

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ "ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо проведення 2-го (заключного) етапу
Всеукраїнської студентської олімпіади

*Затверджено
на засіданні кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва.
Протокол № 2 від 12.10.2014 р.*

Львів – 2014

Методичні рекомендації щодо проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади / Укл.: В.А. Павлиш, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Л.А. Панкова, М.В. Колісник, Л.І. Чернобай, О.С. Скибінський, А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, Ю.В. Огерчук, Х.С. Передало, О.Г. Мельник, Т.В. Мирончук. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2024. – 104 с.

Укладачі

Павлиш В.А., канд. техн. наук, проф.,
Кузьмін О.Є., д-р екон. наук, проф.,
Фещур Р.В., канд. екон. наук, проф.,
Панкова Л.А., канд. екон. наук, доц.,
Колісник М.В., канд. екон. наук, доц.,
Чернобай Л.І., канд. екон. наук, доц.,
Скибінський О.С., канд. екон. наук, доц.,
Босак А.О., ст. викл.,
Григор'єв О.Ю., ст. викл.,
Огерчук Ю.В., асист.,
Передало Х.С., ст. викл.,
Мельник О.Г., асист.,
Мирончук Т.В. асист.

Відповідальний за вивук

Кузьмін О.Є., д-р екон. наук, проф.

Рецензенти

Михайлів З.В., канд. екон. наук, доц.,
Скоропад І.С., канд. екон. наук, доц.,
Алексєєв І.В., д-р екон. наук, проф.,
Голомовзий В.М., канд. екон. наук, доц.

ВСТУП

Відповідно до Положення „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду”, затвердженого наказом Міністерства освіти України від 28.12.1999 р., *Всеукраїнська студентська олімпіада* є системою масових очних змагань студентів вищих навчальних закладів у творчому застосуванні здобутих знань, умінь та навичок. *Метою проведення* олімпіади є виявлення, відбір та підтримка обдарованої студентської молоді, розвиток та реалізація здібностей студентів, стимулювання творчої праці студентів та науково-педагогічних працівників, підвищення якості підготовки фахівців, активізація навчально-пізнавальної діяльності студентів, інтенсифікація та вдосконалення навчального процесу, формування команд для участі в міжнародних олімпіадах.

Всеукраїнська студентська олімпіада проводиться щороку з навчальних дисциплін та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців з вищою освітою в Україні, та передбачає 2 етапи:

– 1-й етап олімпіади проводиться з навчальних дисциплін та спеціальностей за вибором вищого навчального закладу серед студентів, які в ньому навчаються;

– 2-й етап олімпіади проводиться у вищому навчальному закладі, який визначається Міністерством освіти і науки України як базовий для проведення 2-го етапу олімпіади з відповідної навчальної дисципліни чи спеціальності.

Ці методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення ефективного проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з відповідної навчальної дисципліни чи спеціальності вищими навчальними закладами.

Управління процесом проведення олімпіади, як і будь-який управлінський процес, доцільно здійснювати із застосуванням функціонального підходу (технології менеджменту), який передбачає послідовну реалізацію таких видів управлінської діяльності як планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання (рис. 1).



Рис. 1. Модель управління процесом проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади передбачає послідовне здійснення етапів, що будуть розглянуті нижче. Рекомендується використання функціонального підходу до управлінням кожним етапом проведення олімпіади.

1. Процес проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

1.1. Підготовка до проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

1.1.1. Ознайомлення з офіційними документами, що регламентують процес організації та проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

До них належать:

- Наказ Міністерства освіти і науки України, яким призначається базовий вищий навчальний заклад для проведення 2-го етапу олімпіади, визначається навчальна дисципліна (дисципліни) або спеціальність (спеціальності), з якої (яких) проводитиметься олімпіада, термін проведення олімпіади (Додаток А).

- Положення „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” затверджене наказом Міністерства освіти України від 28.12.1999 р. №444. Цим Положенням регламентовані основні аспекти щодо організації, порядку проведення, учасників олімпіади, складу та функцій органів, що створюються з метою ефективної організації та проведення олімпіади, а також питання нагородження учасників та організаторів олімпіади (Додаток Б).

- Розроблені методичні рекомендації щодо організації та проведення олімпіади.

1.1.2. Визначення кількості олімпіад, що проводитимуться у базовому вищому навчальному закладі в поточному році

Вищий навчальний заклад може бути визначений Міністерством освіти і науки України як базовий для проведення 2-го (заключного) етапу олімпіади з кількох дисциплін та/або спеціальностей. Це є основним фактором, який визначає кількість олімпіад, що проводитимуться у ньому. Сутність олімпіади з навчальної дисципліни та спеціальності розкривається у Положенні “Про Всеукраїнську студентську олімпіаду”, згідно з яким:

- олімпіада з навчальної дисципліни – це творче змагання студентів з дисциплін циклів гуманітарної, соціально-економічної та природничо-технічної підготовки;

- олімпіада зі спеціальності – це творче змагання з професійної та практичної підготовки студентів згідно з Переліком напрямів та спеціальностей підготовки фахівців з вищою освітою за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавр, спеціаліст, магістр.

За ініціативою базового вищого навчального закладу, рекомендаціями інших вищих навчальних закладів України можливе проведення кількох олімпіад у межах однієї дисципліни або спеціальності. При цьому ознаками поділу можуть бути:

1. Рівень акредитації вищих навчальних закладів – учасників олімпіади:

- 1.1) олімпіада серед студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації (Положенням “Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” передбачена можливість участі студентів таких вищих навчальних закладів у Всеукраїнській олімпіаді за погодженням з відповідними оргкомітетами);

- 1.2) олімпіада серед студентів вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації.

2. Курси, на яких навчаються учасники олімпіади:

- 2.1) олімпіада серед студентів I–III курсів;

- 2.2) олімпіада серед студентів IV–V курсів.

Важливість визначення кількості олімпіад, що проводитимуться у базовому вищому навчальному закладі, на одному з перших етапів процесу організації та проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади полягає в необхідності розробки окремих конкурсних завдань для кожної олімпіади, а також у необхідності формування окремих органів управління процесом проведення олімпіади з кожної окремої дисципліни та спеціальності.

1.1.3. Формування органів управління процесом проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади. Складання кошторису витрат на проведення олімпіади

Для проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади у базовому вищому навчальному закладі створюються такі органи:

- організаційний комітет;
- журі;
- мандатна комісія;
- апеляційна комісія.

Склад та функції зазначених органів регламентуються Положенням „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду”.

Згідно з Положенням до складу оргкомітету 2-го (заклучного) етапу олімпіади входять провідні науково-педагогічні працівники, вчені, аспіранти, студенти, представники профспілок базового вищого навчального закладу, галузевих установ, підприємств тощо. Головою оргкомітету призначається ректор чи один із проректорів базового вищого навчального закладу, що затверджується відповідним наказом Міністерства освіти і науки України. Голова має заступників і відповідального секретаря оргкомітету.

До функцій оргкомітету належать:

1. Проведення організаційної роботи з підготовки і проведення олімпіади.
2. Визначення і забезпечення порядку проведення олімпіади.
3. Підготовка документації для проведення олімпіади (програми, методичних рекомендацій, листів, бланків протоколів тощо).
4. Визначення за поданням журі переможців олімпіади.
5. Складання звіту про проведення олімпіади.
6. Підготовка довідки-подання на активних організаторів олімпіади.
7. Сприяння висвітленню результатів олімпіади у засобах масової інформації та в періодичній пресі.

Відповідно до Положення склад журі 2-го (заклучного) етапу олімпіади формується з провідних науково-педагогічних працівників базового вищого навчального закладу, а також членів відповідних комісій Науково-методичної ради Міністерства освіти і науки України, вчених наукових установ Національної Академії наук та галузевих академій наук України, науково-педагогічних працівників споріднених кафедр, факультетів, інших вищих навчальних закладів, працівників виробничої сфери тощо.

Кількість членів журі не повинна перевищувати третини від кількості студентів, що беруть участь в олімпіаді, а кількість представників базового вищого навчального закладу в журі не повинна перевищувати 50 % від загальної кількості членів журі.

Функціями журі 2-го (заклучного) етапу олімпіади є:

1. Забезпечення розробки конкурсних завдань та критеріїв оцінки їх виконання.
2. Перевірка роботи учасників олімпіади.
3. Аналіз підсумків виконання студентами завдань, виявлення характерних помилок та оцінка рівня підготовки студентів до олімпіади.

4. Підготовка рішення оргкомітету про нагородження переможців олімпіади.

5. Розробка рекомендацій та подання пропозицій щодо вдосконалення навчального процесу з відповідних дисциплін та спеціальностей комісіям Науково-методичної ради Міністерства освіти і науки України.

6. Підготовка збірників конкурсних завдань та методичних рекомендацій для підготовки студентів до відповідної олімпіади.

Після формування складу журі 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з відповідної дисципліни чи спеціальності проводиться засідання журі, на порядок денний якого виноситься питання про обрання голови журі. За результатами засідання складається Протокол №1 з відмітками про присутніх на засіданні членів журі, а також обраного голову журі.

Апеляційна комісія формується з представників базового вищого навчального закладу та споріднених кафедр, факультетів, інших вищих навчальних закладів. До функцій апеляційної комісії входить оперативний розгляд суперечливих питань, пов'язаних з оцінкою виконання олімпіадних завдань, та винесення відповідних пропозицій на обговорення журі.

Мандатна комісія формується з представників базового вищого навчального закладу та громадських організацій. До функцій мандатної комісії належить реєстрація учасників олімпіади, перевірка повноважень учасників, проведення шифрування та дешифрування робіт учасників.

Кількість членів кожного органу управління встановлюється відповідно до його функціонального навантаження.

Склад сформованих оргкомітету, журі, апеляційної та мандатної комісій, а також умови і порядок проведення 2-го (заключного) етапу олімпіади затверджуються наказом ректора базового вищого навчального закладу. Додатком до цього наказу є затверджений кошторис витрат на проведення олімпіади. Кошторис – це перелік витратних статей, виражених у грошовій формі, для забезпечення підготовки та проведення олімпіади.

Відповідно до Положення „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” проведення олімпіади фінансується Міністерством освіти і науки України, міністерствами та іншими органами виконавчої влади, яким підпорядковані вищі навчальні заклади. Матеріально-технічне забезпечення 2-го (заключного) етапу олімпіади здійснюється базовим вищим навчальним закладом. Витрати на преміювання та виготовлення дипломів для переможців 2-го (заключного) етапу олімпіади, інформаційно-методичних матеріалів, на заохочення викладачів і організаторів олімпіади здійснюють Міністерство освіти і науки України, міністерства та інші органи виконавчої влади, яким підпорядковані вищі навчальні заклади.

1.1.4. Формування інформаційної бази щодо вищих навчальних закладів – потенційних учасників олімпіади

Для формування такої інформаційної бази доцільно скористатися довідниками з переліком вищих навчальних закладів України із зазначенням спеціальностей, за якими здійснюється підготовка студентів у кожному з них. Збір необхідної інформації можна здійснювати також за допомогою мережі Інтернет.

Критеріями відбору вищих навчальних закладів України є:

1. Напрямок освітньої підготовки. Потенційними учасниками олімпіади є студенти тих вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку з навчальних дисциплін чи спеціальностей, що є предметом проведення олімпіади.

2. Рівень акредитації вищого навчального закладу. Всеукраїнська олімпіада проводиться для студентів вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації. Однак потрібно врахо-

увати, що Положенням „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” передбачається можливість участі у Всеукраїнській олімпіаді студентів вищих навчальних закладів I – II рівнів акредитації за погодженням з відповідними оргкомітетами.

1.1.5. Розробка організаційним комітетом базового вищого навчального закладу програми проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Програма олімпіади передбачає перелік конкретних заходів за участю учасників олімпіади із зазначенням дати та годин, а також відповідальних осіб за проведення кожного заходу.

2-й (заключний) етап олімпіади проводиться в березні-травні поточного навчального року. Конкретний термін проведення визначається оргкомітетом базового вищого навчального закладу і затверджується наказом Міністерства освіти і науки України.

Рекомендується проведення 2-го (заключного) етапу олімпіади протягом чотирьох днів за таким графіком:

1-й день – I тур (обов’язковий);

2-й день – II тур (обов’язковий);

3-й день – дозвілля, культурна програма для учасників олімпіади;

4-й день – підведення підсумків олімпіади (оголошення переможців, висвітлення типових помилок у написанні відповідей до завдань).

Кількість турів (теоретичний, практичний, експериментальний тощо) 2-го (заклучного) етапу олімпіади, а також їх форми (письмові роботи, співбесіди, круглі столи, конференції тощо) визначаються оргкомітетом базового вищого навчального закладу.

Пропонуємо такі варіанти конкурсних завдань для проведення I-го та II-го турів 2-го (заклучного) етапу олімпіади:

I-й тур – тестові завдання, II-й тур – комплексна задача;

I-й тур – тестові завдання, II-й тур – конференція (круглий стіл, співбесіда).

1.1.6. Формування та розсилання запрошень на олімпіаду

На цьому етапі використовується сформована інформаційна база щодо вищих навчальних закладів – потенційних учасників олімпіади. Кожному з них базовим вищим навчальним закладом до 15 лютого надсилається:

- лист-запрошення з інформацією про умови та терміни проведення олімпіади з відповідної навчальної дисципліни чи спеціальності;
- бланк анкети учасника 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади;
- програма проведення олімпіади;
- навчальна програма з відповідної дисципліни та/або навчальні програми з дисциплін, що включає відповідну спеціальність, з урахуванням якої (яких) формуватимуться конкурсні завдання.

На цьому етапі важливою є наявність зворотного зв’язку, а саме: обов’язкове подання до 10 березня поточного року вищими навчальними закладами України інформації базовому вищому навчальному закладові стосовно кількості студентів, що рекомендовані ними для участі у 2-му (заклучному) етапі олімпіади. Така інформація має бути формалізована у вигляді заповненої анкети учасника 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади. Згідно з Положенням до участі у 2-му (заклучному) етапі олімпіади допускаються тільки студенти, які стали переможцями I-го етапу олімпіади. Кількісний склад учасників 2-го (заклучного) етапу олімпіади визначає оргкомітет базового вищого навчального закладу, а персональний склад – оргкомітет 2-го (заклучного) етапу відповідної олімпіади спільно з журі. Рекомендується допускати до участі у 2-му (заклучному) етапі олімпіади не більше трьох представників від одного навчального закладу (інформація щодо такого обмеження має міститися у листах-запрошеннях).

1.1.7. Формування конкурсних завдань

Забезпечення розробки конкурсних завдань є функцією журі 2-го (заключного) етапу олімпіади. До цього процесу залучаються провідні науково-педагогічні працівники базового вищого навчального закладу та вищих навчальних закладів-учасників. Заклади освіти, студенти яких братимуть участь в олімпіаді, а також інші бажаючі можуть подавати журі 2-го (заклучного) етапу олімпіади свої рекомендації щодо конкурсних завдань. З метою забезпечення ретельного розгляду всіх рекомендацій та формування конкурсних завдань базовому вищому навчальному закладу пропонується встановлення часових обмежень щодо подання таких рекомендацій, наприклад, не пізніше ніж за 45 календарних днів до початку олімпіади. Інформацію стосовно таких обмежень необхідно включити до листів-запрошень, що надсилаються вищим навчальним закладам – потенційним учасникам олімпіади.

