі, але не мають права здійснювати операції (до них відносяться управляючі директори та інші представники фірм — членів фондової біржі).

- а) біржові брокери
- б) фахівці
- в) брокери торговельного залу
- г) біржові маклери
- д) асоційовані члени



Питання

для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 6

1. Що таке інфраструктура бізнесу та її елементи?
2. Яка роль банківської системи в ринковій економіці?
3. Які істотні ознаки банків?
4. Які основні завдання Національного банку України?
5. Які основні завдання комерційного банку?
6. Поняття біржі та її види?
7. Які категорії членів біржі?
8. Види операції на товарній біржі?
9. Поняття митниці та види митних платежів?
10. Види ставок мита.
11. Режими експортно-імпортних операцій.
12. Митні правопорушення та їх види
13. Сутність податків.
14. Функції податків.
15. Принципи оподаткування.
16. Податки, як інструмент економічного регулювання.
17. Державні податки та збори.
18. Регіональні податки та збори.
19. Місцеві податки та збори.
20. Об'єкти оподаткування та їх суть.
21. Суб'єкти податкових правовідносин.
22. Елементи податкової системи.
23. Права і обов'язки платників податків.
24. Права і обов'язки податкових органів.
25. Види податкових правопорушень.
26. Суперечки у бізнесі та їх учасники.
27. Судові витрати та їх склад.
28. Хто може подавати позовну заяву в суд?

Тема 7. Організація управління персоналом



1. Що є головною умовою успіху у бізнесі відповідно до американської школи управління?

- а) максимізація прибутку;
- б) наявність зворотного зв'язку між керівниками та підлеглими;
- в) зменшення собівартості;
- г) підвищення долі ринку.

2. З яких складових складається успіх японської школи управління?

- а) уміння працювати з людьми;
- б) уміння терпіти негаразди;
- в) професійні уміння;
- г) уміння проявляти невдоволення.

3. Які категорії персоналу японських компаній повинні проходити перепідготовку?

- а) обслуговуючий персонал;
- б) управлінський персонал;
- в) технічні спеціалісти;
- г) виробничі працівники.

4. Основна заробітна плата складається із:

- а) тарифного заробітку;
- б) доплат за роботу в нічний час;
- в) регулярні премії;
- г) надбавки за ріст вартості життя.

5. Додаткова заробітна плата складається із:

- а) надбавки за якість продукції;
- б) надбавки за роботу в понаднормовий час;
- в) добровільно-патерналістська надбавка;
- г) надбавка за продуктивність праці.

6. Простий погодинний заробіток залежить від:

- а) категорії працюючих;
- б) фіксованого тарифу;
- в) обсягу виробленої продукції;
- г) тривалості відпрацьованого часу.

7. Преміальна система оплати праці визначається:

- а) продуктивністю праці;
- б) тривалістю відпрацьованого часу;
- в) обсягом виробленої продукції;
- г) фіксованим тарифом.

8. До первинних потреб мотивації людини відносяться:

- а) фізіологічні;
- б) самореалізації;
- в) потреба в пенсійному забезпеченні;
- г) потреба у повазі.

9. До соціальних потреб мотивації людини відносяться:

- а) потреба в любові;
- б) потреба в компетентності;
- в) потреба в самореалізації;
- г) потреба в мускульній активності.

10. До «гігієнічних» факторів мотивації відносять:

- а) умови праці;
- б) заробітна плата;
- в) взаємовідносини з адміністрацією;
- г) політика адміністрації.

11. До «мотиваційних» факторів мотивації відносять:

- а) інтерес до роботи;
- б) відповідальність;
- в) досягнення в роботі.

**Питання****для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 7**

1. Суть та характеристика американської школи управління персоналом.
2. Який підхід до управління персоналом в японських компаніях?
3. Які підходи американської системи до управління персоналом?
4. Які підходи японської системи до управління персоналом?
5. Які напрямки розвитку відносин бізнесу із громадськістю?

