



Co-funded by
the European Union



National University of Water
and Environmental
Engineering

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та
природокористування

Навчально-науковий інститут агроекології та землеустрою
Кафедра водних біоресурсів

05-03-131M

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

поточного контролю знань з навчальної дисципліни

**«Організація бізнесу та фінансова діяльність
рибогосподарських підприємств»**

(змістовий модуль 1)

для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
за освітньо-професійною програмою «Охорона, відтворення та
раціональне використання гідробіоресурсів»
спеціальності 207 «Водні біоресурси та аквакультура»
денної та заочної форми навчання

Рекомендовано
науково-методичною радою
з якості ННІАЗ
Протокол № 23 від 27.08.2024 р.

Рівне – 2024

Тестові завдання поточного контролю знань з навчальної дисципліни **«Організація бізнесу та фінансова діяльність рибогосподарських підприємств»** (змістовий модуль 1) для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньо-професійною програмою «Охорона, відтворення та раціональне використання гідробіоресурсів» спеціальності 207 «Водні біоресурси та аквакультура» денної та заочної форми навчання. [Електронне видання] / Безтелесна Л. І. – Рівне : НУВГП, 2024. – 37 с.

Укладач: Безтелесна Л. І., д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та публічного врядування.

Відповідальний за випуск: Полтавченко Т. В., к.вет.н., доцент, завідувачка кафедри водних біоресурсів.

Керівник групи забезпечення спеціальності 207 «Водні біоресурси та аквакультура»

Сондак В. В.

AFISHE «Development of Aquaculture and Fisheries Education for Green Deal in Armenia and Ukraine: from Education to Ecology»
<https://www.afishe.eu/>

Матеріали опубліковані як частина проєкту ЄС, який фінансується за підтримки Європейської комісії. Ця публікація відображає погляди авторів і Європейська комісія не може нести відповідальності за використання будь-якої інформації, що тут міститься.

© Л. І. Безтелесна, 2024

© НУВГП, 2024



Co-funded by
the European Union



National University of Water
and Environmental
Engineering

Зміст

Вступ	4
1. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО МОДУЛЯ 1	5
1.1. Рівень 1	5
1.2. Рівень 2	29
1.3. Рівень 3	33
Рекомендована література	36

ВСТУП

Навчальна дисципліна «**Організація бізнесу та фінансова діяльність рибогосподарських підприємств**» вивчається у третьому семестрі та забезпечує формування теоретичних знань і практичних вмінь щодо організації бізнесу та фінансової діяльності рибогосподарських підприємств. Дисципліна розглядає базові принципи організації бізнесу та фінансової діяльності рибогосподарських підприємств.

Мета вивчення дисципліни – засвоєння теоретичних і практичних інструментів організації бізнесу та фінансової діяльності рибогосподарських підприємств.

Викладання навчальної дисципліни передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами онлайн-навчання, в якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування тощо.

Змістовий модуль 1 дисципліни «**Організація бізнесу та фінансова діяльність рибогосподарських підприємств**» охоплює такі теми.

1. Теоретичні аспекти організації бізнесу.
2. Формування маркетингової стратегії бізнесу у рибогосподарських підприємствах.
3. Планування бізнесу рибогосподарських підприємств.
4. Організування бізнесу рибогосподарських підприємств.
5. Людські ресурси бізнесу рибогосподарських підприємств.
6. Контроль в бізнесі рибогосподарських підприємств.

Тестові завдання включають перелік типових тестів та задач, які допоможуть студенту перевірити власні знання та підготуватися до контрольного заходу – першого модульного контролю з дисципліни, який планується провести після вивчення першої половини курсу.

1. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО МОДУЛЯ 1

1.1. Рівень 1

1. Планування – це

- o інструмент менеджменту
- o засіб менеджменту
- o процес вибору тактики діяльності
- o процес забезпечення ефективної роботи організації в поточному періоді
- o процес формування місії та цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення й отримання необхідних ресурсів і їх розподілу з метою забезпечення ефективної роботи організації у майбутньому

2. Планування – це

- o засіб менеджменту
- o функція менеджменту
- o інструмент менеджменту
- o технологія менеджменту
- o правила менеджменту

3. Процес планування передбачає

- o врахування впливу середовища, місії та стратегічних цілей
- o врахування впливу середовища, місії та тактичних цілей
- o врахування впливу середовища, місії та оперативних цілей
- o врахування впливу середовища, місії та стратегічних, тактичних і оперативних цілей
- o формування дерева цілей

4. Стратегічні плани розробляють

- o менеджери вищого рівня
- o менеджери середнього рівня
- o менеджери низового рівня
- o власник підприємства
- o менеджери усіх рівнів