Зміст сформованих конкурсних завдань повинен відповідати затвердженій Міністерством освіти і науки України навчальній програмі з дисципліни та/або навчальним програмам з дисциплін, які включає спеціальність, що є предметом олімпіади.

Сформовані конкурсні завдання затверджуються на засіданні журі 2-го (заклучного) етапу олімпіади.

1.1.8. Порядок та критерії оцінювання виконання учасниками олімпіади конкурсних завдань

З метою об'єктивного оцінювання виконання учасниками олімпіади конкурсних завдань пропонується використання 100-бальної шкали, яка дозволяє диференціювати з високим ступенем імовірності результати конкурсантів.

Відповідно до запропонованих варіантів конкурсних завдань (див. п. 1.1.5) рекомендується I-й тур 2-го (заклучного) етапу олімпіади оцінювати в межах 50–70 балів, а відповідно II-й тур – 50–30 балів. Такий розподіл балів зумовлений можливістю об'єктивніше оцінити завдання I-го туру за принципом “так” – “ні”. Пропонованими критеріями оцінювання виконання завдання II-го туру є:

- послідовність виконання поставленого завдання у комплексній задачі або логічність викладення інформації під час участі в конференції (круглому столі, співбесіді) (40 % від максимальної кількості балів);
- творчий підхід до виконання поставленого завдання (30 % від максимальної кількості балів);
- використання новітніх методів, методик, підходів до виконання поставленого завдання (20 % від максимальної кількості балів);
- володіння науковою термінологією та грамотність викладання матеріалу під час виконання поставленого завдання (10 % від максимальної кількості балів).

1.2. Проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

1.2.1. Реєстрація учасників 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Перед початком виконання конкурсних завдань мандатна комісія організовує реєстрацію учасників 2-го (заклучного) етапу олімпіади згідно з вимогами Положення „Про Всеукраїнську студентську олімпіаду”, що передбачає обов'язкову перевірку студентських квитків та ксерокопій особистих анкет учасників. Реєстрація проводиться у визначені програмою проведення олімпіади дні та години. Результатом реєстрації є видача кожному учаснику олімпіади мандату із зазначенням прізвища, імені, по батькові учасника, а також

присвоєного йому індивідуального номера. Індивідуальний номер учасника олімпіади має бути носієм інформації щодо виду олімпіади (див. п. 1.1.2), в якій останній бере участь.

Після закінчення реєстрації формується остаточний список учасників 2-го (заключного) етапу олімпіади із зазначенням вищих навчальних закладів, які вони представляють, факультетів та курсів, на яких навчаються.

1.2.2. Забезпечення проживання учасників олімпіади

Організаційний комітет базового вищого навчального закладу формує перелік можливих варіантів стосовно проживання учасників, включаючи власні фонди (гуртожитки, профілакторії, готелі тощо) та готелі міста. Доцільно в переліку чітко вказати вартість проживання за кожним варіантом.

1.2.3. Проведення відповідної кількості турів олімпіади

Суть цього етапу полягає у виконанні учасниками олімпіади конкурсних завдань відповідно до програми проведення олімпіади. Оскільки Положенням "Про Всеукраїнську студентську олімпіаду" визначена можливість участі в олімпіаді громадян зарубіжних країн, які навчаються у вищих навчальних закладах України, а також студентів зарубіжних країн, учасники олімпіади дають відповіді на конкурсні завдання державною мовою або російською, іншими мовами національних меншин та зарубіжних країн.

Цей етап передбачає також роботу журі з перевірки робіт учасників олімпіади та оцінки виконання ними конкурсних завдань. При цьому використовується система та критерії оцінки, встановлені на одному з попередніх етапів процесу організації та проведення олімпіади (див. п. 1.1.8).

1.2.4. Організація дозвілля для учасників олімпіади

Пропонується організаційному комітету базового вищого навчального закладу розробити та реалізувати план дій щодо ознайомлення учасників олімпіади з культурно-історичною спадщиною краю.

1.2.5. Підведення попередніх підсумків олімпіади, оголошення переможців

На цьому етапі оголошуються результати оцінки членами журі виконання учасниками олімпіади конкурсних завдань. Переможці олімпіади визначаються за сумарною кількістю балів, набраних на всіх обов'язкових турах олімпіади. Положенням "Про Всеукраїнську студентську олімпіаду" регламентована кількість призових місць для переможців у такому співвідношенні:

- 1:1:1 – при загальній кількості учасників не більше 30 осіб;
- 1:2:3 – при загальній кількості учасників більше 30 осіб;
- при загальній кількості учасників більше 80 осіб переможці визначаються по групах вищих навчальних закладів у співвідношенні 1:1:1.

Оголошення переможців олімпіади супроводжується обов'язковим аналізом типових помилок у написанні відповідей до завдань.

1.2.6. Робота апеляційної комісії

У разі виникнення під час проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади суперечливих питань, пов'язаних з оцінкою виконання учасниками олімпіади конкурсних завдань, апеляційна комісія оперативно розглядає такі питання та виносить відповідні пропозиції на обговорення журі.

1.2.7. Підведення підсумків 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Після закінчення роботи апеляційної комісії проводиться засідання журі 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади (протокол №2), на якому заслуховується інформація про результати перевірки робіт учасників олімпіади, результати роботи апеляційної комісії та підводяться підсумки 2-го (заключного) етапу олімпіади. Формалізація результатів проводиться у вигляді:

1. Списку учасників олімпіади з зазначенням результатів виконання ними конкурсних завдань (форма 1).

Форма 1

СПИСОК УЧАСНИКІВ ОЛІМПІАДИ

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові студента (повністю)	Повна назва вишого навчального закладу	Курс	Факультет	Кількість балів	Місце в особистому заліку
1	2	3	4	5	6	7

Голова оргкомітету _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

Голова журі _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

2. Списку результатів переможців олімпіади (1, 2, 3 місця) (форма 2).

Форма 2

РЕЗУЛЬТАТИ ПЕРЕМОЖЦІВ

2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

з _____
(назва олімпіади з навчальної дисципліни або олімпіади зі спеціальності)
проведеного _____ в _____
(дата) (назва вишого навчального закладу)

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові студента (повністю)	Повна назва вишого навчального закладу	Результати		
			Бали	Місце	% від максимально можливого відсотка
1	2	3	4	5	6

Голова оргкомітету _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

Голова журі _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

1.3. Завершення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

1.3.1. Архівування письмових робіт учасників олімпіади

Згідно з чинним законодавством України термін зберігання письмових робіт учасників олімпіади визначається базовим вищим навчальним закладом, однак не може бути меншим від трьох років. Місце зберігання письмових робіт забезпечується базовим вищим навчальним закладом.

1.3.2. Написання, оформлення та надсилання звіту про проведення 2-го (заключного) етапу олімпіади

Підготовка звіту про проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з відповідної дисципліни (спеціальності) є функцією оргкомітету. Структура звіту строго регламентується Положенням "Про Всеукраїнську студентську олімпіаду", згідно з яким основними розділами звіту є :

1. Організування 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади:

- 1.1. Хід проведення олімпіади.
- 1.2. Склад та робота журі, мандатної та апеляційної комісії.
- 1.3. Новації в організації та проведенні студентської олімпіади.

2. Результати проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади.

2.1. Аналіз підготовки студентів до олімпіади.

2.2. Конкурсні завдання.

2.3. Аналіз типових помилок студентів, перелік розділів, тем, питань, недостатньо засвоєних студентами.

2.4. Пропозиції щодо поліпшення організації та проведення студентських олімпіад, а також удосконалення роботи з обдарованою молоддю у навчально-виховному процесі вищих навчальних закладів.

3. Додатки:

3.1. Наказ ректора базового вищого навчального закладу про проведення 2-го (заклучного) етапу олімпіади.

3.2. Список учасників олімпіади (форма 1).

3.3. Результати переможців 2-го (заклучного) етапу олімпіади у 2 екз. (форма 2).

3.4. Результати участі в олімпіаді кожного студента (форма 3).

3.5. Пропозиції щодо нагородження активних учасників олімпіади (форма 4).

3.6. Допоміжний та ілюстративний матеріал з проведення Всеукраїнської студентської олімпіади (запрошення, програми, методичні рекомендації, матеріали преси, радіо, телебачення тощо).

Звіт підписується головою оргкомітету базового вищого навчального закладу, а також головою журі та затверджується ректором базового вищого навчального закладу.

Відповідно до Положення підготовлений звіт про проведення 2-го (заклучного) етапу олімпіади повинен бути надісланий оргкомітетом з проведення 2-го (заклучного) етапу олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти до 15 червня поточного року. Подання даних по пунктах 3.2 і 3.3 (форма 1,2) вимагається додатково на дискеті.

1.3.3. Підготовка та розсилання інформації про результати проведення олімпіади

Оргкомітет 2-го (заклучного) етапу олімпіади зобов'язаний надати вищим навчальним закладам України, студенти яких брали участь в олімпіаді, інформацію щодо результатів її

проведення. Ця інформація надається шляхом надсилання у вищі навчальні заклади таких документів:

1. Інформаційного листа із вказуванням місць, які посіли студенти відповідного вищого навчального закладу, а також їх місця по групі вищих навчальних закладів (форма 3).

Форма 3

Ректору _____

(вищий навчальний заклад)

Оргкомітет II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з розділу _____ повідомляє, що студент Вашого навчального закладу

_____ посів(ла) _____ місце з _____ можливих, а по групі вищих _____ (прізвище, ініціали)

навчальних закладів _____ місце з _____ можливих.

Голова оргкомітету
базового вищого
навчального закладу

_____ (підпис)

_____ (прізвище, ініціали)

2. Опису типових помилок студентів під час виконання конкурсних завдань; переліку розділів, тем, питань, недостатньо засвоєних студентами; рекомендацій щодо вдосконалення навчального процесу з відповідної дисципліни чи спеціальності.

1.3.4. Нагородження переможців 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Нагородження переможців олімпіади проводиться лише після їх затвердження відповідним наказом Міністерства освіти і науки України.

Відповідно до Положення "Про Всеукраїнську студентську олімпіаду" переможці 2-го (заключного) етапу олімпіади нагороджуються дипломами Міністерства освіти і науки України та грошовими преміями. Дипломом переможця не може бути нагороджено учасника, який за сумарним результатом виступів на всіх обов'язкових турах олімпіади, набрав менше ніж 60 % від максимально можливої сумарної кількості балів. Положенням передбачена також можливість нагородження заохочувальними дипломами Міністерства освіти і науки України учасників олімпіади за оригінальне, нестандартне вирішення конкурсних завдань (на підставі рекомендацій оргкомітету 2-го (заключного) етапу олімпіади).

1.3.5. Відзначення організаторів 2-го (заключного) етапу олімпіади

Організатори олімпіади відзначаються Міністерством освіти і науки України, міністерствами та іншими органами виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади.

Пропозиції щодо нагородження активних організаторів олімпіади подаються разом зі звітом про проведення олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти до 15 червня поточного року у вигляді довідки-подання (форма 4).

Положення про Всеукраїнську
студентську олімпіаду

(Автономна Республіка Крим, область, м. Київ, м. Севастополь)

ДОВІДКА-ПОДАННЯ

1. Прізвище, ім'я, по батькові: _____
2. Посада і місце роботи, служби: _____
3. Число, місяць, рік і місце народження: _____
4. Стать: _____ 5. Національність: _____
6. Освіта: _____ 7. Науковий ступінь, вчене звання: _____
8. Які має державні та відомчі нагороди і дати нагородження: _____

9. Домашня адреса: _____
10. Загальний стаж роботи: _____ Стаж роботи у даному колективі: _____
11. Характеристика з зазначенням конкретних особливих заслуг у галузі освіти та науки України нагородженого: _____

Кандидатура _____ рекомендована Вченою радою _____
_____протокол № _____ від _____. Представляється до знаку "Відмінник освіти України"
("Почесна грамота Міністерства освіти і науки України")Проректор, Голова Вченої
ради,

МП "_____" _____ 200____ року

2. Досвід проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади на базі Національного університету „Львівська політехніка”

Відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України “Про проведення Всеукраїнської студентської олімпіади” Національний університет „Львівська політехніка” на базі Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту проводить 2-й (заключний) етап Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни та спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” та „Міжнародна економіка”. Проведення олімпіади в таких напрямках підготовки студентів, які вимагають знань з міжнародних проблем економічного розвитку, дозволяє вирішити деякі проблеми як навчально-наукового, так і прикладного характеру. Зокрема формуються спільні підходи різними вищими закладами освіти щодо розробки навчальних програм за дисциплінами, які входять в програму підготовки фахівців з відповідних напрямів; удосконалюється зміст обраних дисциплін; проводиться обмін досвідом, напрацьованим різними економічними школами України; аналізуються підходи різних шкіл до вирішення практичних задач менеджменту та міжнародної економіки. Дуже важливим елементом олімпіади є обмін досвідом між викладачами, що допомагає розглянути додаткові можливості співпраці між навчальними закладами, розробити нові методики викладання, визначити основні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення. Олімпіади дозволяють сформувати та уніфікувати єдину базу даних, яка може слугувати орієнтиром для розробки робочих програм з відповідних дисциплін та для встановлення освітнього рівня студентів. На нашу думку, значною перевагою діяльності інституту олімпіад є встановлення неформальних відносин між студентами різних вищих навчальних закладів України. Цьому сприяє проведення культурно-просвітницьких заходів приймаючою стороною.

Аналізуючи склад учасників Всеукраїнської студентської олімпіади необхідно відмітити постійне зростання їх кількості та територіального охоплення. У 2001 році Всеукраїнська студентська олімпіада з дисципліни та спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” об'єднала 38 учасників з 11 вищих навчальних закладів освіти, які представляли 7 міст України. Наступний рік відзначився започаткуванням олімпіади з дисципліни та спеціальності „Міжнародна економіка”. Загалом учасники представляли 41 вищий навчальний заклад освіти з 19 міст України. Всього в олімпіаді 2002 року взяли участь 110 студентів. 2003 рік об'єднав 140 студентів із 16 міст України, які представляли 44 вищі навчальні заклади.

2.1. Аналіз проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни та спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

В олімпіадах з дисципліни та спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” взяло участь по 33 студенти. Рівень учасників був доволі різний. Варіація результатів становила від 19 до 70 балів зі 100 можливих за два тури змагань.

Олімпіада з дисципліни „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” проводилася за завданнями, створеними на основі базової робочої програми. Під час підготовки тестових завдань використовувались матеріали з інших вищих навчальних закладів України. Результати випробувань засвідчили, що різні розділи дисципліни засвоєні студентами дуже нерівномірно. Так, що стосується аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, то практично всі учасники продемонстрували відмінне володіння інструментами аналізу. А ось побудова організаційної структури управління третини учасників вже виявилася не під силу. Слід також

вказати, що не всі зуміли чітко та структуровано сформулювати свою думку під час виконання поставлених завдань.