6. Що закладено в основу формування основної та додаткової заробітної плати найманих робітників у бізнесі?
7. Які тенденції використовуються в галузі організації й оплати праці найманих працівників у бізнесі?
8. Які фактори враховуються при виборі системи заробітної плати працівників?
9. Які соціальні рівні потреб людини використовують у моральному стимулюванні праці у бізнесі?
10. Які гігієнічні фактори використовують у моральному стимулюванні праці у бізнесі?



Тема 8. Організація роботи з інформацією

1. За характером керуючого впливу рішення в бізнесі поділяють на:

- а) директивні;
- б) традиційні;
- в) ситуаційні;
- г) випадкові.

2. До основних функцій економічних інформаційних систем відносять:

- а) збір і підготовка економічної інформації;
- б) розв'язання завдань економічного характеру;
- в) виконання розрахунків з економічних питань;
- г) мотивації ціноутворення.

3. Принципами побудови ефективних економічних інформаційних систем є:

- а) централізація;
- б) системність;
- в) комплексність;
- г) науковість.

4. Рівнями економічної інформації є:

- а) синтаксичний;
- б) семантичний;
- в) прагматичний;
- г) філософський.



Питання для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 8

1. Якими видами інформації користується підприємець?
2. Які умови виникають при прийнятті рішень в бізнесі?
3. Що являє собою електронний офіс та які завдання він вирішує?
4. Що таке ринок інформації?
5. Що являють собою банки інформації?
6. Які основні елементи інформаційної системи?
7. Які функції економічних інформаційних систем?
8. Які принципи побудови економічних інформаційних систем?
9. Які виділяють рівні економічної інформації?
10. Які фактори визначають ціни на інформаційні послуги?



Тема 9. Організація захисту комерційної таємниці

1. Комерційна таємниця відповідає наступним ознакам:

- а) недоступна на законній підставі;
- б) володіє потенційною комерційною цінністю;
- в) має кодове відображення;
- г) охороняється за допомогою технічних заходів.

2. Неправомірним способом одержання інформації вважається:

- а) викрадення документів;
- б) підкуп при одержанні документів;
- в) пересилка документів;
- г) публікація документів.

3. Критерії визнання інформації комерційною таємницею:

- а) приховування відомостей не наносить збиток суспільству;
- б) відкрите використання пов'язане зі збитком для підприємства;
- в) має потребу в захисті;
- г) не є загальнодоступною на законних підставах.

4. Не можуть становити комерційну таємницю:

- а) відомості про власність;
- б) фінансові відомості;
- в) організаційні відомості;
- г) державні секрети.

5. Сигналами комп'ютерного шпигунства є:

- а) заміна комп'ютерів;
- б) перезапис баз даних без серйозних причин;
- в) фальшиві записи;
- г) заперечення персоналу контролю за записом даних.



Питання для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 9

1. Визначення комерційної таємниці та її ознаки.
2. Власник комерційної таємниці та його визначення.
3. Конфідент комерційної таємниці та його визначення.
4. Носій комерційної таємниці та його визначення.
5. Режим комерційної таємниці та його визначення
6. Критерії комерційної таємниці та їх суть.
7. Яка інформація не може становити комерційну таємницю?
8. Зміст передбачуваних та реальних втрат через витік інформації?
9. Суть контролю за комп'ютерною обробкою інформації.
10. Суть контролю за копіюванням та розмноженням документації.
11. Суть контролю за пересиланням і передачею інформації.
12. Суть контролю за персоналом.
13. Організація створення служби безпеки.
14. Договори про конфіденційність та їх суть.
15. Технічні засоби захисту інформації та їх застосування.



Тема 10. Страхування та управління ризиками в бізнесі

1. Об'єктом страхування є:

- а) страхове явище;
- б) ризик;
- в) страхові відносини;
- г) економічні явища.

2. Страхові ризики — це:

- а) піддаються кількісному визначенню;
- б) фінансовому вимірюванню;
- в) підлягають страхуванню;
- г) зміни ринкового середовища.