5. Тактичні плани розробляють

- o менеджери вищого рівня
- o менеджери вищого і середнього рівня

- менеджери низового рівня
 - власник підприємства
 - менеджери усіх рівнів
6. Оперативні плани розробляють
- менеджери вищого рівня
 - менеджери середнього рівня
 - менеджери низового рівня
 - менеджери середнього і низового рівня
 - менеджери усіх рівнів
7. Виберіть план, що розробляється на термін від одного тижня до одного року
- стратегічний
 - тактичний
 - оперативний
 - поточний
 - усі, що перераховані
8. Виберіть план, що розробляється на термін від 1-3 років
- стратегічний
 - тактичний
 - оперативний
 - поточний
 - усі, що перераховані
9. Виберіть план, що розробляється на термін від 3-10 років
- стратегічний
 - тактичний
 - оперативний
 - поточний
 - усі, що перераховані
10. Організування – це
- взаємодія людей
 - спосіб ведення бізнесу
 - спосіб створення доданої вартості
 - процес комунікацій співробітників в організації
 - процес створення такої структури підприємства, яка б надавала можливість людям ефективно працювати разом для досягнення поставлених цілей організації

11. Реалізація функції організація в менеджменті передбачає розподіл всього обсягу роботи між конкретними підрозділами
 - o формування цілей підприємства
 - o визначення місії підприємства
 - o виплату винагороди
 - o формування бюджету організації
12. Що передбачає делегування при реалізації функції організування в менеджменті
 - o зобов'язання вирішувати поставлені завдання
 - o обмежене прао
 - o передачу завдань і повноважень особі, яка бере на себе відповідальність за їх виконання
 - o відповідальність за виконання завдання
 - o необмежене право
 - o
13. Що передбачає відповідальність при реалізації функції організування в менеджменті
 - o зобов'язання вирішувати поставлені завдання та відповідати за якість їх виконання
 - o обмежене прао
 - o передачу завдань і повноважень особі, яка бере на себе відповідальність за їх виконання
 - o відповідальність за виконання завдання
 - o необмежене право
14. Що передбачають повноваження при реалізації функції організування в менеджменті
 - o зобов'язання вирішувати поставлені завдання та відповідати за якість їх виконання
 - o обмежене прао використовувати ресурси організації та спрямовувати зусилля підлеглих працівників на виконання поставлених завдань
 - o передачу завдань і повноважень особі, яка бере на себе відповідальність за їх виконання
 - o відповідальність за виконання завдання
 - o необмежене право

15. Кому делегують повноваження
- виконавцю
 - керівнику
 - посаді
 - особі, що займає посаду
 - трудовому колективу
16. Яких повноважень не існує
- узаконених
 - рекомендаційних
 - обов'язкових з'ясувань
 - паралельних
 - перпендикулярних
17. В основі організаційного проектування покладено стратегічний план, що спрямований на реалізацію місії, цілей організації
- тактичний план, що спрямований на реалізацію
 - оперативний план, що спрямований на реалізацію
 - філософію діяльності організації
 - усе, що перераховане
 - У якому документі визначаються посадові обов'язки, закріплення їх за конкретними посадовими особами
 - посадовій інструкції
 - організаційній структурі
 - структурі управління
 - положенні про структурний підрозділ
 - наказі
18. Як здійснюється організаційне проектування
- знизу вверх
 - зверху вниз
 - по горизонталі
 - по вертикалі
 - паралельно
19. Організаційна структура управління – це
- сукупність структурних підрозділів
 - відносини між учасниками управління
 - рівні керівництва

- o ланки в організації
 - o сукупність організаційно впорядкованих відносин і зв'язків між ланками та рівнями керівництва
20. Ланка в управлінні – це
- o структурно уособлений елемент, який наділений конкретними функціями керівництва, повноваженнями та відповідальністю
 - o структурно уособлений елемент, який не наділений конкретними функціями керівництва, повноваженнями та відповідальністю
 - o структурно уособлений елемент, який виконує поставлене завдання
 - o структурно уособлений елемент, який розподіляє ресурси
 - o усі відповіді правильні
21. Що не може бути ланкою контролю
- o підрозділ
 - o платіжний документ
 - o сектор
 - o дільниця
 - o конкретний виконавець
22. Організаційна структура – це
- o управлінська інструкція, яка пояснює, як організація збудована і як функціонує
 - o опис повноважень
 - o ілюстрація місії організації
 - o графік роботи
 - o режим роботи організації
23. Що ілюструє структура управління організації
- o режим роботи
 - o графік роботи
 - o конкретну особу або групу людей, що приймають рішення в організації
 - o працівників організації
 - o трудовий колектив
24. Що відображає норма керування при делегуванні повноважень
- o кількість працівників організації