Конкурсні завдання, які пропонувалися учасникам олімпіади зі спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” базувалися на основі п'ятих визначальних дисциплін: „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”, „Міжнародний маркетинг”, „Стратегічний менеджмент”, „Міжнародний фінансовий менеджмент” та „Валютно-фінансові операції та розрахунки”.

Якщо з завданнями, пов'язаними з першими трьома дисциплінами, учасники справилися досить успішно, то розрахункові задачі з „Міжнародного фінансового менеджменту” багатьом виявилися не під силу. Що стосується останнього завдання, яке полягало у визначенні оптимального способу придбання валюти, то більшість учасників так і не приступило до його виконання. Це власне і було статистичною помилкою учасників: в умовах обмеженого часу вони „застригали” невинновдано довго на одному із завдань, позбавивши себе можливості виникнути в наступні.

Результати проведення олімпіад з дисципліни та спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” за три роки наведено в табл. 2.1.1 та 2.1.2. До особливостей оцінювання результатів згідно з Положенням “Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” належить можливість присвоєння одного першого, двох других та трьох третіх місць, якщо кількість учасників перевищує 30 осіб. За підсумками 2003 р. склалась саме така ситуація.

Таблиця 2.1.1

Результати проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

Роки	Місця		
	1-ше	2-ге	3-тє
2001	Лакіза В.В. Національний університет “Львівська політехніка”	Ковальський В.О. Національний університет “Львівська політехніка”	Бондаренко О.В. Донецький національний університет
2002	Копитіна О.А. Національний університет “Львівська політехніка”	Василенко О.В. Український державний лісотехнічний університет	Подчинок І.В. Одеський національний морський університет
2003	Романець Р.Б. Національний університет “Львівська політехніка”	Ковжижа С.А. Сумський державний університет; Афанасьєва О.К. Одеський національний морський університет	Лук'яненко О.В. Донецька державна академія управління; Сладковська О.О. Вищий навчальний заклад “Інститут економіки і права “Крок”; Ковальов М.В. Одеський національний морський університет

Результати проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

Роки	Місця		
	1-ше	2-ге	3-тє
2001	Мельник О.Г. Національний університет “Львівська політехніка”	Мазник С.В. Національний університет “Львівська політехніка”	Чертушкіна Є.А. Харківський державний економічний університет
2002	Іватів Н.В. Національний університет “Львівська політехніка”	Юзифович О.А. Криворізький технічний університет	Мартиненко М.М. Київський економічний інститут менеджменту
2003	Копитіна О.А. Національний університет “Львівська політехніка”	Наумець Ю.Г. Національний університет “Львівська політехніка”; Василенко О.В. Український державний лісотехнічний університет	Кляцька А.М. Дніпропетровська національна металургійна академія України; Мироновський Б.Б. Національний аграрний університет; Солодов М.В. Одеський національний політехнічний інститут

2.2. Аналіз проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни та спеціальності „Міжнародна економіка”

Можна засвідчити зростання популярності Всеукраїнської олімпіади з „Міжнародної економіки”, яка вже втретє проводиться у Національному університеті „Львівська політехніка”. У ній взяли участь 74 студенти, які представляли усі регіони України: Схід, Захід, Південь, Північ та Центр. Потужна команда найкращих студентів прийшла з Києва: Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка – 5 студентів; Києво-Могилянська академія – 2 студенти; Інститут економіки та права „Крок” – 2 студенти; Київський національний економічний університет – 1 студент; Міжнародний Соломонів університет – 3 студенти; Українська академія друкарства ЗТ – 2 студенти. Хорошу школу продемонстрували студенти з Сумського державного університету, Сумського національного аграрного університету – по 1 студенту. Вже традиційно Донецьк взяв активну участь: 3 студенти із Донецького національного університету, по 2 студенти – із Донецького економічно-гуманітарного інституту, Дон ДАБА, Донецького державного університету економіки і торгівлі. Запорізький інститут економічних та інформаційних технологій був представлений 1 студентом. Одеський національний університет – 1 студент, Одеський національний морський університет – 2 студенти. Харків був представлений 2 студентами з Харківського національного університету та по 1 студенту – з Харківського державного університету та Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Кримський інститут бізнесу (м. Сімферополь) – 3 студенти:

Севастопольський національний технічний університет – 3 студенти. З Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту та Тернопільської академії народного господарства приїхали по 2 студенти, а Уманська Державна аграрна академія та Буковинський державний фінансово-економічний інститут – по 1 студенту.

І, нарешті, про приймаючу сторону олімпіади – Львів. Найрепрезентативніша група – Львівський інститут підприємництва та прогресивних технологій – 8 осіб, потім – Національний університет „Львівська політехніка” – 6 осіб. Серед львів'ян були 2 студенти з Львівської комерційної академії та 3 студенти з Львівського державного лісотехнічного університету.

Щодо завдань, які були запропоновані „олімпійцям”, то вони розроблялися викладачами кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету „Львівська політехніка” під керівництвом професора Кузьміна О.Є. з урахуванням побажань та пропозицій колег із інших вищих навчальних закладів України. У перший день студенти демонстрували свою теоретичну підготовку, вміння швидко та грамотно знайти відповіді на 60 тестів або з дисципліни „Міжнародна економіка”, або зі спеціальності „Міжнародна економіка” (які включали тести з чотирьох нормативних дисциплін „Міжнародний стратегічний економічний розвиток”, „Облік та аудит зовнішньоекономічної діяльності”, „Міжнародна економіка”, „Управління міжнародною конкурентоспроможністю”), а в другий день – вміння застосовувати свої теоретичні знання для розв'язання комплексної задачі з дисципліни „Міжнародна економіка”, яка охоплювала практично весь курс „Міжнародна економіка”, або – для розв'язання трьох задач та одного кейсу (ситуаційна задача) з вищезазначених нормативних дисциплін у спеціальності „Міжнародна економіка”.

Після перевірки та аналізу робіт журі дійшло висновку, що в Україні вже існує Школа з міжнародної економіки.

Результати проведення олімпіад з дисципліни та спеціальності “Міжнародна економіка” наведені в табл. 2.2.1 та 2.2.2. До особливостей оцінювання результатів згідно з Положенням “Про Всеукраїнську студентську олімпіаду” належить можливість присвоєння одного першого, двох других та трьох третіх місць, якщо кількість учасників перевищує 30 осіб. За підсумками 2002 та 2003 рр. склалась саме така ситуація.

Таблиця 2.2.1

**Результати проведення 2-го (заключного) етапу
Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Міжнародна економіка”**

Роки	Місця		
	1-ше	2-ге	3-тє
1	2	3	4
2002	Литвин І.В. Національний університет “Львівська політехніка”	Безпалый Ю.В. Сумський державний університет; Кохана К.В. Національний університет “Львівська політехніка”	Грідін К.О. Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка; Демиденко Н.В. Харківський державний економічний університет;

1	2	3	4
			Телюпа А.В. Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
2003	Крилова Л.В. Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка	Дробязко В.В. Сумський державний університет; Байдаченко А.Г. Кисво-Могилянська академія	Мішак Т.В. Національний університет "Львівська політехніка"; Чарієв Н.М. Інститут економіки і права «Крок»; Самко С.І. Київський національний економічний університет

Таблиця 2.2.2

**Результати проведення 2-го (заключного) етапу
Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності „Міжнародна економіка”**

Роки	Міся		
	1-ше	2-ге	3-тє
1	2	3	4
2002	Шитманюк О.В. Національний університет "Львівська політехніка"	Цокол А.Є. Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка	Возій Н.О. Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка
2003	Кохана К. Національний університет "Львівська політехніка"	Шитманюк О.В. Національний університет "Львівська політехніка";	Цокол А.Є. Київський національний університет ім. Т.Г.Шевченка

2.3. Пропоновані завдання для проведення
I та II турів 2-го (заключного) етапу
Всеукраїнської студентської олімпіади

Титульні сторінки та аркуші відповідей до всіх завдань I та II турів є стандартизованими і подані в Додатках В, Г, Д.

10.	<p>Холдинг це:</p> <p>а) фінансова структура, яка володіє акціями інших підприємств;</p> <p>б) об'єднання банків, виробничих підприємств, страхових компаній, інвестиційних структур;</p> <p>в) фінансова структура, яка акумулює контрольні пакети акцій інших акціонерних товариств;</p> <p>г) правильна відповідь відсутня.</p>	
11.	<p>Формування промислово-фінансової групи в Україні затверджується:</p> <p>а) постановою Кабінету Міністрів України;</p> <p>б) окремим Законом України;</p> <p>в) Законом України "Про фінансово-промислові групи" з наступною реєстрацією;</p> <p>г) Міністерством економіки за поданням Комітету Верховної Ради з питань ЗЕД.</p>	
12.	<p>До складу промислово-фінансової групи входять:</p> <p>а) один банк або банківський консорціум, виробничі підприємства і страхова компанія;</p> <p>б) кілька банків і виробничих підприємств;</p> <p>в) один банк і одне підприємство;</p> <p>г) один банк, одна страхова компанія, одне виробниче підприємство.</p>	
13.	<p>Основною причиною створення промислово-фінансової групи (ПФГ) є:</p> <p>а) зменшення ризику діяльності банку та покращення фінансування інших учасників ПФГ;</p> <p>б) активізація та розширення діяльності учасників ПФГ;</p> <p>в) спроба досягнення ефекту масштабу за рахунок зниження витрат на функціональне забезпечення діяльності учасників ПФГ.</p> <p>г) необхідність реалізації довгострокової програми спільними зусиллями.</p>	
14.	<p>Участь холдингів у зовнішньоекономічній діяльності полягає в:</p> <p>а) управлінні пакетами акцій вітчизняних підприємств, які є суб'єктами ЗЕД;</p> <p>б) сприянні діяльності на закордонних ринках ліквідних підприємств;</p> <p>в) управлінні пакетами акцій закордонних підприємств.</p> <p>г) всі відповіді вірні.</p>	
15.	<p>Залежно від того, хто проводить сертифікацію продукції, розрізняють сертифікацію:</p> <p>а) міжнародну, регіональну, національну;</p> <p>б) одною стороною, другою стороною і третьою (незалежною) стороною;</p> <p>в) експортну та імпорту;</p> <p>г) виробництва, якості, системи якості.</p>	
16.	<p>Сертифікати походження товару видає:</p> <p>а) міністерство економіки;</p> <p>б) УкрСепро;</p> <p>в) торгово-промислова палата;</p> <p>г) правильні відповіді а) і б).</p>	
17.	<p>Управління зовнішньоекономічною діяльністю є:</p> <p>а) загальною функцією менеджменту;</p> <p>б) основною функцією менеджменту;</p> <p>в) частковою функцією менеджменту;</p> <p>г) об'єднуючою функцією менеджменту.</p>	
18.	<p>Планування ЗЕД – це:</p> <p>а) відокремлений вид управлінської діяльності (трудова процесів), який визначає перспективу і майбутній стан організації в ЗЕД;</p> <p>б) встановлення місії і цілей організації, аналіз середовища та стану організації, оцінка стратегічних альтернатив та вибір зовнішньоекономічної стратегії;</p> <p>в) процес створення всебічного комплексного плану по ЗЕД, призначеного для забезпечення здійснення місії організації та досягнення її цілей;</p> <p>г) правильні всі відповіді.</p>	

19.	Планування реалізації зовнішньоекономічної стратегії здійснюється: а) спочатку за економічним, а потім за адміністративним напрямком; б) спочатку за адміністративним, а потім за економічним напрямком; в) одночасно за економічним та адміністративним напрямками; г) правильна відповідь відсутня.	
20.	В процесі планування реалізації зовнішньоекономічної стратегії за адміністративним напрямком здійснюють розробку: а) стратегії, тактики та політики; б) стратегії, тактики, процедур та правил; в) тактики, політики, процедур та правил; г) правильні відповіді а) і б).	
21.	В процесі планування реалізації зовнішньоекономічної стратегії за економічним напрямком здійснюють: а) формування бюджету, створення і застосування системи економічних показників, управління за цілями ЗЕД; б) формування бюджету, створення і застосування системи економічних показників; в) розробку штатного розпису, формування бюджету, застосування системи економічних показників, управління за цілями ЗЕД; г) правильні всі відповіді.	
22.	На практиці застосовують такі схеми організації робіт із впорядкування планів ЗЕД: а) зверху вниз, знизу догори, по горизонталі, по колу; б) зверху вниз, знизу нагору по ієрархічній структурі підприємства і круговий метод (зустрічне планування); в) зверху вниз, знизу нагору по ієрархічній структурі підприємства, двох направлених планування; г) правильна відповідь відсутня.	
23.	Зустрічне планування: а) передбачає одночасне планування зверху вниз і знизу догори; б) передбачає спочатку планування зверху вниз, а потім навпаки, знизу нагору; в) передбачає спочатку планування знизу нагору, а потім навпаки, зверху вниз; г) правильна відповідь відсутня.	
24.	Види ризиків при здійсненні ЗЕД: а) природні, політичні, валютні, транспортні, виробничі, маркетингові, фінансові; б) політичні, валютні, транспортні, комерційні, виробничі, торгові, фінансові; в) макроекономічні, політичні, правові, адміністративні; г) природні, політичні, валютні, транспортні, комерційні, виробничі, торгові, фінансові.	
25.	Експертні висновки при проведенні операцій з давальницькою сировиною видає: а) торгово-промислова палата; б) УкрСепро; в) податкова адміністрація; г) правильні відповіді б) і в).	
26.	Спеціалізація працівників зовнішньоекономічних підрозділів за виконанням відповідних завдань називається: а) товарна; б) регіональна; в) функціональна; г) правильна відповідь відсутня.	
27.	Найвищою формою децентралізації управління ЗЕД крупних компаній є: а) міжнародне відділення; б) спеціалізований апарат управління ЗЕД; в) дочірня компанія з управління ЗЕД; г) правильні відповіді а) і в).	