3. Не страхові ризики — це:

- а) форсмажорні обставини;
- б) оцінка яких неможлива;
- в) які ніхто не готовий прийняти на себе;
- г) глобальні зміни.

4. Чистий ризик — це:

- а) ймовірність несення збитків;
- б) стихійне лихо;
- в) аварійні події;
- г) порушення процесу виробництва.

5. Спекулятивний ризик — це:

- а) ймовірність отримання вигоди;
- б) вкладення в чисті папери;
- в) зміна ринкової кон'юнктури;
- г) невиконання контрактів.

6. Збиток від припинення виробництва складається з:

- а) витрат, що спричинені зупинкою виробництва;
- б) недоодержання прибутку;
- в) додаткових витрат на мінімізацію ризику;
- г) упущеної вигоди.

7. Нову техніку і технологію страхують від:

- а) помилок в конструкції машин;
- б) прихованих дефектів;
- в) помилок в обслуговуванні;
- г) руйнування машин.

8. Біржові ризики пов'язані з:

- а) укладенням біржових угод;
- б) біржовими відносинами;
- в) форс-мажорними обставинами;
- г) поставкою товару.

9. Валютні ризики пов'язані з:

- а) відмовою закупівлі експортного товару;
- б) коливанням курсу іноземної валюти;

- в) світовими політичними подіями;
- г) заборонаю вивозу валютного прибутку.

10. Об'єктом страхування комерційних ризиків є:

- а) комерційна діяльність страхувальника;
- б) інвестування грошових коштів у виробництво;
- в) несприятлива зміна кон'юнктури ринку;
- г) отримання доходу від інвестування.

11. Видами страхування, що покривають комерційні ризики є:

- а) страхування майна;
- б) страхування непрямих збитків;
- в) страхування відповідальності товаровиробників;
- г) страхування кредитів.

12. Зовнішні фактори ризику — це:

- а) політичні;
- б) науково-технічні;
- в) екологічні;
- г) людські.

13. Внутрішні фактори ризику — це:

- а) виробничі процеси;
- б) обслуговуючі процеси праці;
- в) позапланові зупинки виробництва;
- г) науково-технічні.



Питання

для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 10

1. Дати визначення страхового ризику.
2. Які ризики відносяться до тих, що страхуються?
3. Які ризики відносяться до тих, що не страхуються?
4. Що являє собою страхування збитків від перерви на виробництві?
5. Що являє собою страхування збитків від призупинки на виробництві?
6. Що являє собою страхування ризиків, що пов'язані із впровадженням нових технологій та техніки?
7. Які ризики виникають із впровадженням нової техніки та технології?
8. Від чого залежить зміст страхування?
9. З чим пов'язані політичні ризики?

10. Які групи ризиків пов'язані із комерційними ризиками?
11. Що включають в себе стратегічні ризики?
12. Що включають в себе тактичні ризики?



Тема 11. Ділова етика в бізнесі

1. Ділова етика — це:

- а) система норм поведінки;
- б) моральні цінності;
- в) загальнозначущі правила;
- г) елемент економічної культури.

2. До найважливіших аспектів ділових відносин відносяться:

- а) виконання діловими партнерами взаємних зобов'язань;
- б) застосування силових методів у ділових відносинах;
- в) взаємовідносини із владними структурами;
- г) корупція.

3. Силовий тиск в бізнесі — це:

- а) погрози вимагання;
- б) застосування силових заходів;
- в) механізм контролю ділових зобов'язань;
- г) відсутність діючого законодавства.

4. Бюрократизм — це:

- а) інструмент прямого вимагання оплати легальних грошових зборів;
- б) відрахування на муніципальні потреби;
- в) вимагання оплати податків;
- г) вимагання оплати обов'язкових платежів.

5. Хабарництво — це:

- а) механізм доступу до дешевих ресурсів;
- б) механізм пільг бізнесу;
- в) вимагання чиновників плати за послуги;
- г) механізм звільнення підприємця від частини легальних платежів.