- кількість працівників, якими безпосередньо управляє керівник
 - кількість керівників в організації
 - кількість виконавців в організації
 - усі відповіді правильні
25. Здійснення попереднього контролю вимагає
- реалізації певних правил, процедур і ліній поведінки
 - формування бренду
 - здобуття тоогової марки
 - формування клієнтської бази
 - усього, що перераховане
 - Попередній контроль людських ресурсів в організації передбачає
 - збір резюме
 - відкриття вакансії
 - оголошення заміщення вакансії
 - аналіз професійних і ділових навичок, які необхідні для виконання посадових обов'язків
 - усього, що перераховане
26. Попередній контроль матеріальних ресурсів на підприємстві передбачає
- укладання договорів поставки
 - оголошення про закупівлю
 - встановлення ціни
 - визначення обсягів закупівлі
 - розробки стандартів мінімально допустимих рівнів якості і проведення фізичних перевірок відповідності матеріалів, що надходять цим вимогам
27. Інструментом попереднього контролю фінансових ресурсів є
- резюме
 - рекомендаційний лист
 - стандарти якості
 - фізична перевірка
 - бюджет (річний фінансовий план)
28. Проведення поточного контролю передбачає
- здійснення його до початку самої роботи

- вимірювання фактичних результатів, одержаних після проведення роботи
 - оцінки здібностей виконавців при прийомі на роботу
 - виявлення проблем із забезпеченням ресурсами до початку роботи
 - усього, що перераховане вище
29. Бізнес і підприємницька діяльність поняття
- різні
 - тотожні
 - універсальні
 - відмінні
 - правильна відповідь відсутня
30. Бізнес – це
- вид діяльності
 - форма підприємництва
 - спосіб отримання успіху
 - отримання результату
 - переробка вхідного ресурсу у продукт, який очікує купувати ключовий клієнт
31. Бізнес – це
- самостійна ризикова діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом надання послуг, продажу товарів та ін
 - діяльність держави
 - посередницька діяльність
 - торгівля
 - усе, що перераховане вище
32. Підприємництво – це
- діяльність держави
 - посередницька діяльність
 - торгівля
 - самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик, господарська діяльність із метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.
 - усе, що перераховане вище

33. Бізнес – це
- o переробка вхідного ресурсу у продукт, який очікує купувати ключовий клієнт
 - o приваблення ключового клієнта
 - o переробка вихідних ресурсів
 - o очікування клієнта
 - o правильні відповідь відсутня
34. Стабільність еко-системи бізнесу забезпечує операційна система
- o держава
 - o зовнішнє середовище
 - o технології
 - o усе, що перераховане
35. Стабільність еко-системи бізнесу забезпечує
- o фінансова система
 - o держава
 - o зовнішнє середовище
 - o технології
- Ключовий клієнт
36. Бізнес – це
- o форма зайнятості
 - o чітке виконання необхідних алгоритмів
 - o перелік процедур
 - o спосіб формування витрат
 - o процес взаємодії з оточуючими
37. Система управління підприємством зорієнтована на
- o ведення діяльності
 - o просування продукту
 - o отримання результату
 - o використання технології
 - o усе, що перераховане
38. Виберіть, що не належить до піраміди організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом
- o культура
 - o товари і послуги
 - o управління потенціалом

- ринки
 - операційна система
39. Що лежить в основі піраміди організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- культура
 - товари і послуги
 - основи бізнесу
 - ринки
 - операційна система
40. Що знаходиться на вершині піраміди організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- ринки
 - операційна система
 - товари і послуги
 - система управління
 - культура
41. Що знаходиться в основі піраміди організаційного розвитку бізнесу за Е. Фламгольцом?
- основи бізнесу
 - операційна система
 - товари і послуги
 - система управління
 - культура
42. Виберіть, що передує системі управління в піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е. Фламгольцом
- культура
 - операційна система
 - товари і послуги
 - ринки
 - основи бізнесу
43. Що не включається до управління ресурсами бізнесу?
- фінансові ресурси
 - технологічні ресурси
 - фізичні ресурси
 - людські ресурси
 - інновації

44. Що знаходиться вище від ринків у піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- культура
 - система управління
 - операційна система
 - товари і послуги
 - правильна відповідь відсутня
45. Що знаходиться нижче від ринків у піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- культура
 - система управління
 - операційна система
 - товари і послуги
 - основи бізнесу
46. Що знаходиться перше над ринками у піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- культура
 - система управління
 - операційна система
 - товари і послуги
 - основи бізнесу
47. Що не входить до операційної системи бізнесу?
- достатня наявність людського капіталу
 - відбір персоналу
 - система найму персоналу
 - система розробки продукту
 - диференціація товарної продукції
48. Виберіть складову у піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом на якій визначається стратегічна мета
- система управління
 - управління ресурсами
 - основи бізнесу
 - ринки
 - операційна система