28.	<p>Спеціалізація працівників зовнішньоекономічних підрозділів за експортом в конкретні країни називається:</p> <p>а) регіональна; б) товарна; в) функціональна; г) правильна відповідь відсутня.</p>	
29.	<p>При малих обсягах експортних операцій слід використовувати варіант створення (вибрати один):</p> <p>а) міжнародного експортного відділу; б) міжнародне відділення; в) дочірню експортну компанію; г) відділу збуту.</p>	
30.	<p>Дочірня компанія з управління ЗЕД за типом є:</p> <p>а) лінійно-функціональною; б) матричною; в) лінійно-штабною організаційною структурою; г) будь-якою.</p>	
31.	<p>Який підрозділ ЗЕД є найкрупніший:</p> <p>а) сектор планування ЗЕД; б) міжнародне відділення; в) відділ збуту; г) виробнича філія?</p>	
32.	<p>Основне завдання міжнародного відділення:</p> <p>а) здійснення ЗЕД; б) контроль за зовнішньоекономічними підрозділами; в) управління філіями та дочірніми компаніями; г) правильні всі відповіді.</p>	
33.	<p>Яку структуру управління мають крупні компанії, що використовують служби у виробничих підрозділах, що здійснюють управління ЗЕД:</p> <p>а) централізовану; б) децентралізовану; в) лінійну; г) штабну?</p>	
34.	<p>Яку структуру управління мають крупні компанії, що використовують міжнародний експортний відділ для ведення ЗЕД:</p> <p>а) централізовану; б) лінійну; в) штабну? г) децентралізовану</p>	
35.	<p>Яку структуру управління мають ТНК, що використовують спеціалізований апарат управління міжнародною діяльністю:</p> <p>а) централізовану; б) децентралізовану; в) лінійну; г) штабну?</p>	
36.	<p>Крупні компанії із децентралізованою структурою управління для ведення своєї ЗЕД використовують:</p> <p>а) відділ збуту; б) служби у виробничих підрозділах; в) експортну асоціацію; г) спеціалізований апарат управління ЗЕД.</p>	

37.	<p>ТНК із централізованою структурою управління для ведення своєї ЗЕД використовують:</p> <p>а) відділ збуту; б) експортну асоціацію; в) служби у виробничих підрозділах; г) міжнародне відділення.</p>	
38.	<p>Відмінність організаційних форм використання власного комерційного апарату від організації вбудованого експортного відділу полягає в:</p> <p>а) наявності заступника директора з зовнішньоекономічних зв'язків; б) створенні окремої юридичної особи для проведення експортних операцій; в) обсягах експорту; г) правильні відповіді а) і в).</p>	
39.	<p>Відмінність організаційних форм використання власного комерційного апарату від організації спеціального експортного відділу полягає в:</p> <p>а) ступені централізації управління ЗЕД; б) наявності заступника директора з зовнішньоекономічних зв'язків; в) створенні окремої юридичної особи для проведення експортних операцій; г) правильні відповіді б) і в).</p>	
40.	<p>Відмінність організаційних форм використання збутового апарату "приймальних" фірм від організації експортного відділу полягає в:</p> <p>а) юридичному статусі; б) ступені централізації управління ЗЕД; в) наявності заступника директора з зовнішньоекономічних зв'язків; г) правильна відповідь відсутня.</p>	
41.	<p>Відмінність організаційних форм використання вбудованого від спеціального експортного відділу полягає в:</p> <p>а) юридичному статусі; б) ступені централізації управління ЗЕД; в) наявності заступника директора з зовнішньоекономічних зв'язків; г) правильні відповіді а) і в).</p>	
42.	<p>Відмінність організаційних форм створення спільних збутових регіональних підприємств від організації експортного відділу полягає в:</p> <p>а) перенесенні виробництва в іншу країну; б) юридичному статусі; в) відкритті збутового підприємства декількома незалежними юридичними особами; г) правильні відповіді б) і в).</p>	
43.	<p>Відмінність організаційних форм створення експортних асоціацій від формування системи франчайзингових довірливих відносин полягає в:</p> <p>а) перенесенні виробництва в іншу країну; б) юридичному статусі; в) обсягах експортних операцій; г) правильні відповіді а) і в).</p>	
44.	<p>Відмінність організаційних форм створення експортних асоціацій від використання інституту роз'їзних агентів-комівояжерів полягає в:</p> <p>а) обсягах експортних операцій; б) необхідності залучення для експорту закордонних представників; в) правильні відповіді а) і б); г) реалізації невеликих пробних партій товару.</p>	

45.	<p><i>До організаційних форм управління експортною діяльністю малих і середніх підприємств не відносять:</i></p> <p>а) експортні асоціації; б) франчайзингові об'єднання; в) відділ збуту; г) закупівельне відділення.</p>	
46.	<p><i>До організаційних форм управління експортною діяльністю малих і середніх підприємств відносять:</i></p> <p>а) спеціальний експортний відділ; б) групи агентів-вояжерів; в) постійне закупівельне представництво; г) міжнародне відділення.</p>	
47.	<p><i>Необхідність застосування контролю ЗЕД в організації визначають:</i></p> <p>а) високотехнологічне обладнання, складні відносини в колективі; б) примушення працівників виконувати складні виробничі завдання для збільшення прибутку; в) невизначеність середовища, можливість кризових ситуацій, підтримка успіху організації; г) вертикальний та горизонтальний поділ праці.</p>	
48.	<p><i>Прямі закордонні інвестиції – це:</i></p> <p>а) купівля пакету акцій, який дає можливість впливати на прийняття стратегічних рішень; б) придбання тривалого інтересу резидентом однієї країни у підприємстві – резидентові іншої країни; в) придбання частки майнової власності за кордоном; г) правильні відповіді а) і б).</p>	
49.	<p><i>ТНК – це:</i></p> <p>а) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу кількох країн, а філії знаходяться у багатьох країнах світу; б) корпорація, обсяг прямих іноземних інвестицій якої перевищує обсяг внутрішніх капіталовкладень; в) правильні всі відповіді; г) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу;</p>	
50.	<p><i>Реєстрацію СП здійснює:</i></p> <p>а) міністерство економіки України; б) міністерство внутрішніх справ; в) Кабінет Міністрів України; г) Верховна Рада.</p>	
51.	<p><i>Частка іноземних інвестицій у підприємстві за участю іноземних інвесторів в Україні повинна становити у статутному фонді, за його наявності, не менше:</i></p> <p>а) 10 відсотків; б) 15 відсотків; в) 20 відсотків; г) 5 відсотків.</p>	
52.	<p><i>Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з моменту:</i></p> <p>а) підписання договору з іноземним інвестором; б) державної реєстрації; в) зарахування іноземної інвестиції на його баланс; г) правильні всі відповіді.</p>	

53.	<p>Обов'язковість створення Спостережної ради СП у формі ВАТ передбачена законодавчо при кількості акціонерів:</p> <p>а) понад 50; б) понад 20; в) понад 10; г) більше двох.</p>	
54.	<p>Метою діяльності ревізійної комісії є:</p> <p>а) проведення щорічних фінансових ревізій діяльності СП; б) здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю СП; в) проведення ревізій діяльності спільних підприємств державними службовцями; г) всі відповіді правильні.</p>	
55.	<p>Позачергові перевірки Ревізійна комісія проводить:</p> <p>а) правильні всі відповіді; б) за рішенням Спостережної ради; в) за власною ініціативою; г) за рішенням зібрання учасників СП.</p>	
56.	<p>Планування зверху вниз характерне для:</p> <p>а) децентралізованих структур управління; б) бюрократичних структур управління; в) правильна відповідь відсутня; г) централізованих структур управління.</p>	
57.	<p>Планування знизу вверх характерне для:</p> <p>а) бюрократичних структур управління; б) децентралізованих структур управління; в) централізованих структур управління; г) правильна відповідь відсутня.</p>	
58.	<p>Факт експорту фіксується:</p> <p>а) в момент сплати вивізних платежів та податків; б) в момент здійснення оплати за відвантажений товар; в) в момент перетину товаром митного кордону України; г) в момент підтвердження покупцем факту отримання товару.</p>	
59.	<p>Централізація управління ЗЕД доцільна, якщо:</p> <p>а) філії та дочірні компанії знаходяться географічно близько до материнської і є технічно незалежними, існують добре налагоджені комунікації; б) ступінь розвитку виробництва компанії відстає від ступеня охоплення можливих закордонних ринків; в) продукція компанії є технічно складною і має велику питому вагу витрат на НДДКР у своїй ціні й тому потребує стандартизованого сервісу, який надається спеціалістами материнської компанії; г) існує реальна загроза витіснення з даного сегменту ринку через регулятивні дії приймаючої країни, спрямовані на підтримку місцевих виробників.</p>	
60.	<p>Децентралізація управління ЗЕД доцільна, якщо:</p> <p>а) існують добре налагоджені комунікації, а дочірні підприємства і філії є технічно незалежними від материнської компанії; б) філії та дочірні компанії знаходяться географічно близько до материнських; в) правильні відповіді а) і в); г) спостерігається велика насиченість ринку, сильна конкурентна боротьба, великі відстані між філіями та дочірніми підприємствами, що як правило мають незалежні технологічні цикли.</p>	

2.3.2. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

1.	Менеджмент ЗЕД на макrorівні здійснюють: а) законодавча, виконавча та судова влада; б) комерційні та некомерційні організації; в) місцеві (регіональні) органи самоврядування; г) правильні всі відповіді.
2.	На вибір виду структури управління ЗЕД найменше впливає: а) форма зовнішньоекономічної діяльності; б) виробнича політика підприємства; в) рівень централізації управління зовнішньоекономічною діяльністю; г) обсяги зовнішньоекономічної діяльності.
3.	Згідно Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” у сфері ЗЕД застосовуються такі види відповідальності: а) кримінальна; б) цивільна; в) персональна; г) колективна.
4.	До особливостей ЗЕД на сучасному етапі відноситься: а) послаблення ролі ТНК; б) посилення конкурентної боротьби; в) відхід від участі у міжнародному поділі праці; г) правильні всі відповіді.
5.	Холдинг це: а) фінансова структура, яка володіє акціями інших підприємств; б) об'єднання банків, виробничих підприємств, страхових компаній, інвестиційних структур; в) фінансова структура, яка акумулює контрольні пакети акцій інших акціонерних товариств; г) правильна відповідь відсутня.
6.	Формування промислово-фінансової групи в Україні затверджується: а) постановою Кабінету Міністрів України; б) окремим Законом України; в) Законом України “Про фінансово-промислові групи” з наступною реєстрацією; г) Міністерством економіки за поданням Комітету Верховної Ради з питань ЗЕД.
7.	Управління зовнішньоекономічною діяльністю є: а) загальною функцією менеджменту; б) основною функцією менеджменту; в) частковою функцією менеджменту; г) об'єднуючою функцією менеджменту.
8.	На практиці застосовують такі схеми організації робіт із впорядкування планів ЗЕД: а) зверху вниз, знизу догори, по горизонталі, по колу; б) зверху вниз, знизу нагору по ієрархічній структурі підприємства і круговий метод (зустрічне планування); в) зверху вниз, знизу нагору по ієрархічній структурі підприємства, двох направлених планування; г) правильна відповідь відсутня.
9.	Експертні висновки при проведенні операцій з давальницькою сировиною видає: а) торгово-промислова палата; б) УкрСепро; в) податкова адміністрація; г) правильні відповіді б) і в).
10.	Спеціалізація працівників зовнішньоекономічних підрозділів за виконанням відповідних завдань називається: а) товарна; б) регіональна; в) функціональна; г) правильна відповідь відсутня.
11.	Найвищою формою децентралізації управління ЗЕД крупних компаній є: а) міжнародне відділення; б) спеціалізований апарат управління ЗЕД; в) дочірня компанія з управління ЗЕД; г) правильні відповіді а) і в).
12.	При малих обсягах експортних операцій слід використовувати варіант створення (вибрати один): а) міжнародного експортного відділу; б) міжнародне відділення; в) дочірню експортну компанію; г) відділу збуту.
13.	Дочірня компанія з управління ЗЕД за типом є: а) лінійно-функціональною; б) матричною; в) лінійно-штабною організаційною структурою; г) будь-якою.

14.	Яку структуру управління мають ТНК, що використовують спеціалізований апарат управління міжнародною діяльністю: а) централізовану; б) децентралізовану; в) лінійну; г) штабну?	
15.	ТНК із централізованою структурою управління для ведення своєї ЗЕД використовують: а) відділ збуту; б) експортну асоціацію; в) служби у виробничих підрозділах; г) міжнародне відділення.	
16.	Відмінність організаційних форм використання власного комерційного апарату від організації вбудованого експортного відділу полягає в: а) наявності заступника директора з зовнішньоекономічних зв'язків; б) створенні окремої юридичної особи для проведення експортних операцій; в) обсягах експорту; г) правильні відповіді а) і в).	
17.	Відмінність організаційних форм створення експортних асоціацій від формування системи франчайзингових договірних відносин полягає в: а) перенесенні виробництва в іншу країну; б) юридичному статусі; в) обсягах експортних операцій; г) правильні відповіді а) і в).	
18.	До організаційних форм управління експортною діяльністю малих і середніх підприємств відносять: а) спеціальний експортний відділ; б) групи агентів-вояжерів; в) постійне закупівельне представництво; г) міжнародне відділення.	
19.	Метою діяльності ревізійної комісії є: а) проведення щорічних фінансових ревізій діяльності СП; б) здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю СП; в) проведення ревізій діяльності спільних підприємств державними службовцями; г) всі відповіді правильні.	
20.	Факт експорту фіксується: а) в момент сплати вивізних платежів та податків; б) в момент здійснення оплати за відвантажений товар; в) в момент перетину товаром митного кордону України; г) в момент підтвердження покупцем факту отримання товару.	
21.	SWOT - аналіз – це: а) аналіз сильних та слабких сторін організації; б) аналіз можливостей та загроз зі сторони зовнішнього середовища; в) аналіз можливостей виходу організації на зовнішні ринки збуту; г) правильні відповіді а і б.	
22.	Визначити перший етап процесу формування стратегії: а) аналіз стратегічних альтернатив; б) визначення місії; в) зовнішній аналіз; г) визначення цілей діяльності.	
23.	Чим характеризується стратегія поглинання: а) направлена на створення за кордоном власних виробничих підприємств; б) набуттям акцій інших компаній, проникненням в нові галузі господарювання; в) створенням закордонного виробництва, експортом у треті країни товарів і послуг; г) передбачає гнучке пристосування діяльності фірми до ринкових умов.	
24.	Відмова від найдорозжого сервісного обслуговування, впровадження дешевих видів сировини, використання дешевої робітничої сили - характерно для стратегії: а) диференціювання; б) низьких витрат; в) вертикальної інтеграції; г) диверсифікації.	
25.	Який вид стратегії відносно ринку пов'язується з поширенням сфер діяльності фірми на ринках нових продуктів, виробництво яких не асоціюється з традиційною спеціалізацією? а) вертикальної інтеграції; б) диверсифікації; в) підвищення рівня збуту; г) проникнення.	

26.	Концепція п'яти "П" у стратегічному менеджменті означає: а) принцип, позицію, перспективу, просування, план; б) поступовість, позицію, перспективу, прийом, план; в) принцип, позицію, перспективу, прийом, план; г) принцип, позицію, попит, прийом, план.
27.	Недоліками нових (спонтанних) стратегій є: а) відсутність контролю; б) наявність контролю; в) відсутність гнучкості; г) наявність гнучкості.
28.	Стратегії, при якій наміри існують як колективне бачення ситуації всіма членами організації, контролюваної строгими нормами, прийнятими всіма її співробітниками. Цю стратегію називають: а) ідеологічна стратегія; б) зонтична стратегія; в) процесуальна стратегія; г) нав'язана стратегія.
29.	Оперативна стратегія – це: а) стратегія для досягнення цілей кожної виробничої чи територіальної одиниці; б) стратегія для розвитку регіонів; в) стратегія для досягнення цілей різних функціональних підрозділів; г) стратегія для досягнення цілей на рівні корпорації.
30.	Стратегії формуються під дією факторів, котрі: а) є чисто зовнішніми; б) є лише внутрішніми; в) представляють зовнішню і внутрішню середовище; г) правильні всі відповіді.
31.	Спосіб фіксації ціни вибирається в залежності: а) від тривалості виконання контракту; б) від базисних умов поставок; в) від валютних обмовлень; г) від валюти платежу.
32.	Остаточна ціна: а) це ціна з наступною фіксацією; б) фіксується в момент підписання контракту і не підлягає зміні; в) визначається на момент поставки товару; г) визначається за допомогою поправочних коефіцієнтів.
33.	Основні елементи комунікаційної політики: а) стимулювання збуту, реклама; б) реклама, стимулювання збуту, робота з громадськістю, формування дрібно гуртового стилю; в) реклама, закупівля сировини, фіксація ціни; г) реклама, стимулювання збуту, робота з громадськістю, формування фірмового стилю.
34.	Політика ринкової сегментації: а) це політика поділу ринку на сегменти; б) використовується при визначенні цін на товари-новинки; в) це встановлення різних цін на різних існуючих сегментах ринку для встановлення реакції попиту на зміну цін на цих сегментах; г) це встановлення диференційованих цін на різні товари фірми з метою стимулювання збуту.
35.	Фірмовий стиль - це: а) система ідентифікації проектування зовнішнього вигляду підприємства; б) система ідентифікації проектування зовнішнього вигляду підприємства, в якому воно постає перед зовнішнім світом і який відрізняє його від інших підприємств; в) комбінація таких елементів, як реклама, товарний знак, логотип, слоган та фірмової кольорографії; г) система ідентифікації проектування зовнішнього вигляду підприємства у його внутрішньому середовищі.

