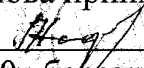



Міністерство освіти і науки України
Мигійський коледж
Миколаївського національного аграрного університету

ЗАТВЕРДЖЕНО
Директор коледжу,
голова приймальної комісії

О.П. Тофан
«10» березня 2021р.

Програма
фахових вступних випробувань
для вступників на базі освітньо-кваліфікаційного рівня
«Кваліфікований робітник», «Молодший спеціаліст»
за спеціальністю 073 «Менеджмент»

Програму розглянуто
і схвалено цикловою комісією
економічних дисциплін
Протокол № 8 від 09.03.2021р.
Голова циклової комісії

Л.В. Музиченко

Мигія, 2021

Пояснювальна записка

Програма передбачає нового якісного підходу до підготовки спеціалістів для управління виробництвом. Поступово відходять в історію методи управління, засновані на примусі і страхові, і впевнено торують собі дорогу взаємовідносини у виробничих колективах, які ґрунтуються на принципах матеріальної зацікавленості, свідомого відношення до роботи і активній участі у процесі управління всього колективу. Швидко змінюється у часі внутрішнє і зовнішнє середовище, виникають досить складні проблеми в підтримці ефективності функціонування організації, що в свою чергу ставить високі вимоги до професійної підготовки менеджерів.

Коло сучасних задач, які стоять перед аграрним виробництвом у період його реформування і входження в ринкову економіку, можуть вирішувати менеджери лише з глибокими знаннями теорії і практики управління.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Мета, завдання курсу, вимоги до основних знань вступників

Програма відповідає Закону України «Про вищу освіту», інструктивними вказівками Міністерства освіти України, відповідає нормативній програмі професійно-орієнтованих дисциплін.

Мета вивчення курсу – формування системи знань про економічні відносини як суспільну форму виробництва.

Предмет вивчення курсу – продуктивні сили, їх вплив на розвиток виробничих відносин, ставлення людей до природи, природні закони та їх пізнання.

Завдання вивчення курсу:

- обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємств та використання засобів виробництва, робочої сили;
- обґрунтування шляхів інтенсивного і екологічно безпечного розвитку підприємств;
- визначення ефективності впровадження у виробництво нових машин і їх систем, окремих заходів;
- розв'язання проблем подальшого розвитку суспільних форм організації виробництва;
- впровадження і використання антикризової системи господарювання.

Вимоги до основних знань та вмінь, навичок дисципліни

Вступник повинен уміти:

- визначати цілі діяльності та реалізовувати намічені плани;
- організовувати діяльність господарства і делегувати повноваження, розподіляти обов'язки між працівниками господарства;
- заохочувати до діяльності підлеглих, створювати сприятливий морально-психологічний клімат в колективі;
- використовувати ефективні методи контролю, створювати сприятливі умови для вирішення виробничих питань;
- створювати сприятливий мікроклімат в колективі і попереджувати виникнення конфліктних ситуацій та знаходити шляхи виходу із них;
- піклуватися про професійний ріст і ділову якість працівників;
- організовувати власну працю і працю підлеглих.
- розраховувати рівень продуктивності праці по господарству та окремих видах продукції сільського господарства;
- розраховувати середні ціни на різні види продукції, рівень рентабельності

виробництва, ефективність впровадження інтенсивних технологій тощо;

Вступник повинен знати:

- сутність і призначення менеджменту як науки і виду людської діяльності;
- вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність діяльності організації;
- особливості організації управління у різних видах аграрних формувань;
- теоретичні основи і практичні прийоми мотивації;
- сутність стратегічного планування та прийоми реалізації стратегії;
- психологічні особливості особистості і колективу;
- форми прояву влади та стилі керівництва;
- прийоми формування сприятливого психологічного мікроклімату в колективі;
- процедуру підготовки і проведення зборів, нарад, комерційних переговорів.
- способи розвитку товарно-грошових відносин тощо.

Рівень підготовки пропонується оцінювати за балом, виведеному по кожному завданню, за 100-200- бальною шкалою. Загальна кількість завдань – 40. Завдання з вибором однієї правильної відповіді. До кожного з 40 завдань пропонуються 4 варіанти відповідей, серед яких лише один правильний.