49. На якому шаблі (етапі) організаційного розвитку бізнесу розробляють чіткі пропозиції цінностей?
- о основ бізнесу (ключової стратегії)
 - о товари/послуги (диференціації ключової стратегії)
 - о культури
 - о ринки (стратегія експансії)
 - о ресурси (формування технологічної інфраструктури)
50. З якою ціллю розробляється піраміда організаційного розвитку?
- о аналізу поточного стану бізнесу
 - о контролю
 - о мотивації учасників
 - о організації роботи оперативної системи
 - о розробки плану організаційних змін
51. Виберіть з переліку завдань ті, що вирішуються на 3-ому етапі діяльності бізнесу
- о придбання ресурсів
 - о розробка товарів і послуг
 - о розвиток системи управління
 - о пошук і визначення ринку
 - о управління корпоративною культурою
52. Виберіть з переліку завдань ті, що вирішуються на 4-ому етапі діяльності бізнесу
- о придбання ресурсів
 - о розробка товарів і послуг
 - о розвиток операційної системи
 - о пошук і визначення ринку
 - о управління корпоративною культурою
53. Яка система готує керівників у бізнесі?
- о Операційна
 - о управлінська
 - о ресурсна
 - о інфраструктурна
 - о усі, що перераховані

54. Які системи здійснюють відбір персоналу, що забезпечує потреби росту компанії?
- операційна
 - управлінська
 - ресурсна
 - інфраструктурна
 - усі, що перераховані
55. Які показники ілюструють продуктивність бізнесу?
- трудові
 - матеріальні
 - соціальні
 - фінансові
 - маркетингові
56. За яким принципами вимірюється ціль бізнесу?
- досконалості
 - відповідності
 - SMART
 - прибутковості
 - правильна відповідь відсутня
57. Принцип конкретності цілі бізнесу пояснює, що саме необхідно досягти
- пояснює, у чому буде вимірюватися результат
 - пояснює, за рахунок чого планується досягти мети
 - чи справді досягнення даної цілі дійсно необхідно
 - визначення дати досягнення цілі
58. Принцип вимірності цілі бізнесу
- пояснює, що саме необхідно досягти
 - пояснює, у чому буде вимірюватися результат
 - пояснює, за рахунок чого планується досягти мети
 - чи справді досягнення даної цілі дійсно необхідно
 - визначення дати досягнення цілі
59. Принцип досяжності цілі бізнесу
- пояснює, що саме необхідно досягти
 - пояснює, у чому буде вимірюватися результат
 - пояснює, за рахунок чого планується досягти мети
 - чи справді досягнення даної цілі дійсно необхідно

- визначення дати досягнення цілі
- 60. Принцип доречності цілі бізнесу
 - пояснює, що саме необхідно досягти
 - пояснює, у чому буде вимірюватися результат
 - пояснює, за рахунок чого планується досягти мети
 - чи справді досягнення даної цілі дійсно необхідно
 - визначення дати досягнення цілі
- 61. Принцип обмеженості в часі цілі бізнесу
 - пояснює, що саме необхідно досягти
 - пояснює, у чому буде вимірюватися результат
 - пояснює, за рахунок чого планується досягти мети
 - чи справді досягнення даної цілі дійсно необхідно
- визначення дати досягнення цілі
- 62. Виберіть ознаку за якою характеризуються продукти бізнесу у матриці продукт/ринок
 - рівнем продажу
 - тенденціями розвитку
 - комбінаціями
 - клієнтами
 - правильна відповідь відсутня
- 63. Виберіть ознаку за якою характеризуються ринки у матриці продукт/ринок
 - виведенням нової продукції
 - комбінаціями продуктів
 - тенденціями розвитку
 - рівнем доходності
 - правильна відповідь відсутня
- 64. Річний обсяг ринку можна визначити як
 - (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середній рівень споживання) : (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - (середня тривалість експлуатації або споживання) \times (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку)

- (середня тривалість експлуатації або споживання): (середній рівень споживання)
 - правильна відповідь відсутня
65. Ключовий клієнт бізнесу – це той, що
- має бажання придбати товар
 - мотивований до придбання товару
 - має відповідний рівень купівельної спроможності до пропонуваного товару
 - має низький рівень купівельної спроможності до пропонуваного товару
 - правильна відповідь відсутня
66. Ключові цінності бізнесу дають право
- оцінити задоволення потреби клієнта
 - попит на продукти бізнесу
 - обсяг ринкової пропозиції бізнесу
 - ринковий потенціал бізнесу
 - усі відповіді правильні
67. Ключові компетенції бізнесу – це
- володіння обладнанням
 - наявність у власності земельної ділянки
 - вміння задовольнити найкраще потреби клієнтів у порівнянні з конкурентами
 - інновації
 - технології
68. Ключові компетенції бізнесу забезпечують
- довгостроковий розвиток
 - короткостроковий розвиток
 - стагнацію
 - банкрутство
 - немає правильної відповіді
69. Наявність в бізнесу унікальної системи формування потенційних клієнтів свідчить про його
- універсальність
 - ключових клієнтів
 - ключову компетентність
 - ключові цінності