36.	Політика цільової норми прибутку: а) має місце, у випадку, коли розширення обсягу продажів здійснюється шляхом продажу тих самих товарів по різних цінах на різних сегментах ринку; б) застосовується стосовно масової продукції, що випускається протягом багатьох років, яка час від часу модифікується і яку не можна назвати принципово новою продукцією; в) передбачає втручання держави у встановлення ціни на товар; г) встановлюється ціль і правила і інструкції по його досягненню.	
37.	Товарна диверсифікація: а) широка сфера діяльності фірми і виробництво непов'язаних один з одним товарів; б) виробництво товарів, які мають відмінні технічні характеристики; в) встановлення різних цін на товар у різних сегментах ринку; г) випуск аналогічного стандартизованого товару для кожного сегменту ринку.	
38.	Яке з нижче поданих означень пояснює "базис ціни": а) встановлюється як коефіцієнт, що відображає частину вартості основних фондів; б) визначається під час укладання контракту по узгодженому сторонами способу; в) частка, яку складає в ціні вартість основних витрат, що публікуються в спеціальних виданнях і бюлетенях; г) встановлює чи входять транспортні, страхові, складські і інші витрати в ціну товару.	
39.	Доступність ринку визначає: а) територіальну віддаленість ринку, на який хоче вийти фірма, що спричиняє значні транспортні витрати і труднощі при налагодженні контактів; б) кількість конкурентів в галузі на ринку, який прагне завоювати фірма; в) існування протекціоністських заходів законодавчих норм, які ставлять місцевих підприємців у більш вигідні умови і подолання яких вимагає великих фінансових витрат при виході на такий ринок; г) прихильність чи вороже ставлення покупців до нашої продукції.	
40.	Інструменти маркетинг міксу: а) комплексна програма маркетингових заходів, які відповідають в кожний момент часу потребам; б) сукупність факторів та умов, що гарантують ефективну реалізацію маркетинг-міксу; в) комбінація збутово-політичних інструментів, що впливають на цільові групи на вибраному ринку; г) сукупність об'єктів, на яку спрямована маркетингова діяльність.	
41.	Визначення прямого котирування валют: а) за одиницю або крайнє число одиниць приймається іноземна валюта і прівнюється до національної; б) за одиницю або крайнє число одиниць приймається іноземна валюта і прівнюється до іноземної; в) за одиницю або крайнє число одиниць приймається долар і прівнюється до національної валюти; г) всі відповіді невірні.	
42.	Метод визначення валютного курсу на основі співвідношення ефективних витрат включає: а) зарплату і продуктивність праці; б) зарплату і рівень цін на покупку товарів; в) зарплату і прибуток; г) всі відповіді невірні.	
43.	Плаваючі валютні курси: а) встановлюються Національним банком в залежності від попиту і пропозиції на ринку; б) які змінюються під впливом попиту і пропозиції на ринку; в) які змінюються в залежності від стану платіжного балансу країни; г) всі відповіді невірні.	

44.	Незалежне плавання валютного курсу використовуються: а) Великою сімкою на девізних ринках; б) тільки економічно розвинуті країни; в) розвинуті країни та країни, що розвиваються: США, Італія, Японія..., Венесуела, Індія, Азербайджан; г) правильні відповіді а) та в).	
45.	Поточні валютні операції: а) отримання і надання фінансових кредитів на строк не більше 120 днів; б) отримання і надання фінансових кредитів на строк не більше 180 днів, переказ відсотків, дивідендів та інших доходів за вкладями, інвестиціями; в) отримання і надання фінансових кредитів на строк не більше 90 днів, переказ відсотків, дивідендів та інших доходів; г) всі відповіді невірні.	
46.	Валютна операція „спот“: а) це купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом трьох робочих днів від дня укладання угоди за курсом, зафіксованим в угоді; б) це купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом двох робочих днів від дня укладання угоди за курсом зафіксованим в угоді; в) це купівля-продаж валюти на умовах її поставки протягом п'яти робочих; г) всі відповіді невірні.	
47.	Операція „своп“ – це валютна операція: а) термінова; б) строкова; в) при якій поєднується форвардна умова і умова „спот“; г) всі відповіді невірні.	
48.	Єврокомерційні векселі: а) письмові векселі в свровалюті строком на 3-6 місяців; б) векселі строком на 6-12 місяців; в) письмові векселі в свровалюті строком на 7 місяців; г) всі відповіді невірні.	
49.	Валютні кліринги: а) це угода між резидентом і нерезидентом про взаємний залік за зобов'язаннями; б) це угода між урядами двох або декількох країн про обов'язковий залік взаємних вимог і зобов'язань. в) погашення сальдо платіжного балансу; г) всі відповіді вірні.	
50.	Скільки існує основних методів визначення цін товарів: а) два; б) чотири; в) п'ять; г) шість.	
51.	Що з наступного сприяє розвитку абсолютно конкурентних фінансових ринків? а) високі трансакційні витрати; б) податки; в) велика кількість трейдерів; г) висока вартість отримання інформації.	
52.	Пані Рі має дохід в цьому році \$100 та \$120 в наступному році. Ринкова процентна ставка становить 10 % на рік. Уявіть, що в цьому році пані Рі споживає \$50. Яку максимальну суму вона зможе спожити наступного року? а) \$175; б) \$170; в) \$120; г) жодне з наведеного.	
53.	Якщо теперішня вартість грошового потоку, що створюється початковими інвестиціями в розмірі \$100 000, становить \$120 000, яким є NPV проекту? а) \$120 000; б) \$20 000; в) \$100 000; г) жодне з наведеного.	
54.	Яке з наступних тверджень є вірним? а) теперішня вартість анuitетних виплат завжди є меншою ніж теперішня вартість виплат аналогічної довічної ренти за заданих відсоткових ставок; б) теперішня вартість анuitету наближається до теперішньої вартості довічної ренти, коли п наближається до нескінченності, за заданих відсоткових ставок; в) є вірними а) та б); г) є неправильними а) та б).	

55.	<p>Найбільш важлива різниця між викупом власних акцій та дивідендами, що сплачуються готівкою, є в тому, що вони:</p> <p>а) надають вигоду різним групам; б) мають різний ефект на рух грошових коштів корпорації; в) мають різний ефект на поточну ціну акції; г) можуть мати різні податкові наслідки.</p>
56.	<p>Фірма має коефіцієнт співвідношення заборгованості до власного капіталу 0.50. Вартість боргу становить 12 %. Загальна вартість капіталу фірми становить 16 %. Яка вартість власного капіталу фірми, якщо немає податків?</p> <p>а) 13 %; б) 16 %; в) 15 %; г) 18 %.</p>
57.	<p>Якщо \$1 000 є теперішньою вартістю \$1 250, які будуть отримані в кінці року, яким є коефіцієнт дисконтування за цей рік?</p> <p>а) 0,90; б) 1,25; в) 0,8; г) жодне з вищенаведеного.</p>
58.	<p>IRR визначено як:</p> <p>а) ставку дисконту, що прирівнює NPV до нуля; б) різниця між вартістю капіталу та теперішньою вартістю грошових потоків; в) дисконтна ставка, що використовується методі NPV; г) дисконтна ставка, що використовується в методі дисконтованого періоду окупності;</p>
59.	<p>Для інвесторського портфелю, що складається з 2 різних видів акцій, максимальне скорочення ризиковості портфелю досягається, коли коефіцієнт кореляції між цими двома видами акцій становить:</p> <p>а) +1; б) 0; в) -0,5; г) -1.</p>
60.	<p>Добре диверсифікований інвестиційний портфель має незначну долю:</p> <p>а) систематичного ризику; б) специфічного (унікального) ризику; в) ринкового ризику; г) жодне з вищенаведеного.</p>

2.3.3. Завдання до 1 туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни «Міжнародна економіка»

1.	<p>Міжнародна економіка вивчає:</p> <p>а) закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, руху факторів виробництва та фінансування й формування міжнародної економічної політики; б) закономірності міжкраїнного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва, а також їх ринкові характеристики (попит, пропозицію, ціну тощо); в) закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків; г) закономірності функціонування відкритих і відносно відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків.</p>
2.	<p>Сектори економіки згідно із СНР:</p> <p>а) домашні господарства, підприємства, урядовий, зовнішній, фіскальний; б) реальний, бюджетний, грошовий, зовнішній; в) внутрішній, національний, міжнародний, світовий; г) неральний, бюджетний, позабюджетний, зовнішній.</p>
3.	<p>Україна відправила партію автобусів у Росію у грудні. Росія оплатила поставку на початку січня наступного року. За українською статистикою баланс заощаджень та інвестицій :</p> <p>а) буде дорівнювати сальдо платіжного балансу за поточними операціями; б) не буде дорівнювати сальдо платіжного балансу за поточними операціями; в) всі відповіді правильні; г) всі відповіді неправильні.</p>

4.	<p>Якщо Франція за годину виготовляє 1 комплект білизни або 4 л вина, а Україна – 6 комплектів білизни або 2 л вина, то:</p> <p>а) Україна має порівняльну перевагу у виробництві білизни; б) Україна має порівняльну перевагу у виробництві вина; в) Франція має порівняльну перевагу у виробництві вина; г) Франція має порівняльну перевагу у виробництві вина і білизни.</p>
5.	<p>Якщо в США 120 млн робітників і 200 млн га землі, а у Мексиці – 90 млн робітників і 60 млн га землі, то в якому напрямку буде відбуватись торгівля між країнами:</p> <p>а) США експортує працемісткі товари, а Мексика – землемісткі товари; б) США експортує і працемісткі товари і землемісткі, а Мексика тільки працемісткі; в) США експортує землемісткі товари, а Мексика працемісткі товари; г) США тільки імпортує, а Мексика експортує обидва виду товарів.</p>
6.	<p>До прихованих методів зовнішньоторгової політики протекціонізму належать:</p> <p>а) субсидії, кредитування, демпінг; б) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри, податки й збори; в) торгові угоди, правові режими, технічні бар'єри, субсидії; г) немає правильної відповіді.</p>
7.	<p>Види демпінгу:</p> <p>а) взаємний, зворотній, навмисний, постійний, спорадичний; б) взаємний, зворотній, локальний, постійний, прихований; в) зворотній, навмисний, постійний, спорадичний; г) немає правильної відповіді.</p>
8.	<p>Ефективний митний тариф- це:</p> <p>а) різновид змінних мит, ставки яких залежать від обсягів імпортованих товарів та комплектуючих до них; б) реальний рівень мита на кінцевий товар із врахуванням субсидій на виробництво комплектуючих товарів; в) реальний рівень мит на кінцеві товари, розраховані з врахуванням рівня мита, накладених на імпортовані вузли й деталі цих товарів; г) немає правильної відповіді.</p>
9.	<p>Види субсидій:</p> <p>а) внутрішні, експортні, прямі, непрямі; б) автоматичні, генеральні, глобальні, разові; в) експортні, імпортовані, тимчасові, постійні; г) експортні, імпортовані, транзитні.</p>
10.	<p>Ефект переділу при застосуванні тарифів полягає:</p> <p>а) у перерозподілі доходів від споживачів до виробників продукції; б) у перерозподілі доходів від споживачів до державного бюджету; в) у перерозподілі доходів від виробників до споживачів продукції; г) правильна відповідь а і б.</p>
11.	<p>Ставка українського імпортованого тарифу на закордонний одяг складає 10 %, на тканини - 1 %. Вартість тканини складає 15 % вартості одягу. Ефективний рівень тарифу дорівнює:</p> <p>а) 14 %; б) 11,59 %; в) 11,89 %; г) 10,98 %.</p>

12.	<p><i>Уведення тарифу великою країною буде ефективним, якщо:</i></p> <p>а) виграш від покращення умов торгівлі перевищуватиме суму ефектів захисту і споживання;</p> <p>б) сума ефектів доходу та переділу перевищитиме суму ефектів захисту та переділу;</p> <p>в) виграш від покращення умов торгівлі перевищуватиме суму перерозподільних ефектів та ефектів втрат;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
13.	<p><i>Функція попиту на відеомагнітофони в країні $Q_d=5000-5P$. Функція пропозиції цього товару вітчизняними виробниками $Q_s=4+0.2P$. Припустимо, що ціна встановилась на рівні менше рівноважного (існуючого при повній відсутності імпорту) на 10 одиниць. Уряд уводить специфічні митні тарифи на імпортні магнітофони у розмірі 5 грошових одиниць. Яка величина митних доходів держави:</i></p> <p>а) 130;</p> <p>б) 110;</p> <p>в) 125;</p> <p>г) 25.</p>	
14.	<p><i>Номинальна ставка тарифу може бути:</i></p> <p>а) лише додатною;</p> <p>б) лише від'ємною;</p> <p>в) як додатною, так і від'ємною.</p> <p><i>а ефективна ставка тарифу може бути:</i></p> <p>а) лише додатною;</p> <p>б) лише від'ємною;</p> <p>в) як додатною, так і від'ємною.</p>	
15.	<p><i>Світова ціна на цукор – 250 дол./т. Внутрішнє виробництво цукру в Болгарії – 2 млн. т., споживання – 3 млн. т. При введенні імпортного тарифу у 20 % виробництво цукру в Болгарії зросло до 2,4 млн. т, а споживання скоротилося до 2,8 млн. т. На скільки збільшаться доходи болгарських виробників цукру, якщо Болгарія є малою країною за споживанням цукру?</i></p> <p>а) 20 млн. дол.;</p> <p>б) 110 млн. дол.;</p> <p>в) 120 млн. дол.;</p> <p>г) 30 млн. дол.</p>	

16. *Погодьте кожний інструмент зовнішньоторгової протекціоністської політики із стовпчика (2) з відповідним визначенням із стовпчика (4) шляхом внесення літер із стовпчика(1) у стовпчик (3).*

Інструменти зовнішньоторгової протекціоністської політики		Шифр	Визначення
шифр	назва		
	Принцип найбільшого сприяння		Передбачає забезпечення прозорості системи регулювання ЗТ. У широкому сенсі це означає доступність інформації про заходи з регулювання, їх ясність та однозначність і стосується як самих заходів, так і правил їх застосування.
	Принцип національного режиму		Значення даного принципу полягає у забезпеченні завдяки йому стабільного доступу товарів до ринків будь-якої країни, незалежно від її географічного розташування, як в абсолютному сенсі, так і відносно країн-контрагентів.