6. До вимог ділової моралі відносять:

- а) відданість своїй справі;
- б) відповідальне відношення до прийнятих зобов'язань;

- в) справедлива оплата праці персоналу;
- г) підтримка ініціативи персоналу.



Питання для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 11

1. Що таке ділова етика?
2. Які аспекти ділових відносин є проблемними при формуванні ділової етики і чому?
3. До яких наслідків приводить порушення ділових зобов'язань?
4. До чого зводиться силовий тиск у бізнесі?
5. Охарактеризувати арсенал силових методів тиску в бізнесі?
6. Що таке бюрократія і на якій основі вона тримається?
7. Хабарництво та його сутність.
8. Корупція та її суть.
9. Вимоги ділової моралі в галузі етики бізнесу?
10. Правила Д. Корнегі, що забезпечують успіх у бізнесі.
11. Рекомендації Д. Корнегі до побудови ділового спілкування.



Тема 12. Етичний кодекс сучасного підприємця

1. Поняття «імідж» ототожнюють з поняттям:

- а) думка про людину;
- б) роль;
- в) стиль;
- г) маска.

2. Причини, які вказують на те, що імідж є важливою складовою для кар'єри:

- а) ми віримо в те, що бачимо;
- б) ми всі зайняті люди і часто приймаємо рішення на основі першого враження;
- в) імідж впливає на тих, хто приймає рішення в питаннях професійного росту;
- г) ми діємо, усвідомлюючи це чи ні, як представники своєї професії або організації;
- д) добре виглядати і впевнено почуватися — це добре для нас самих;
- є) всі відповіді вірні.

3. ... — це повний образ особистості, в якому найяскравіше втілене те, як особистість виглядає, говорить, одягається, діє; її вміння триматися, осанка, поза і мова тіла, аксесуари.

- а) імідж;
- б) стиль;
- в) зовнішній вигляд;
- г) артистичний імідж.

4. Візуальна комунікація або презентація.

- а) артистичний імідж;
- б) психологічний імідж;
- в) презентаційний імідж;
- г) псевдореальність.

5. Імідж розглядається як «ментальна картинка».

- а) артистичний імідж;
- б) психологічний імідж;
- в) презентаційний імідж;
- г) псевдореальність.

6. Набір певних визначних елементів для формування уяви, а також ігнорування інших.

- а) артистичний імідж;
- б) психологічний імідж;
- в) презентаційний імідж;
- г) псевдореальність.

7. «Пізнавальна структура»: вона передбачає і пояснює, до якого типу він відноситься.

- а) артистичний імідж;
- б) психологічний імідж;
- в) презентаційний імідж;
- г) псевдореальність.

8. Зазначите складові ділового іміджу:

- а) зовнішній вигляд;
- б) манера триматися;
- в) вміння встановити контакт;
- г) темперамент.

9. Наука про типи обличчя, взаємозв'язок виразних рис обличчя людини з особливостями її характеру.

- а) фізіогноміка;
- б) фізіологія;
- в) біологія;
- г) медицина.

10. Який відсоток інформації людина отримує від невербальних знаків?

- а) 55%;
- б) 80%;
- в) 25%;
- г) 75%.

11. Який відсоток інформації людина за рахунок голосу, висоти тону та тембру?

- а) 10%;
- б) 38%;
- в) 25%;
- г) 75%.

12. Який відсоток інформації людина отримує через зміст вимовленого?

- а) 10%;
- б) 38%;
- в) 7%;
- г) 75%.



Питання

для самостійної роботи щодо змісту лекції теми 12

1. Що таке імідж?
2. Перелічіть складові іміджу ділової людини.
3. Вербальні та невербальні методи спілкування.
4. Фізіогноміка наука про...
5. Яку роль грає міміка під час ділового спілкування.
6. Суть сприйняття.
7. Взаємозв'язок сприйняття і відчуття.