- усі відповіді правильні
70. У формуванні концепції бізнесу важливо описати
- товар
 - технологію
 - процес
 - цінність для клієнта
 - соціально-демографічний портрет клієнта
71. Виберіть із переліку етап, який характеризує запуск звичайного бізнесу
- приблизний аналіз витрат на запуск
 - ідея власника
 - тестування ідеї на друзях і родині
 - запуск ідеї
 - приблизний аналіз прибутків
72. Виберіть із переліку етап, який характеризує запуск успішного бізнесу
- приблизний аналіз витрат на запуск
 - аналіз потреб потенційних клієнтів
 - тестування ідеї на друзях і родині
 - запуск ідеї
 - приблизний аналіз прибутків
73. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на забезпечення достатньої кількості товарів
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - соціально-етичного маркетингу
74. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на забезпечення товарів з корисними властивостями
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - соціально-етичного маркетингу

75. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на надання супровідних послуг, акцент на цінах та умовах продажу
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - соціально-етичного маркетингу
76. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на забезпечення високого рівня задоволення споживачів
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - соціально-етичного маркетингу
77. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що містить турботу про навколишнє середовище та проблеми суспільства
- Орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - соціально-етичного маркетингу
78. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на підвищення довіри споживачів та формування довгострокових стосунків
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу відносин
 - соціально-етичного маркетингу
79. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на забезпечення пропозиції вражень, розваг, навчання, позитивного досвіду
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт

- інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу вражень
 - соціально-етичного маркетингу
80. Виберіть із переліку маркетингових концепцій ту, що зорієнтована на надання товарам та послугам індивідуальних/унікальних властивостей
- орієнтації на виробництво
 - орієнтації на продукт
 - інтенсифікації маркетингових зусиль
 - маркетингу
 - мікрмаркетингу
81. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого проводять вікторини, розігріші, провокації, розважальний контент
- байдужий
 - холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
82. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого проводять тестування, екскурсії, занурення в атмосферу
- байдужий
 - холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
83. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого готують публікації, презентації, слайд-шоу
- байдужий
 - холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
84. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого знижки, акції, бонуси, подарунки, дисконти
- байдужий

- холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
85. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого вводять програми лояльності, спеціалізовані пропозиції
- байдужий
 - холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
86. Виберіть із переліку тип споживача в бізнесі, для якого надають індивідуальні пропозиції, програми партнерства
- адвокат бренду
 - холодний
 - теплий
 - гарячий
 - лояльний
87. Виберіть спосіб оцінки бізнесу
- експертний
 - формальний
 - ринковий
 - інтуїтивний
 - інтегральний
88. Виберіть спосіб оцінки бізнесу
- експертний
 - формальний
 - бухгалтерський
 - інтуїтивний
 - інтегральний
89. Виберіть спосіб оцінки бізнесу
- експертний
 - формальний
 - комбінований
 - інтуїтивний
 - інтегральний

90. Виберіть із переліку причину залучення фінансових ресурсів у бізнес
- забезпечення поточних потреб
 - продаж бізнесу
 - формування прибутку
 - скорочення витрат
 - формування боргових зобов'язань
91. Виберіть із переліку причину залучення фінансових ресурсів у бізнес
- продаж бізнесу
 - формування прибутку
 - скорочення витрат
 - формування боргових зобов'язань
 - модернізація існуючих виробництв
92. Виберіть із переліку причину залучення фінансових ресурсів у бізнес
- забезпечення потреб
 - купівля інших бізнесів
 - формування прибутку
 - скорочення витрат
 - формування боргових зобов'язань
93. Потенційними інвесторами за фаховим рівнем і коректністю намірів є
- мародери
 - агресивні
 - стратегічні
 - портфельні
 - усі, що перераховані
94. Виберіть із переліку точку уваги інвесторів бізнесу
- репутація надавача інвестицій
 - репутація отримувача інвестицій на ринку
 - компетенція надавача інвестицій
 - спектр послуг надавача інвестицій
 - усі, що перераховані
95. Виберіть із переліку точку уваги інвесторів бізнесу
- репутація надавача інвестицій