	<i>Принцип преференційного режиму</i>		Надання іноземним товарам, послугам, капіталу, юридичним та фізичним особам правового режиму, який однаковий або не менш сприятливий, ніж той, який застосовується до аналогічних вітчизняних товарів, послуг, капіталів, фізичних та юридичних осіб.
	<i>Принцип свободи транзиту</i>		Передбачає інформування про систему регулювання зацікавленими сторонами у рамках багатосторонніх угод, яке здійснюється, як правило, шляхом офіційного повідомлення органів, які здійснюють контроль за застосуванням багатосторонніх угод.
	<i>Принцип транспарентності</i>		Суть цього принципу полягає у наданні LDC переваг із доступу їх товарів на ринки ІС Основною формою переваг є тарифні пільги, які фіксуються у вигляді понижених ставок імпорتنних мит.
	<i>Принцип нотифікації</i>		Це не менш сприятливий режим, який надається державами одна одній у міжнародному договірному порядку у галузі торгівлі, мореплавства, правового стану громадян, мит тощо, ніж той, який наданий чи буде наданий кожною зі сторін, що домовляються, будь-якій третій стороні.
17.	<i>Якщо ВВП=1245, амортизація основного капіталу=124, чистий факторний дохід=20, чисті поточні трансферти=9, споживання=756, а внутрішні капіталовкладення=213, то розмір заощаджень становить:</i> а) 518; б) 1274; в) 1265; г) 1288.		
18.	<i>Літаки України під час здійснення рейсу з України до США дозавправляються в Ірландії. У цьому випадку купівля палива в Ірландії вважатиметься для України:</i> а) імпортом транспортної послуги; б) імпортом товару; в) імпортом забезпечуючої і допоміжної послуги; г) немає правильної відповіді.		
19.	<i>Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю аналогічний:</i> а) впливу зростаючих витрат збуту; б) впливу зростаючих витрат виробництва; в) впливу спадаючих витрат збуту; г) впливу спадаючих витрат виробництва.		
20.	<i>Чим нижча еластичність попиту в імпортуєчій країні, тим:</i> а) більшу частку транспортних витрат вона сплачує; б) меншу частку транспортних витрат вона оплачує; в) всі відповіді правильні; г) всі відповіді неправильні.		
21.	<i>Транспортними витратами вважаються:</i> а) усі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/розвантаження, упакування/розпакування та інші супутні витрати; б) усі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту та страхування; в) усі затрати з доставки товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, упакування/розпакування, навантаження/розвантаження та інші супутні витрати; г) немає правильної відповіді.		

22.	<p>Уставте пропущені слова у наведений нижче вираз:</p> <p>_____ в основному добувні галузі, в яких транспортні витрати на перевезення готового продукту значно нижчі, ніж на перевезення сировини, із якої вони виготовляються.</p>	
23.	<p>Уставте пропущені слова у наведений нижче вираз:</p> <p>_____ має місце у тому випадку, коли уряди використовують своє законодавство до зарубіжних операцій компаній своєї країни.</p>	
24.	<p>Міжнародний рух факторів виробництва заміщає міжнародну торгівлю товарами:</p> <p>а) якщо в основі торгівлі лежать інші, ніж відмінності у забезпеченості факторами виробництва, причини; б) в умовах значних відмінностей у забезпеченості країн факторами виробництва; в) якщо її причиною є відмінність у забезпеченості країн факторами виробництва; г) немає правильної відповіді.</p>	
25.	<p>IBM продає готові ПК та комплектувальні для їх складання в Україну. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення зібраних ПК IBM із метою захисту українських виробників і різко збільшує податок на прибуток компаній з іноземними інвестиціями. Що може зробити IBM для скорочення обсягу податків на прибуток, які вона виплачує в Україні:</p> <p>а) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектувальних для цієї філії; б) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектувальних для цих підприємств; в) створити СП в Україні і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектувальних; г) немає правильної відповіді.</p>	
26.	<p>IBM вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше може гарантувати IBM цілісність своїх активів в Україні:</p> <p>а) застрахувати свої інвестиції у БАГП; б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії; в) отримати урядові гарантії; г) немає правильної відповіді.</p>	
27.	<p>До боргових цінних паперів відносяться:</p> <p>а) казначейські векселі, облігації, опціони та привілейовані акції; б) облігації, векселі та боргові розписки, інструменти грошового ринку; в) облігації, векселі та боргові розписки, інструменти грошового ринку та фінансові деривати; г) немає правильної відповіді.</p>	
28.	<p>ТНК – це:</p> <p>а) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу кількох країн, а філії знаходяться у багатьох країнах світу; б) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу; в) корпорація, обсяг прямих іноземних інвестицій якої перевищує обсяг внутрішніх капіталовкладень; г) немає правильної відповіді.</p>	
29.	<p>Нота (боргова розписка) – це:</p> <p>а) короткотерміновий грошовий інструмент (3-6 міс.), що випускається позичальником на своє ім'я за договором з банком, який гарантує його розміщення на ринку й торгівлю ним; б) договір, що дає право купити певні ЦП або товари за фіксованою ціною після якогось часу або на певну дату; в) короткотерміновий грошовий інструмент (до 3 міс.), що випускається позичальником на своє ім'я за договором з банком, і гарантує отримання частки власності; г) немає правильної відповіді.</p>	

30.	<p><i>За моделлю специфічних факторів виробництва імміграція впливатиме на виробництво трудомісткого та капіталомісткого товарів в приймаючій країні таким чином:</i></p> <p>а) виробництво працемісткого товару зменшиться, а виробництво капіталомісткого товару зросте;</p> <p>б) виробництво працемісткого товару зросте, а виробництво капіталомісткого товару зменшиться;</p> <p>в) якщо праця є мобільним фактором, то виробництво обидвох товарів зросте;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>
31.	<p><i>У платіжному балансі показники, які характеризують міграцію робочої сили, класифікуються за такими статтями:</i></p> <p>а) зарплата нерезидентів, перекази робітників, податки, отримані від нерезидентів;</p> <p>б) трудовий дохід, переміщення мігрантів, перекази робітників;</p> <p>в) зарплата нерезидентів, перекази нерезидентів, оподаткування нерезидентів;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>
32.	<p><i>Приватними неоплаченими переказами у платіжному балансу вважаються:</i></p> <p>а) пересилання грошей мігрантами своїм родичам додому;</p> <p>б) пересилання грошей і товарів мігрантами своїм родичам додому;</p> <p>в) оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщається мігрантами в момент виїзду за кордон та наступних пересилань грошей на батьківщину;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>
33.	<p><i>Позитивний вплив технічного прогресу на міжнародну торгівлю має місце тоді, коли:</i></p> <p>а) торгівля зростає тими ж темпами, якими зростає виробництво;</p> <p>б) торгівля зростає більшими темпами, ніж зростає виробництво;</p> <p>в) торгівля зростає меншими темпами, ніж зростає виробництво;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>
34.	<p><i>Надання послуг із використання технічних знань, необхідних для монтажу та експлуатації устаткування, підготовка техніко-економічних обґрунтувань проєктів називається:</i></p> <p>а) ноу-хау;</p> <p>б) інжиніринг;</p> <p>в) франчайзинг;</p> <p>г) патент.</p>
35.	<p><i>Повна ліцензія передбачає, що:</i></p> <p>а) ліцензію використовує тільки ліцензіат у встановлених часових рамках;</p> <p>б) ліцензіар вільно продає ліцензії, не зберігаючи за собою право самостійно використовувати технологію, що є предметом ліцензії;</p> <p>в) ліцензію використовує тільки ліцензіат у встановлених часових і територіальних рамках;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>
36.	<p><i>Уставте пропущені слова у наведений нижче вираз:</i></p> <p>_____ - це переорієнтація місцевих споживачів із менш ефективного внутрішнього джерела поставки товару на більш ефективне зовнішнє джерело (імпорт), яка стала можливою внаслідок усунення імпорتنих мит у рамках митного союзу.</p>
37.	<p><i>Країни, що інтегруються, домовляються про свободу пересування не тільки товарів і послуг, але й факторів виробництва – капіталу і робочої сили. Такий тип інтеграційного угруповання називається:</i></p> <p>а) спільний ринок;</p> <p>б) зона вільної торгівлі;</p> <p>в) митний союз;</p> <p>г) економічний союз.</p>

38.	<i>Теорію митного союзу розробив:</i> а) Вальрас; б) Маршал; в) Кейнс; г) Вайнер.	
39.	<i>Автомобільне колесо коштує в Україні 100 дол. США, у Польщі - 80 дол., в Росії - 60 дол. Україна – маленька країна, її зовнішня торгівля не впливає на рівень світових цін. Припустимо, що в Україні вводиться 50 % тариф на імпорт коліс із Росії, а з Польщею Україна утворює митний союз. Чи буде Україна сама продукувати колеса або буде їх імпортувати з якої-небудь з цих двох країн? Який ефект виникає при цьому:</i> а) ефект утворення торгівлі; б) ефект відхилення торгівлі; в) ефект створення і відхилення торгівлі; г) ефект захисту.	
40.	<i>Форми паралельного обігу:</i> а) доларизація, євrorизація, валютне заміщення; б) доларизація, валютне заміщення; в) валютне переміщення, валютне заміщення; г) доларизація, євrorизація, валютне заміщення; валютне переміщення.	
41.	<i>Уявіть собі, що Ви – валютний брокер. Як Ви відреагуєте на повідомлення, що мексиканські запаси нафти виявилися меншими, ніж повідомлялося раніше:</i> а) купую мексиканські песо; б) продаю мексиканські песо; в) продаю долари США; г) нічого не роблю.	
42.	<i>Падіння курсу національної валюти спричиняє:</i> а) зниження ціни експорту й імпорту; б) збільшення ціни експорту й імпорту; в) зниження ціни експорту й збільшення ціни імпорту; г) збільшення ціни експорту й зменшення ціни імпорту.	
43.	<i>Законодавче зниження курсу валюти або центрального паритету при режимі плаваючого валютного курсу – це</i> а) деномінація; б) девальвація; в) знецінення; г) інфляція.	
44.	<i>Реальний ефективний валютний курс характеризує:</i> а) конкурентоспроможність товарів на світовому ринку; б) конкурентоспроможність товарів на внутрішньому ринку; в) експорт країни; г) імпорт країни.	
45.	<i>Якщо ціна німецької марки в доларах упала з 50 до 45 центів за марку, то ціна магнітофона (у доларах), який продається у ФРН за 150 марок:</i> а) впаде на 10 дол.; б) зросте на 7,50 дол. ; в) впаде на 7,50 дол.; г) впаде на 15 дол.	
46.	<i>Уставте пропущені слова у наведений нижче вираз:</i> _____ - встановлені межі коливання валютного курсу, які держава зобов'язується підтримувати.	

47.	<p><i>Процентна ставка в Україні становить 50 %, а у США - 10 % річних. Поточний курс – 6 UAH/USD. Виходячи з теорії паритету процентних ставок, яким має бути курс UAH через рік:</i></p> <p>а) 8,2; б) 8,4; в) 7,25; г) 6,75.</p>
48.	<p><i>НБУ приймає рішення збільшити грошову масу на 4 % протягом року на тлі прогнозованого зросту реального ВВП цього року на 14 %. В результаті курс національної валюти:</i></p> <p>а) не зміниться; б) зросте; в) впаде; г) відбудеться гіперреакція?</p>
49.	<p><i>Правильне чи неправильне це твердження: "Якщо внутрішній темп інфляції вище закордонного, то прогнозований на основі паритету купівельної спроможності валютний курс у поточному році буде:</i></p> <p>а) вищим, ніж у базовому році; б) нижчим, ніж у базовому році в) не зміниться; г) немає правильної відповіді.</p>
50.	<p><i>Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо у країні:</i></p> <p>а) відбудеться виплата заборгованості по зарплаті; б) зменшаться реальні процентні ставки; в) сповільниться темп економічного зростання; г) транс МВФ буде використаний не за призначенням.</p>
51.	<p><i>Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно зв'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:</i></p> <p>а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів; б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку валютних деривативів; в) ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку валютних та фінансових деривативів; г) немає правильної відповіді.</p>
52.	<p><i>Арбітраж – це:</i></p> <p>а) компенсаційні дії, які вживають покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу у майбутньому від зміни валютних курсів; б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отриманий на інвестицію; в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку і отримання прибутку через різницю ціни купівлі та ціни продажу; г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.</p>
53.	<p><i>Заходи з реструктуризації боргу включають:</i></p> <p>а) перенесення платежів, скорочення суми боргу, рекапіталізація боргу, прощення боргу, продаж боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції; б) перенесення платежів, скорочення суми боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції; в) перенесення платежів, скорочення суми боргу, рекапіталізація боргу, продаж боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції; г) немає правильної відповіді.</p>

54.	<p>Базельській комітет з банківського нагляду – це:</p> <p>а) постійно діючий з 1971 р. комітет Групи десяти, що вивчає і виносить рекомендації з удосконалення банківського регулювання ринку євровалют;</p> <p>б) створений в 1974р. на основі угоди між ЦБ Групи десяти орган, який періодично збирається, в завдання якого входить розробка мінімальних принципів ефективного банківського нагляду, котрі рекомендуються для застосування всіма центральними банками з метою запобігання банківським кризам;</p> <p>в) комітет, який збирається періодично з 1989 р. під егідою БМР, що здійснює спостереження за міжнародними розрахунками узагальнює статистику і розробляє нові механізми міжнародних розрахунків;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
55.	<p>Всесвітня торгова організація – це:</p> <p>а) законодавча та інституційна основа міжнародної торгової системи, механізм багатостороннього узгодження і регулювання політики країн членів в галузі торгівлі товарами й послугами, врегулювання торгових спорів і розробка стандартної зовнішньоторгової документації;</p> <p>б) консультативний комітет найбільших приватних банків-кредиторів, що засідає в зв'язку з переговорами між ними та урядами країн-боржників із питань реструктуризації їхньої приватної заборгованості, що звичайно, ведуться одним із банків від імені і за дорученням інших банків, що беруть участь у консультативній раді;</p> <p>в) створена в рамках Групи Світового банку в 1996 р. автономна організація для врегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
56.	<p>Паризький клуб – це:</p> <p>а) створена в 1956 р. неформальна організація урядів країн-кредиторів, що займається спостереженням за державною заборгованістю і проведенням з країнами-боржниками багатосторонніх переговорів із проблем реструктуризації державних боргів.</p> <p>б) створене в 1965 р. джерело багатостороннього фінансування технічної допомоги й розвитку;</p> <p>в) консультативний комітет найбільших приватних банків-кредиторів, що засідає в зв'язку з переговорами між ними та урядами країн-боржників із питань реструктуризації їхньої приватної заборгованості, що звичайно, ведуться одним із банків від імені і за дорученням інших банків, що беруть участь у консультативній раді;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
57.	<p>Лондонський клуб – це:</p> <p>а) створена в 1956 р. неформальна організація урядів країн-кредиторів, що займається спостереженням за державною заборгованістю і проведенням з країнами-боржниками багатосторонніх переговорів із проблем реструктуризації державних боргів.</p> <p>б) створене в 1965 р. джерело багатостороннього фінансування технічної допомоги й розвитку;</p> <p>в) консультативний комітет найбільших приватних банків-кредиторів, що засідає в зв'язку з переговорами між ними та урядами країн-боржників із питань реструктуризації їхньої приватної заборгованості, що звичайно, ведуться одним із банків від імені і за дорученням інших банків, що беруть участь у консультативній раді;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
58.	<p>Функція нагляду міжнародних організацій – це:</p> <p>а) більш жорстка форма спостереження, яка пов'язана із зобов'язанням країн повідомляти на регулярних засадах і за встановленою формою дані про своє економічне становище і вислуховувати рекомендації щодо суті поточного економічного розвитку;</p> <p>б) нагляд, який спирається на примушення країн до виконання рекомендацій міжнародної спільноти через розробку відповідних норм і механізмів примусу до їх виконання;</p> <p>в) сприяння з можливістю формулювання і оприлюднення офіційної точки зору організації на ті чи інші проблеми, що є способом утворення суспільної думки й впливу тим самим на економічну політику країни;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	