Завдання вважається виконаним, якщо вступник вибрав та позначив одну правильну відповідь.

Завдання вважається невиконаним у випадках:

- а) позначена неправильна відповідь;
- б) позначено два або більше варіантів відповіді, навіть якщо серед них позначена й правильна відповідь;
- в) правильна відповідь не позначена взагалі.

Оцінюється в 1 бал.

Максимальна кількість балів – 40.

Час виконання письмового тестування 40 хвилин.

Критерії оцінювання

Набраний тестовий бал	Кількість балів за 100-200 бальною шкалою	Оцінка за 5-ти бальною шкалою
1-8	100-120	1
9-16	121-140	2
17-24	141-160	3
25-32	161-180	4
33-40	181-200	5

Складові програми

<i>розділ</i>	<i>тема</i>
1. Організація виробництва	1.1. Організація використання трудових ресурсів. 1.2. Система ведення господарства. 1.3. Відкриття власної справи в агробізнесі.
2. Бухгалтерський облік	2.1. Основи теорії бухгалтерського обліку. 2.2. Основи побудови фінансового обліку. 2.3. Фінансова звітність підприємства.
3. Фінанси підприємств	3.1. Оподаткування підприємств. 3.2. Кредитування підприємств.
4. Маркетинг	4.1. Суть, принципи і цілі маркетингу. 4.2. Маркетинг послуг. 4.3. Міжнародний маркетинг
5. Економіка підприємств	5.1. Земельні ресурси та їх використання. 5.2. Основні та оборотні засоби виробництва. 5.3. Витрати виробництва і собівартість продукції.
6. Менеджмент	6.1. Суть і завдання менеджменту. 6.2. Функції менеджменту. 6.3. Менеджмент як система. 6.4. Міжнародний менеджмент

Рекомендована література

1. Андрусенко Г.О. Основи маркетингу. –К.: Урожай. 1995р.
2. За ред. Завадського Й.С. Основи менеджменту в АПК. –К.: Вища школа. 1995р.
3. Кондратюк А.О. та ін. Основи менеджменту. - Ніжин, 1999.
4. Корилюк С.І. Основи маркетингу. К.: НМЦ, 1999р.
5. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент. –К.: Академвидав, 2007.
6. Михайлов С.І. Економіка аграрного підприємства. - К.: Укр. Центр духовної культури, 2004.
7. Руснак П.П. та ін. Економіка сільського господарства. - К.: Урожай, 1988.
8. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств. –К.: Знання-прес. 2009р.92. Батіг А.І., Бензелюк О.С.Планування та організація діяльності аграрного підприємства. Навчальний посібник.-К. : Аграрна освіта. 2003р.
9. Михайлов С.І. Економіка аграрних підприємств. –К.: Укр.центр духовної культури, 2005р.
10. Освітньо-кваліфікаційна характеристика підготовки молодшого спеціаліста.
11. Основи менеджменту, робочий зошит НМЦ
12. Петруня Ю.Є. Маркетинг. Навчальний посібник. –К.: Знання. 2007.
13. Посадові інструкції керівників і спеціалістів.
14. Стадник В.В. Менеджмент. - К.: Академвидав. 2007р.
15. Товстенко Л.В. Статистика. Навчальний посібник. –К. 2006р.