- компетенція отримувача інвестицій
 - компетенція надавача інвестицій
 - спектр послуг надавача інвестицій
 - усі, що перераховані
96. Виберіть із переліку точку уваги інвесторів бізнесу
- репутація надавача інвестицій
 - гарантія повернення коштів
 - компетенція надавача інвестицій
 - спектр послуг надавача інвестицій
 - усі, що перераховані
97. Виберіть із переліку точку уваги інвесторів бізнесу
- репутація надавача інвестицій
 - довіра до отримувача інвестицій
 - компетенція надавача інвестицій
 - спектр послуг надавача інвестицій
 - усі, що перераховані
98. Виберіть із переліку точку уваги інвесторів бізнесу
- репутація надавача інвестицій
 - експертність отримувача інвестицій у ринку бізнес-проекту
 - компетенція надавача інвестицій
 - спектр послуг надавача інвестицій
 - усі, що перераховані
99. У процесі інвестування в бізнес цілі інвесторів (виберіть з наведених)
- повернути з коштом прибутку, вищим за відсотки банківського депозиту
 - максимально швидко повернути кошти
 - мінімізувати ризики
 - сподіватися на ліквідність при продажі бізнесу
 - усі, що перераховані
100. Виберіть ціль інвестування, якщо бізнес прагне розширити існуючі чи аналогічні види продукції у цілях отримання більших доходів
- диверсифікація
 - розширення
 - скорочення витрат

- підвищення надійності підприємства
 - не існує в переліку
101. Виберіть ціль інвестування, якщо бізнес прагне започаткувати новий вид продукції та/або новий територіальний ринок збуту
- диверсифікація
 - розширення
 - скорочення витрат
 - підвищення надійності підприємства
 - не існує в переліку
102. Виберіть ціль інвестування, якщо бізнес прагне придбати нове обладнання
- диверсифікація
 - розширення
 - скорочення витрат
 - підвищення надійності підприємства
 - не існує в переліку
103. Виберіть ціль інвестування, якщо бізнес прагне придбати нове обладнання та трансформувати виробничі процеси і культуру
- диверсифікація
 - розширення
 - скорочення витрат
 - підвищення надійності підприємства
 - не існує в переліку
104. Виберіть з переліку постійні витрати бізнесу
- витрати на сировину та матеріали
 - амортизація основних засобів, нематеріальних активів
 - витрати на тару і упаковку
 - витрати на оплату праці
 - витрати на електроенергію для виробничих цілей
105. Собівартість реалізованої продукції – це сума витрат (виберіть із переліку)
- прямих матеріальних
 - прямих на оплату праці
 - інших прямих

- o загальновиробничих
 - o усіх, що перераховані
106. Річний обсяг ринку можна визначити як
- o (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середній рівень споживання) : (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - o (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - o (середня тривалість експлуатації або споживання) \times (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку)
 - o (середня тривалість експлуатації або споживання): (середній рівень споживання)
 - o правильна відповідь відсутня
107. Ключовий клієнт бізнесу – це той, що
- o має бажання придбати товар
 - o мотивований до придбання товару
 - o має відповідний рівень купівельної спроможності до пропонованого товару
 - o має низький рівень купівельної спроможності до пропонованого товару
 - o правильна відповідь відсутня
108. Ключові цінності бізнесу дають право
- o оцінити задоволення потреби клієнта
 - o попит на продукти бізнесу
 - o обсяг ринкової пропозиції бізнесу
 - o ринковий потенціал бізнесу
 - o усі відповіді правильні
109. Ключові компетенції бізнесу – це
- o володіння обладнанням
 - o наявність у власності земельної ділянки
 - o вміння задовольнити найкраще потреби клієнтів у порівнянні з конкурентами
 - o інновації
 - o технології

110. Ключові компетенції бізнесу не забезпечують
- довгостроковий розвиток
 - короткостроковий розвиток
 - стагнацію
 - банкрутство
 - немає правильної відповіді
111. Наяність в бізнесу унікальної системи формування потенційних клієнтів свідчить про його
- універсальність
 - ключових клієнтів
 - ключову компетентність
 - ключові цінності
 - усі відповіді правильні
112. У формуванні концепції бізнесу важливо описати
- товар
 - технологію
 - процес
 - цінність для клієнта
 - соціально-демографічний портрет клієнта
113. Виберіть із переліку етап, який характеризує запуск звичайного бізнесу
- приблизний аналіз витрат на запуск
 - ідея власника
 - тестування ідеї на друзях і родині
 - запуск ідеї
 - приблизний аналіз прибутків
114. Виберіть із переліку етап, який характеризує запуск успішного бізнесу
- приблизний аналіз витрат на запуск
 - аналіз потреб потенційних клієнтів
 - тестування ідеї на друзях і родині
 - запуск ідеї
 - приблизний аналіз прибутків
115. Виберіть процес, який не застосовується до продукту бізнесу
- мотивація