ПИТАННЯ ДО ЕКЗАМЕНУ

1. Потреба виникнення бізнесу та його поняття.
2. Родові ознаки бізнесу.
3. Бізнес і діло.
4. Види бізнесу.
5. Пошук ідеї бізнесу та умови його створення.
6. Створення початкового капіталу у бізнесі та його використання.
7. Легалізація бізнесу.
8. Підприємство як основа архітектури бізнесу.
9. Об'єднання підприємств та господарські товариства.
10. Організаційно-правові форми бізнесу.
11. Значення та історія виникнення поняття «стартап»;
12. Що потрібно для вдалого стартапу.
13. Презентація стартапу інвесторам.
14. Організація фінансування бізнесу.
15. Організація фінансового обслуговування.
16. Кредитування бізнесу.
17. Елементи інфраструктури бізнесу.
18. Організація банківської інфраструктури бізнесу.
19. Біржова інфраструктура в бізнесі.
20. Митна система в інфраструктурі бізнесу.
21. Податкова система в інфраструктурі бізнесу.
22. Система арбітражу в інфраструктурі бізнесу.
23. Підходи до управління персоналом.
24. Системи зв'язків із громад кістю.
25. Стимулювання праці найманих працівників у бізнесі.
26. Особливості інформації при прийнятті рішень у бізнесі.
27. Економічні інформаційні системи в бізнесі.
28. Вартість інформації та інформаційних продуктів.
29. Поняття комерційної таємниці.
30. Критерії визнання інформації комерційною таємницею.
31. Організація захисту комерційної таємниці.
32. Визначення ризику у бізнесі.
33. Страхування від втрат у бізнесі.
34. Страхування комерційних ризиків.
35. Керування ризиками в бізнесі.
36. Етика в дотриманні ділових зобов'язань.
37. Використання силового тиску в бізнесі.

38. Організація взаємовідносин із владою при веденні бізнесу.
39. Принципи ділової моралі.
40. Типологія іміджу.
41. Значення зовнішнього вигляду.
42. Роль спілкування.
43. Використання фізіономіки і міміки.
44. Іміджетворчі елементи тіла.
45. Сприйняття і управління враженнями.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: навч. посібник / Й. М. Гах. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.
2. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька – К. : ЦУЛ, 2010. – 360 с.
3. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. / Г. Л. Чайка. – К. : Знання, 2005. – 442 с.
4. Варналий З. С. Основи підприємництва : навч. посіб.– 3-є вид., випр. і доп. / З. С. Варналий. – К. : Знання, 2006. – 330 с.
5. Захарчин Г. М. Основи підприємництва : навч. посіб. / Г. М. Захарчин. – К. : Знання, 2008. – 437 с.
6. Игнатъев А. М. Основы бизнеса и предпринимательства : учебн. пособ. / А. М. Игнатъев, А. Б. Крутин. – СПб. : СПбУЭФ, 1993. – 261 с.
7. Підприємництво : навч. посіб. / [Подсолонко В. А., Процай А. Ф., Миронова І. А., Василенко В. С.] – К. : ЦНЛ, 2003. – 636 с.
8. Мировой рынок информационных услуг: электронная и коммерческая информация. – М. : Данные, информация, знания, 2001. – 243 с.
9. Кмпьютерные технологи обработки информации : учебн. пособ. / [С. В. Назаров, В. И. Першиков, В. А. Таринцева и др.]. под ред. Назарова С. В. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 248 с.
10. Воблый К. Г. Основы экономики страхования: учебн. пособ. / Воблый К. Г. – М. : Анкил, 2003. – 228 с.
11. Економічні ризики : навч. посіб. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 304 с.
12. Якокка Т. Карьера менеджера / Т. Якокка ; Пер. с англ. – Минск, Парадокс, 1996. – 243 с.

Навчальне видання

БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТ

Збірник тестових завдань

Укладач: **Зінгаєва** Наталя Євгеніївна

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 2,75

Тираж 25 прим. Зам. № ____

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського національного аграрного університету
54020, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4490 від 29.02.2013 р.