Тестові завдання

1. Трансформація земельного фонду – це:
 1. відношення ріллі до сільськогосподарських угідь;
 2. перехід одних земельних угідь в інші;
 3. питома вага інших угідь в структурі земельного фонду;
 4. відношення сільськогосподарських угідь до ріллі.
2. До натуральних показників, що характеризують рівень використання землі належать:
 1. урожайність сільськогосподарських угідь, виробництво окремих видів с/г продукції з розрахунку на 100 га відповідних земельних угідь;
 2. вартість валової продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;
 3. вартість товарної продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;
 4. вартість валової продукції з розрахунку на 1 га посівних площ.
3. Рівень розораності земель визначається як відношення:
 1. площі с/г угідь до загальної земельної площі;
 2. площі посіву до площі ріллі;
 3. площі ріллі до площі с/г угідь;
 4. площі ріллі до загальної земельної площі.
4. Рівень освоєння земель визначається як відношення:
 1. площі с/г угідь до загальної земельної площі;
 2. площі посіву до площі ріллі;
 3. площі ріллі до площі с/г угідь;
 4. площі ріллі до загальної земельної площі.
5. Визначити рівень розораності земель (у %), якщо: площа ріллі в господарстві – 1055 га, площа с/г угідь – 1300 га.
 1. 54
 2. 1,38
 3. 81,1
 4. 183
6. Основний документ земельного законодавства, яким регулюються земельні відносини з метою створення необхідних умов для раціонального використання й охорони земель – це:
 1. Земельний кодекс України
 2. земельний кадастр
 3. державний акт
 4. земельний сертифікат
7. Передача землі її власником у тимчасове (строкове) володіння та користування іншим фізичним або юридичним особам за відповідну плату – це:
 1. ринок землі
 2. реорганізація
 3. оренда землі
 4. Реструктуризація
8. Земельний кадастр – це:
 1. сукупність необхідних відомостей про природні властивості земель і ефективність їхнього використання;
 2. сукупність необхідних відомостей про господарський і правовий стан земель та рівень їхнього використання;
 3. сукупність необхідних і обґрунтованих відомостей про природні властивості земель, їхній господарський і правовий стан;
 4. сукупність необхідних відомостей про ефективність використання земель і їхній правовий стан в умовах ринкових відносин.
9. Документ, який засвідчує що особа, якій його видано, є повноправним власником земельної частки (паю) – це:
 1. Земельний кодекс України
 2. земельний кадастр
 3. державний акт
 4. земельний сертифікат

10. Право на земельну частку засвідчує спеціальний документ:
1. Земельний кодекс України
 2. земельний кадастр
 3. державний акт
 4. земельний сертифікат
11. Вкажіть основні напрями підвищення економічної ефективності використання землі в сільському господарстві:
1. система заходів щодо підвищення родючості земель;
 2. охорона ґрунтів від ерозії та інших руйнівних процесів;
 3. зменшення площ земель, які випадають із с/г обороту;
 4. всі відповіді правильні.
12. Доцільна, свідома, організована діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення суспільних і особистих потреб людей – це:
1. навчання
 2. праця
 3. виховання
 4. процес удосконалення
13. Сукупність постійних працівників, що мають необхідну професійну підготовку та певний досвід практичної діяльності – це:
1. трудовий колектив
 2. персонал підприємства
 3. кадри підприємства
 4. трудовий потенціал
14. Співвідношення чисельності працівників підприємства, що вибули чи звільнились за даний період до середньооблікової чисельності за той же період характеризує коефіцієнт ... персоналу:
1. плинності
 2. прийому
 3. вибуття
 4. сталості
15. Комплекс теоретичних знань і практичних навичок, необхідних для виконання певної роботи в одній із галузей виробництва це:
1. спеціальність
 2. професія
 3. кваліфікація
 4. категорія
16. Розподіл праці в межах професії це:
1. спеціальність
 2. професія
 3. кваліфікація
 4. Категорія
17. Сукупність спеціальних знань і практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівників до виконання професійних функцій обумовленої складності – це:
1. спеціальність
 2. професія
 3. кваліфікація
 4. категорія
18. Чисельність працівників, яка визначається шляхом підрахунку чисельності облікового складу за кожний календарний день звітного місяця і діленням отриманої суми на кількість календарних днів звітного місяця:
1. середньооблікова чисельність
 2. обліковий склад
 3. явочний склад
 4. структура кадрів підприємства
19. Склад персоналу показує, скільки працівників, що є в списку з'явилися на роботу:
1. середньооблікова чисельність
 2. обліковий склад
 3. явочний склад
 4. структура кадрів підприємства
20. Найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності праці є:
1. трудомісткість праці
 2. рентабельність
 3. продуктивність праці
 4. прибутковість
21. Продуктивність праці – це:
1. кількість затраченого часу на вироблену продукцію;
 2. кількість виробленої продукції за одиницю часу;
 3. кількість виробленої продукції за звітний період;
 4. кількість витраченої сировини на одиницю продукції.