- управління
 - виробництво
 - споживання
 - ресурси
116. Виберіть ознаку, яка не входить до системи формування успішного продукту бізнесу
- назва або торгова марка
 - клієнт
 - цінність
 - стратегія позиціонування
 - купівельна спроможність споживача
117. Виберіть стадію життєвого циклу продукту, на якій бізнес отримує збитки
- розробки товару
 - виведення товару на ринок
 - зростання
 - зрілості
 - спаду
118. Виберіть стадію життєвого циклу продукту, на якій продажі в бізнес уповільнюються
- розробки товару
 - виведення товару на ринок
 - зростання
 - зрілості
 - спаду
119. Виберіть стадію життєвого циклу продукту, на собівартість продукту є максимальною
- розробки товару
 - виведення товару на ринок
 - зростання
 - зрілості
 - спаду
120. Виберіть стадію життєвого циклу продукту, на якій бізнес отримує максимум прибутку
- розробки товару
 - виведення товару на ринок

- зростання
- зрілості
- спаду

1.2. Рівень 2

121. Стабільність еко-системи бізнесу забезпечують
- операційна система
 - посередники
 - зовнішнє середовище
 - технології
 - усі, що перераховані
122. Стабільність еко-системи бізнесу забезпечують
- операційна система
 - посередники
 - ключовий клієнт
 - технології
 - постачальники
123. Система управління підприємством включає
- систему планування
 - систему управління розвитком
 - результат
 - проведення нарад щодо оцінки ефективності
 - технології
124. До піраміди організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом належить
- культура
 - товари і послуги
 - управління потенціалом
 - ринки
 - операційна система
125. Що становить основу бізнесу?
- концепція
 - ключова стратегія
 - оперативна стратегія
 - стратегічна мета

- вибір клієнта
126. Що включається до управління ресурсами бізнесу?
- фінансові ресурси
 - технологічні ресурси
 - фізичні ресурси
 - людські ресурси
 - інновації
127. Що входить до системи управління бізнесом?
- планування
 - організація
 - визначення ціни товару
 - управління розвитком
 - розвиток управління
128. До операційної системи бізнесу належить
- облік і фінанси
 - виробництво
 - маркетинг
 - персонал
 - правильна відповідь відсутня
129. Що знаходиться вище від ринків у піраміді організаційного розвитку бізнесу за Е.Фламгольцом?
- культура
 - система управління
 - операційна система
 - товари і послуги
 - правильна відповідь відсутня
130. Що входить до операційної системи бізнесу?
- достатня наявність людського капіталу
 - відбір персоналу
 - система найму персоналу
 - система розробки продукту
 - диференціація товарної продукції
131. Виберіть завдання, що вирішуються в управлінській системі бізнесу
- стратегічне планування
 - відповідність організаційної структури потребам бізнесу

- відбір персоналу
 - наймання персоналу
 - розробка продукту
132. Виберіть, на яких показниках відображається чіткий взаємозв'язок між показниками ефективності розвитку бізнесу та фінансовими показниками
- дохід
 - собівартість
 - операційний прибуток
 - прибуток до оподаткування
 - окупність інвестицій
133. Виберіть з переліку завдань ті, що вирішуються на 1-ому етапі діяльності бізнесу
- придбання ресурсів
 - розробка товарів і послуг
 - розвиток операційної системи
 - пошук і визначення ринку
 - управління корпоративною культурою
134. Виберіть з переліку завдань ті, що вирішуються на 2-ому етапі діяльності бізнесу
- придбання ресурсів
 - розробка товарів і послуг
 - розвиток операційної системи
 - пошук і визначення ринку
 - управління корпоративною культурою
135. Виберіть із перерахованого, що входить до управління корпоративною культурою бізнесу
- оцінка
 - цілі
 - норми
 - стандарти до якості продукції
 - усе, що перераховане вище
136. Що формує розвиток системи управління?
- планування
 - організація
 - розвиток управління

- контроль
 - правильна відповідь відсутня
137. Яким принципам мають задовольняти цілі бізнесу
- конкретність
 - вимірність
 - досяжність
 - доречність
 - обмеженість в часі
138. Виберіть із переліку складові системи бізнесу
- ключовий клієнт
 - ринок
 - власник
 - стратегія
 - цінність
139. Ключова стратегія бізнесу задає
- ціну продукту
 - напрямок дій
 - мету
 - бажані результати
 - усе, що перераховане вище
140. Річний обсяг ринку можна визначити як
- (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середній рівень споживання) : (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку) \times (середня тривалість експлуатації або споживання)
 - (середня тривалість експлуатації або споживання) \times (орієнтовне число потенційних клієнтів на визначеному ринку)
 - (середня тривалість експлуатації або споживання): (середній рівень споживання)
 - правильна відповідь відсутня
141. При визначенні місії підприємства доцільно враховувати інтереси
- власника
 - співробітників

- o споживачів
 - o конкурентів
 - o постачальників
142. Які функції можуть виконувати цілі підприємства?
- o мотиву дій персоналу
 - o критерію прийняття рішень
 - o контролю
 - o координації дій підрозділів
 - o правильна відповідь відсутня
143. Якими мають бути цілі підприємства?
- o конкретними
 - o досяжними
 - o зрозумілими виконавцям
 - o деталізованими
 - o негнучкими

1.3. Рівень 3

146. На ринку функціонують три підприємства, що випускають однаковий товар. Результати діяльності їх подані у табл. Визначте серед них лідера (за ефективністю менеджменту, бухгалтерським підходом).