59.	<p>Функція спостереження міжнародних організацій – це:</p> <p>а) більш жорстка форма спостереження, яка пов'язана із зобов'язанням країн повідомляти на регулярній основі і за встановленою формою дані про своє економічне становище і вислуховувати рекомендації по суті поточного економічного розвитку;</p> <p>б) нагляд, який спирається на примушення країн до виконання рекомендацій міжнародної спільноти через розробку відповідних норм і механізмів примусу до їх виконання;</p> <p>в) сприяння з можливістю формулювання і оприлюднення офіційної точки зору організації на ті чи інші проблеми, що є способом утворення суспільної думки і впливу тим самим на економічну політику країни;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>	
60.	<p>Група Світового банку включає:</p> <p>а) МБРР, МАР, МФК, БАГІ;</p> <p>б) МБРР, МВФ, МАР, МФК;</p> <p>в) МБРР, МЦУІС, БАГІ, МАР, МФК;</p> <p>г) МБРР, МВФ, БМР, БАГІ, МАР.</p>	

2.3.4. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності «Міжнародна економіка»

1.	<p>До децентралізованих організаційних структур управління ЗЕД крупних компаній відносять:</p> <p>а) експортну асоціацію;</p> <p>б) служби у виробничих підрозділах;</p> <p>в) міжнародне відділення;</p> <p>г) спеціалізований експортний відділ.</p>	
2.	<p>Найвищою формою децентралізації управління ЗЕД крупних компаній є:</p> <p>а) спеціалізований апарат управління ЗЕД;</p> <p>б) міжнародне відділення;</p> <p>в) дочірня компанія з управління ЗЕД;</p> <p>г) правильна відповідь не вказана.</p>	
3.	<p>Формування фінансово-промислової групи в Україні затверджується:</p> <p>а) Міністерством економіки за поданням Комітету Верховної Ради з питань ЗЕД;</p> <p>б) постановою Кабінету Міністрів України;</p> <p>в) Законом України “Про фінансово-промислові групи” з наступною реєстрацією;</p> <p>г) окремим Законом України.</p>	
4.	<p>Особливість дочірньої компанії з управління ЗЕД:</p> <p>а) функціональний підхід до управління;</p> <p>б) регіональна спеціалізація;</p> <p>в) подвійна спеціалізація;</p> <p>г) відносно централізоване управління.</p>	
5.	<p>Збором статистичної інформації по міжнародному відділу займається:</p> <p>а) інокореспондент;</p> <p>б) старший спеціаліст з експорту;</p> <p>в) спеціаліст з митниці та транспорту;</p> <p>г) технічний персонал.</p>	
6.	<p>Комівояжери відрізняються від вояжерів тим, що:</p> <p>а) здійснюють тільки закупівельні операції;</p> <p>б) здійснюють експортні операції значно менших обсягів;</p> <p>в) здійснюють експортні, а не імпорتنі операції;</p> <p>г) користуються правом виключного продажу.</p>	

7.	<p>Експортні асоціації:</p> <p>а) існують на внески засновників, однак можуть займатися і діяльністю, пов'язаною з наданням послуг стороннім організаціям;</p> <p>б) існують на внески засновників і є неприбутковими організаціями;</p> <p>в) існують за рахунок утримання частини виторгу від продажу продукції, реалізованої за їх участю;</p> <p>г) мають виняткове право на продаж продукції засновників та можуть застосовувати фінансові санкції до порушників цього права.</p>
8.	<p>Етархія – це:</p> <p>а) неієрархічна інтегрована структура, яка виникає в результаті створення альянсу з різних компаній за умови; характерна тим, що неможливо однозначно визначити, яку компанію вважать головною, а яку (які) підпорядкованими;</p> <p>б) неієрархічна інтегрована структура, при якій загальне стратегічне управління здійснюється ядром з представників кількох компаній, яким делеговані повноваження приймати основні рішення, які не суперечать політиці альянсу;</p> <p>в) структура управління, що характерна значним ступенем централізації, особливо в частині прийняття фінансових рішень, які є обов'язковими для виконання всіма учасниками альянсу;</p> <p>г) один з типів ПФГ, при якому провідна роль у виконанні затвердженої програми належить не виробничій, а фінансово-кредитній структурі, найчастіше банківському консорціуму або афілійованим (асоційованим) банкам.</p>
9.	<p>Кооптація – це:</p> <p>а) спосіб зменшення впливу неформального лідера, який ґрунтується на обмеженні його контактів з групою, на яку він має вплив;</p> <p>б) один з методів управління неформальними групами, який базується на підтримці в групі "підставного" неформального лідера, опозиційного до основного неформального лідера;</p> <p>в) спосіб впливу на підрозділ, заснований на виявленні та використанні національних стереотипів та особливостей поведінки менеджерів різного походження;</p> <p>г) надання провідної ролі у здійсненні організаційних перемін тій особі, яка має найбільше можливостей їм опиратися.</p>
10.	<p>Паралельне кредитування закордонних підрозділів пов'язане з:</p> <p>а) високими валютними та низькими кредитними ризиками;</p> <p>б) можливістю відтермінування оплати банківських послуг, пов'язаних з переказом валюти між країнами;</p> <p>в) високими кредитними та низькими валютними ризиками;</p> <p>г) високими комерційними ризиками, що виникають через збільшення витрат на банківське обслуговування.</p>
16.	<p>До бар'єрів, які обмежують входження конкурентів на ринок, належать:</p> <p>а) акумульований досвід;</p> <p>б) економія на масштабі;</p> <p>в) доступ до каналів просування продукції;</p> <p>г) усі відповіді правильні.</p>
17.	<p>Стратегічною метою організації, яка створила і запропонувала принципово новий товар, є:</p> <p>а) удосконалення технології та організації з метою збереження постійної дистанції між організацією та конкурентами;</p> <p>б) прийняття нового рішення, що дає можливість мати значну перевагу над конкурентами;</p> <p>в) зайняття монопольного місця на ринку;</p> <p>г) усі перераховані вище.</p>

18.	<p>Визначити перший етап процесу формування стратегії:</p> <p>а) аналіз стратегічних альтернатив; б) визначення місії; в) зовнішній аналіз; г) визначення цілей діяльності.</p>
19.	<p>Стратегія, спрямована на досягнення монопольного попиту за рахунок пропозиції продукту або послуг, що володіють унікальними споживчими характеристиками, - це стратегія:</p> <p>а) низьких витрат; б) диференціювання; в) диверсифікації; г) немає правильної відповіді.</p>
20.	<p>За яких ринкових умов характерна стратегія згортання ділової активності й виходу з ризику:</p> <p>а) високе зростання ринку і низька відносна частка ринку (ВЧР); б) високе зростання ринку і висока ВЧР; в) низьке зростання ринку і низька ВЧР; г) немає правильної відповіді.</p>
21.	<p>Завдання стратегічного управління полягає в :</p> <p>а) підготовці фірми до можливих змін ринкової ситуації, протидії несприятливому впливу випадкових факторів; б) розподілі ресурсів і вияві внутрішніх резервів фірми; в) раціональній організації виробництва і створенні раціональної організаційно-управлінської структури; г) адаптації до зовнішнього середовища і проведенні відповідної кадрової політики.</p>
22.	<p>Який вид стратегії відносно ринку пов'язується з поширенням сфер діяльності фірми на ринках нових продуктів, виробництво яких не асоціюється з традиційною спеціалізацією:</p> <p>а) вертикальної інтеграції; б) диверсифікації; в) підвищення рівня збуту; г) проникнення.</p>
23.	<p>Ціком реалізовані стратегічні наміри можна назвати:</p> <p>а) нездійсненими стратегіями; б) нереалізованими стратегіями; в) запланованими стратегіями; г) жодна з попередніх відповідей не вірна.</p>
24.	<p>Недоліками продуманих стратегій є:</p> <p>а) відсутність контролю; б) наявність контролю; в) відсутність гнучкості; г) наявність гнучкості.</p>
25.	<p>Стратегію, при якій керівництво контролює окремі аспекти стратегії (вирішує, кого прийняти на роботу; які будуть структури і т.д.), залишаючи визначення суті стратегії іншим, називають:</p> <p>а) планова стратегія; б) підприємницька стратегія; в) ідеологічна стратегія; г) зонтична стратегія.</p>

26.	<p>Інформаційна асиметрія стосується різниць в інформації щодо вартості фірми серед:</p> <p>а) власників акцій; б) менеджерів; в) власників облігацій; г) усіх вищезгаданих.</p>	
27.	<p>Можливості для споживання збільшуються, коли наявні інвестиційні проекти з позитивним NPV, тому що:</p> <p>а) інвестиційний проект є кращим, ніж те, що наявно на ринку; б) норма прибутку проекту є меншою ніж ринкова; в) ринок не стосується критерію інвестування; г) все вищенаведене є причинами збільшення споживання.</p>	
28.	<p>Що з наступного сприяє розвитку абсолютно конкурентних фінансових ринків:</p> <p>а) високі трансакційні витрати; б) податки; в) велика кількість трейдерів; г) висока вартість отримання інформації.</p>	
29.	<p>Якщо теперішня вартість \$480, які будуть отримані через рік, становить \$400, якою є дисконтна ставка:</p> <p>а) 10 %; б) 20 %; в) 30 %; г) жодне з наведеного.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>	
30.	<p>Ви хотіли б мати достатньо збережених грошей для купівлі зростаючої вічної ренти, яка зростає з темпом 5 % на рік, перша виплата становить \$100 000 після виходу на пенсію. Скільки грошей вам потрібно було б мати у вашому пенсійному фонді для досягнення цієї мети (припустіть, що виплати зі зростаючої довічної ренти почалися б через рік після вашого виходу на пенсію. Відсоткова ставка становить 10 %):</p> <p>а) \$1 000 000; б) \$10 000 000; в) \$2 000 000; г) жодне з наведеного.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>	
31.	<p>Після виходу на пенсію ви очікуєте, що проживете ще 20 років. Ви хотіли б мати щорічний дохід у розмірі \$80 000. Яку суму ви повинні заощадити до виходу на пенсію, щоб отримувати такий дохід, якщо річна процентна ставка становить 10 % (припустіть, що виплати почнуться через рік після вашого виходу на пенсію):</p> <p>а) \$681 085; б) \$1 600 300; в) \$538 200; г) жодне з наведеного.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>	
32.	<p>Ви хотіли б мати достатньо збережених грошей для купівлі зростаючої вічної ренти, яка зростає з темпом 4 % на рік, перша виплата становить \$60 000 після виходу на пенсію. Скільки грошей вам потрібно було б мати у вашому пенсійному фонді для досягнення цієї мети (припустіть, що виплати зі зростаючої довічної ренти почалися б через рік після вашого виходу на пенсію. Відсоткова ставка становить 8 %):</p> <p>а) \$7 500 000; б) \$1 500 000; в) \$600 000; г) жодне з наведеного.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>	

33.	<p><i>Традиціоналістський підхід щодо структури капіталу фірми відрізняється від поглядів Міллера та Модільяні, тому що:</i></p> <p>а) ММ роблять припущення про безризиковість отримання позики ;</p> <p>б) ММ ігнорують збільшення ризику власників акцій при збільшенні співвідношення заборгованості до власного капіталу;</p> <p>в) традиціоналісти ігнорують збільшення ризику власників акцій при збільшенні співвідношення заборгованості до власного капіталу;</p> <p>г) жодне з вищенаведеного.</p>
34.	<p><i>Для фірми з високою часткою позичених коштів:</i></p> <p>а) якщо прибуток до сплати відсотків та податків зростає, прибуток на акцію зростає в той самий відсоток;</p> <p>б) якщо прибуток до сплати відсотків та податків зростає, прибуток на акцію зростає в більший відсоток;</p> <p>в) якщо прибуток до сплати відсотків та податків зростає, прибуток на акції зменшується;</p> <p>г) жодне з вищенаведеного.</p>
35.	<p><i>Менеджери приділяють значну увагу вартості фірми, тому що:</i></p> <p>а) дії менеджерів контролюються радою директорів;</p> <p>б) через загрозу поглинання компанії;</p> <p>в) через такі форми стимулювання, як опціони на акції, чия вартість напряму залежить від вартості акцій;</p> <p>г) усе вищезгадане.</p>
36.	<p><i>Формування "потенційної" конкурентоспроможності продукції включає:</i></p> <p>а) формування каналів товароруку;</p> <p>б) формування попиту;</p> <p>в) проектування і випробування товару, ціноутворення;</p> <p>г) проведення рекламної компанії.</p>
37.	<p><i>Предметом конкуренції є:</i></p> <p>а) покупець чи споживач;</p> <p>б) товар чи послуга;</p> <p>в) конкуруючі підприємства;</p> <p>г) конкуруючі товари.</p>
38.	<p><i>Реальна ринкова конкурентоспроможність відрізняється від потенційної:</i></p> <p>а) впливом якісних характеристик товару;</p> <p>б) впливом особливостей реалізації товару на певному ринку (нормативно-правові акти інформованість, доступність тощо);</p> <p>в) впливом цінових характеристик товару;</p> <p>г) впливом технічних особливостей виробу.</p>
39.	<p><i>Згідно теорії Портера конкурентоспроможність країни у довгостроковому плані визначається:</i></p> <p>а) наявністю дешевої робочої сили;</p> <p>б) наявністю запасів корисних копалин;</p> <p>в) наявністю кваліфікованих кадрів;</p> <p>г) ефективним державним регулюванням.</p>
40.	<p><i>Згідно теорії Портера конкурентну силу на ринку мають:</i></p> <p>а) виробники аналогічних товарів;</p> <p>б) виробники товарів-замінників, споживачі, постачальники;</p> <p>в) виробники, що діють в одній галузі;</p> <p>г) виробники супутніх товарів.</p>