22. _____ - це функція організації, яка включає сукупність процесів із створення, просування і постачання споживчих цінностей на основі управління зв'язками зі споживачами, внаслідок чого організація несе ризики та отримує вигоду.
1. творче планування
 2. реклама
 3. продаж
 4. маркетинг
23. Які показники не є критерієм ефективності маркетингу?
1. виконання договірних зобов'язань по поставкам товарів;
 2. прибуток (отримання вигоди);
 3. собівартість;
 4. рентабельність виробництва.
24. Щоб задовольнити запити і продавців, і покупців, маркетинг має _____ та задовольнити потреби потенційних клієнтів.
1. змінювати
 2. використовувати переваги
 3. виявити
 4. маніпулювати
25. Основна розбіжність між потребами і бажаннями:
1. потреба виникає тоді, коли у людини існує фізіологічне відчуття нестачі чого-небудь, а бажання формується під впливом характеристик споживача;
 2. потреби більш вагомі ніж бажання;
 3. бажання більш вагомі ніж потреби;
 4. потреби впливають, а бажання не впливають на маркетинг.
26. Яке поняття є складником комплексу маркетингу?
1. аналіз
 2. сегментування
 3. позиціонування
 4. ціна
27. Визначення місця, яке пропонований товар займає у свідомості споживача стосовно товарів – конкурентів, називається:
1. відносне позиціонування
 2. позиціонування за конкурентом
 3. позиціонування продукту
 4. вибіркоче сприйняття
28. Коло покупців, на яке організація спрямовує маркетингову діяльність, являє собою:
1. масовий ринок
 2. цільовий ринок
 3. ринок споживачів
 4. рекламний ринок
29. Розміщення товару у доступних споживачу місцях – це корисність:
1. часу
 2. форми
 3. місця
 4. володіння
30. Маркетингове середовище – це...:
1. все, що сприяє маркетинговій діяльності підприємства;
 2. сукупність чинників, які впливають на маркетингову діяльність компанії, її стан та розвиток;
 3. інформація про події, що відбуваються за межами компанії, щоб ідентифікувати й інтерпретувати потенційні напрями;
 4. постійне прогнозування в процесі стратегічного планування.
31. Основними принципами, що визначають організаційну структуру управління, є:
1. простота, гнучкість та орієнтація на нововведення;
 2. оперативність підготовки та прийняття управлінських рішень та поглиблений поділ управлінської праці;
 3. чіткість взаємовідносин та належний контроль;
 4. все вірно.

32. Організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і надані послуг це:

1. цех
2. галузь
3. підприємство
4. дільниця

33. Головні завдання підприємства полягає у:

1. задоволенні потреб ринку з метою одержання прибутку;
2. ефективному використанню активів виробництва;
3. підвищення продуктивності праці;
4. підвищення якості продукції.

34. Певна сукупність правил, що регулюють діяльність підприємства та його взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання називається:

1. колективний договір;
2. розклад робочого дня на підприємстві;
3. статут підприємства;
4. трудовий договір.

35. Склад, кількісне співвідношення і розміри внутрішніх виробничих підрозділів, форми їх побудови і взаємозв'язку це:

1. організаційно-правова форма існування підприємства;
2. виробнича структура підприємства;
3. цехова структура підприємства;
4. загальна структура підприємства.

36. Виробнича структура підприємства може бути:

1. спеціалізована
2. цехова
3. універсальна
4. неспеціалізована

37. Форма договірної об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності без права втручання в діяльності своїх членів це:

1. кооперація
2. асоціація
3. концерн
4. холдинг

38. Організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання конкретного пакету акції інших підприємств це:

1. кооперація
2. асоціація
3. концерн
4. холдинг

39. Наука, яка вивчає ефективність виробничої діяльності, шляхи та методи досягнення підприємством найкращих результатів за умови найменших витрат:

1. економіка підприємства;
2. планування та організація діяльності підприємства;
3. технологія галузі;
4. підприємство.

40. Який метод науки «Економіки підприємства» використовується на всіх стадіях вирішення економічних проблем?

1. монографічний;
2. абстрактно-логічний
3. експериментальний
4. економіко-математичний