<u>Підприємство</u>	<u>Випуск, од.</u>	<u>Собівартість одиниці, тис. грн.</u>	<u>Ціна виробу, тис. грн.</u>
1	550	14,2	14,0
2	480	13,0	14,7
3	380	15,2	16,5

147. На ринку функціонують три підприємства, що випускають однаковий товар. Результати діяльності їх подані у табл. Визначте серед них аутсайдера (найгірше) (за ефективністю менеджменту, бухгалтерським підходом).

<u>Підприємство</u>	<u>Випуск, од.</u>	<u>Собівартість одиниці, тис. грн.</u>	<u>Ціна виробу, тис. грн.</u>
1	550	14,2	14,0
2	480	13,0	14,7
3	380	15,2	16,5

148. На ринку функціонують три підприємства, що випускають однаковий товар. Результати діяльності їх подані у табл.

Визначте серед них підприємство, що має посередній менеджмент (за критерієм ефективності, бухгалтерським підходом).

<u>Підприємство</u>	<u>Випуск, од.</u>	<u>Собівартість одиниці, тис. грн.</u>	<u>Ціна виробу, тис. грн.</u>
1	550	14,2	14,0
2	480	13,0	14,7
3	380	15,2	16,5

149. На ринку функціонують три підприємства, що випускають однаковий товар. Результати діяльності їх подані у табл.

Визначте серед них лідера (за цілю максимізації доходу).

<u>Підприємство</u>	<u>Випуск, од.</u>	<u>Собівартість одиниці, тис. грн.</u>	<u>Ціна виробу, тис. грн.</u>
1	550	14,2	14,0
2	480	13,0	14,7
3	380	15,2	16,5

150. На ринку функціонують три підприємства, що випускають однаковий товар. Результати діяльності їх подані у табл. Визначте серед них лідера (за цілю мінімізації загальних витрат).

<u>Підприємство</u>	<u>Випуск, од.</u>	<u>Собівартість одиниці, тис. грн.</u>	<u>Ціна виробу, тис. грн.</u>
1	550	14,2	14,0
2	480	13,0	14,7
3	380	15,2	16,5

Рекомендована література

1. Навчальні посібники

- "Рибне господарство: підручник" (2022) - А.В. Пашук, В.П. Кучерук, О.М. Мазур
- "Фінанси рибного господарства: теорія та практика" (2021) - О.С. Гаврилюк, О.В. Шкляр
- "Бізнес-планування в рибному господарстві" (2020) - А.М. Голуб, О.В. Івченко
- "Інвестиційний менеджмент у рибному господарстві" (2019) - В.В. Скрипка, О.М. Кузьменко
- "Маркетинг рибної продукції" (2018) - Т.В. Зайченко, О.В. Бондаренко

2. Наукові статті:

- "Оцінка ефективності рибогосподарських підприємств на основі аналізу їх фінансової стійкості" (2023) - О.С. Гаврилюк, О.В. Шкляр
- "Фінансове планування як фактор підвищення конкурентоспроможності рибогосподарських підприємств" (2022) - А.М. Голуб, О.В. Івченко
- "Інвестиційні ризики в рибному господарстві та методи їх мінімізації" (2021) - В.В. Скрипка, О.М. Кузьменко
- "Маркетингові стратегії рибних підприємств в умовах динамічно мінливого ринкового середовища" (2020) - Т.В. Зайченко, О.В. Бондаренко
- "Вплив державної підтримки на розвиток рибного господарства України" (2019) - А.В. Пашук, В.П. Кучерук, О.М. Мазур

3. Нормативно-правові акти:

- Закон України "Про рибне господарство, промислове рибальство та аквакультуру" (2023)

- Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил ведення рибного господарства" (2022)
- Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про затвердження Порядку ведення обліку рибних запасів у внутрішніх водоймах України" (2021)
- Лист Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про рекомендації щодо розробки бізнес-планів рибогосподарськими підприємствами" (2020)
- Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансової стійкості рибогосподарських підприємств (2019)

4. Інтернет-ресурси:

- Веб-сайт Державного агентства рибного господарства України. URL: <https://darg.gov.ua/>
- Веб-сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://ucco.org.ua/en/>
- Веб-сайт Асоціації рибних та кормових підприємств України. URL: <https://uifsa.ua/>
- Веб-сайт журналу "Рибне господарство України". URL: <https://darg.gov.ua/>
- Веб-сайт науково-практичного журналу "Аквакультура та водні ресурси". URL: http://wra-journal.ksauniv.ks.ua/archives/2021/1_2021/1_2021.pdf