<p>Конкурентний вплив постачальників сильніший, якщо:</p> <p>а) сировина і матеріали, що постачаються, не мають унікальних властивостей; б) існують значні "витрати перемикання" на іншого постачальника; в) існує значна кількість постачальників; г) постачальники не можуть діяти згуртовано.</p>	
<p>Конкурентоспроможною можна вважати країну, у якій:</p> <p>а) кожна галузь є конкурентоспроможною на міжнародних ринках; б) існує значний позитивний баланс в торгівлі; в) існує висока продуктивність; г) є значна кількість дешевої робочої сили.</p>	
<p>Для досягнення міжнародної конкурентоспроможності компанії необхідно:</p> <p>а) уникати конкуренції всередині країни; б) орієнтуватись на найсильніших конкурентів всередині країни; в) не сприяти розвитку ринкового оточення всередині країни; г) не враховувати діяльності внутрішніх конкурентів.</p>	
<p>При глобальній стратегії компанія:</p> <p>а) конкурує на світовому ринку загалом; б) конкурує на кожному із закордонних ринків; в) складається із стратегічно незалежних підрозділів; г) досягає оптимуму на кожного окремого закордонному ринку.</p>	
<p>Згідно теорії Хамела і Прахалада компанії для досягнення конкурентоспроможності необхідно зосереджуватись:</p> <p>а) на власних товарах та послугах; б) на власних ключових компетенціях; в) на функціональності товарів конкурентів; г) на діяльності ринку загалом.</p>	
<p>Міжнародна економіка вивчає:</p> <p>а) закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, руху факторів виробництва та фінансування й формування міжнародної економічної політики; б) закономірності міжкраїнного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва, а також їх ринкові характеристики (попит, пропозицію, ціну тощо); в) закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків; г) економічну політику держав, яка ґрунтується на принципах відкритої економіки.</p>	
<p>Сектори економіки згідно із СНР:</p> <p>а) домашні господарства, підприємства, урядовий, зовнішній, фіскальний; б) реальний, бюджетний, грошовий, зовнішній; в) внутрішній, національний, міжнародний, світовий. г) немає правильної відповіді.</p>	
<p>ВВП + чисті трансферти =</p> <p>а) ЧВП; б) ВВД; в) ВВП; г) немає правильної відповіді.</p>	
<p>Якщо в США 120 млн робітників і 200 млн га землі, а у Мексиці – 90 млн робітників і 60 млн га землі, то в якому напрямку буде відбуватись торгівля між країнами:</p> <p>а) США експортує працемістки товари, а Мексика – землемістки товари; б) США експортує і працемістки товари і землемістки, а Мексика тільки працемістки; в) США експортує землемістки товари, а Мексика працемістки й землемістки товари; г) США експортує землемістки товари, а Мексика – працемістки товари. Обґрунтуйте Вашу відповідь графічно та аналітично.</p>	

50.	<p><i>До прихованих методів зовнішньоторгової політики протекціонізму належать:</i></p> <p>а) субсидії, кредитування, демпінг; б) державні закупівлі, вимоги про вміст місцевих компонентів, технічні бар'єри, податки й збори; в) торгові угоди, правові режими, технічні бар'єри, субсидії; г) мита, квоти, ліцензій, сетрифікати.</p>
51.	<p><i>Ставка українського імпортного тарифу на закордонний одяг складає 10 %, на тканини – 1 %. Вартість тканин складає 15 % вартості одягу. Ефективний рівень тарифу дорівнює:</i></p> <p>а) 14 %; б) 11,59 %; в) 11,89 %; г) 10,98 %.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>
52.	<p><i>Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю аналогічний:</i></p> <p>а) впливу зростаючих витрат збуту; б) впливу зростаючих витрат виробництва; в) впливу спадаючих витрат збуту; г) впливу спадаючих витрат виробництва.</p>
53.	<p><i>Міжнародний рух факторів виробництва заміщає міжнародну торгівлю товарами, якщо:</i></p> <p>а) в основі торгівлі лежать інші, ніж відмінності у забезпеченості факторами виробництва, причини; б) в умовах значних відмінностей у забезпеченості країн факторами виробництва; в) існують значні відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва; г) немає правильної відповіді.</p>
54.	<p><i>Транснаціональна корпорація – це:</i></p> <p>а) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу кількох країн, а філії знаходяться у багатьох країнах світу; б) міжнародна корпорація, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу; в) корпорація, обсяг прямих іноземних інвестицій якої перевищує обсяг внутрішніх капіталовкладень; г) корпорація, обсяг прямих іноземних інвестицій якої не перевищує обсяг внутрішніх капіталовкладень.</p>
55.	<p><i>У платіжному балансі показники, що характеризують міграцію робочої сили, класифікуються за такими статтями:</i></p> <p>а) зарплата нерезидентів, перекази робітників, податки, отримані від нерезидентів; б) трудовий дохід, переміщення мігрантів, перекази робітників; в) зарплата нерезидентів, перекази нерезидентів, оподаткування нерезидентів; г) зарплата резидентів, податки з резидентів, перекази нерезидентів, оподаткування нерезидентів.</p>
56.	<p><i>Позитивний вплив технічного прогресу на міжнародну торгівлю має місце тоді, коли:</i></p> <p>а) торгівля зростає тими ж темпами, якими зростає виробництво; б) торгівля зростає більшими темпами, ніж зростає виробництво; в) торгівля зростає меншими темпами, ніж зростає виробництво; г) немає правильної відповіді.</p>

57.	<p><i>Американський банк купив акції російської компанії "Лукойл" на суму 20 млн.дол. Загальна сума випуску акцій складає 600 млн.дол. Така операція є:</i></p> <p>а) портфельною інвестицією; б) прямою інвестицією; в) перерозподілом прав власності; г) кредитом.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>
58.	<p><i>Надання послуг із використання технічних знань, необхідних для монтажу та експлуатації устаткування, підготовка техніко-економічних обґрунтувань проектів називається:</i></p> <p>а) ноу-хау; б) інжиніринг; в) франчайзинг; г) консалтинг.</p>
59.	<p><i>Процес підписання на двосторонній основі торгових угод між окремими державами, або між вже існуючим інтеграційним угрупуванням й окремою країною або групою країн називається:</i></p> <p>а) спільний ринок; б) митний союз; в) економічний союз; г) преференційна торгова угода.</p>
60.	<p><i>Форми паралельного обігу:</i></p> <p>а) доларизація, євроризация, валютне заміщення; б) доларизація, валютне заміщення; в) валютне переміщення, валютне заміщення; г) доларизація, євроризация, валютне заміщення; валютне переміщення.</p>
61.	<p><i>Процентна ставка в Україні становить 50 %, а у США - 10 % річних. Поточний курс – 6 UAH/USD. Виходячи з теорії паритету процентних ставок, яким має бути курс UAH через рік:</i></p> <p>а) 8,2; б) 8,4; в) 7,25; г) 6,75.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>
62.	<p><i>НБУ приймає рішення збільшити грошову масу на 4 % протягом року на тлі прогнозованого зросту реального ВВП цього року на 14 %. В результаті курс національної валюти:</i></p> <p>а) не зміниться; б) зросте; в) впаде; г) відбудеться гіперреакція.</p> <p>Обґрунтуйте Вашу відповідь.</p>
63.	<p><i>Яке з наступних тверджень є невірним:</i></p> <p>а) позитивне сальдо рахунку капіталу виникає, якщо обсяг впливу капіталу менший за іноземні інвестиції у національну економіку; б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту; в) у відповідності зі статистикою національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований; г) сальдо рахунку поточних операцій дорівнює чистому експорту.</p>

64.	<p>Арбітраж – це:</p> <p>а) компенсаційні дії, які вживають покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу у майбутньому від зміни валютних курсів;</p> <p>б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отриманий на інвестицію;</p> <p>в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку і отримання прибутку через відмінність ціни купівлі та ціни продажу;</p> <p>г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.</p>
65.	<p>Заходи з реструктуризації боргу включають:</p> <p>а) перенесення платежів, скорочення суми боргу, рекапіталізація боргу, прощення боргу, продаж боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції;</p> <p>б) перенесення платежів, скорочення суми боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції;</p> <p>в) перенесення платежів, скорочення суми боргу, рекапіталізація боргу, продаж боргу, конверсія боргу у формі свопів боргу на акції;</p> <p>г) немає правильної відповіді.</p>

2.3.5. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Задача

Незважаючи на усі негаразди, споживання кави в Україні зростає. Кавовий виріб в Україні вимагає застосування все потужнішої маркетингової політики. У структурі ринку кави представлені як вітчизняні, так і закордонні виробники. Станом на 2001 рік найбільшу частку (в натуральних (кг) величинах) українського ринку розчинної кави займало Nescafé (45 %) натуральної кави – Jacobs (25 %). Тобто лідерами за обсягами збуту кави є закордонні компанії. При цьому слід зазначити, що їх продукція є дорожчою, ніж у більшості конкурентів. Передові позиції на ринку України свідчать про високоефективне використання цими компаніями маркетингових інструментів. Що ж до українських виробників кави і кавових напоїв, то ту найбільшу частку ринку має СП «Галка Лтд» – 25 % по розчинній каві, 17 % по натуральній, а по кавових виробках є лідером – 67 %.

Незважаючи на щорічне зростання виручки від реалізації продукції СП «Галка Лтд» частка ринку як по розчинній, так і по натуральній каві постійно зменшувалась. Закордонні конкуренти швидко та вміло скористались тим фактом, що темпи зростання виробництва СП «Галка Лтд» не встигали за темпами росту споживання.

Надзвичайно сильні позиції підприємство має на ринку Західної України, де продається близько 40 % продукції фабрики. Загалом збут майже 90 % продукції СП «Галка Лтд» здійснюється через різноманітні торгово-посередницькі організації, решта – через власні кіоски, магазини, кафе, продаж з фабрики, експорт тощо. Кількість цих посередників, яких ще називають «кавовими дилерами», на сьогодні близько двох десятків. Вони своєю чергою реалізують куплену каву через роздрібну торгівлю та ринок.

Така ситуація із збутовими каналами не на користь СП «Галка Лтд», оскільки:

- фактично не існує зворотного зв'язку «покупець-продавець», що позбавляє виробників необхідної інформації про стан вимог споживача до продукту;
- СП «Галка Лтд» не має впливу на роздрібних продавців та на ринок (базар) в плані формування ціни, позиціонування, а також інших важливих маркетингових характеристик товару;

СП “Галка Лтд” попадає у пряму залежність від посередників, які фактично формують умови, що може призвести до диктатури торгівлі.

Для керівництва СП “Галка Лтд” є очевидною необхідність зміни наявних збутових стратегій, тобто формування нової збутової стратегії. Однак в умовах наявної організаційної структури управління підприємством (рис. 1) існує обмежене коло варіантів вирішення проблеми.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) генерує 5 % обсягу збуту, у його складі є кілька працівників. Їх діяльність спрямована на ринки близького та далекого зарубіжжя (Росія, Україна, Молдова, Литва, Латвія). Відділ ЗЕЗ підпорядковується директору з економіки, незалежно від будь-якої спеціалізації роботи – спеціалісти із ЗЕЗ виконують усі завдання, починаючи з стратегічного планування і закінчуючи замиканням товару. Спостерігається відсутність ієрархічності функціональних завдань та функціональних зв'язків з іншими підрозділами фабрики.

У поточному 2003 році планується значне зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності. Укладення партнерської угоди з однією із найбільших торгових компаній Росії дасть СП “Галка Лтд” подвоїти обсяг експорту. Для цього фабриці потрібно сформувати новий збутовий сервіс в центральній Росії. Крім того, на території Білорусії декілька між-посередницьких компаній також проявляють зацікавленість у співпраці.

Ситуація із експортом кавової продукції СП “Галка Лтд” у Молдову не передбачає змін. У зв'язку з експортом фабрики в країни Балтії спостерігається зміна продуктового асортименту в зв'язку з певних уподобань – поряд із зменшенням обсягів споживання розчинної кави збільшення продажів натуральної кави та цикорію.

Група перспективного розвитку та експериментальна дільниця (див. рис. 1), крім виконання контролю продукції СП “Галка Лтд”, займаються також розробленням нових продуктів. На СП “Галка Лтд” обидва підрозділи не входять як в структуру виробництва, так і в структуру комерційного директора.

Відділ інформації та аналізу, що є у підпорядкуванні заступника директора з безпеки, виконує пошук та збір інформації щодо продукції конкурентів. Відсутність ефективної структури методів ринкових досліджень та її правової регламентації не сприяють ефективності маркетингових заходів.

Основною структурною одиницею, що відповідає за формування та реалізацію маркетингової та збутової політики на СП “Галка Лтд”, є служба комерційного директора (див. рис. 1). У складі цієї служби структурних підрозділів служби комерційного директора лише два безпосередньо пов'язані збутом продукції – це відділ маркетингу та відділ збуту.

У відділ маркетингу входить група реклами. Її завданнями є: розроблення рекламної стратегії; вибір напрямів реалізації рекламної стратегії; розроблення моделей відео-, аудіо- та графічної реклами; організація рекламних заходів; розроблення методів позиціонування товару в зв'язку з продажем; участь підприємства у спеціалізованих виставках, ярмарках, семінарах та інших подібних заходах. Крім того, у підпорядкуванні старшого рекламіста на підприємстві існує група так званих мерчандайзерів, які займаються розповсюдженням рекламних матеріалів у місцях продажу. Вони виступають рекламними агентами СП “Галка Лтд”. У зв'язку з діяльністю СП “Галка Лтд” знаходиться на початковому етапі розвитку, оскільки:

- не існує чіткої рекламної стратегії;
- не визначено основні напрями проведення рекламної кампанії;
- заходи, що проводяться, не проходять економічного обґрунтування;
- фактично не використовуються такі маркетингові важелі, як стимулювання збуту, прямий маркетинг, робота з громадськістю тощо.



Примітка: затушованим відмічено підрозділи, що займаються маркетинговою та зокрема збутовою діяльністю.

Рис. 1 Організаційна структура управління СП "Галка Лтд"

Також у структурі відділу маркетингу є група досліджень у складі двох осіб. Вони здійснюють пошук та збір інформації щодо кавового ринку. Оцінюючи їх роботу, можна твердити, що вона здійснюється на низькому фаховому рівні – відсутня методика збору та оцінки отриманого матеріалу (інформаційна система), система звітності та прийняття рішень.

Основною структурною одиницею, що фактично формує ліву частку обсягу реалізації продукції СП “Галка Лтд”, є група регіональних менеджерів у відділі маркетингу. Їхнім завданням є: ведення переговорів із наявними кавовими дилерами в регіоні; формування нової політики у розрізі кожного окремого клієнта; опрацювання замовлень на постачання; збір та опрацювання інформації по кавовому ринку регіону; пошук нових клієнтів.

Регіональний менеджер – це збутовий працівник із регіональною спеціалізацією, який виконує усі функції, пов’язані із передпродажною фазою та самим продажем у своєму регіоні. Крім того, він, з одного боку, є прототипом працівника зовнішньої збутової служби (робота в роз’їздах) та, паралельно з цим, виконує функції внутрішньої збутової служби (опрацювання замовлень клієнтів). Крім того, усі регіональні менеджери мають своє робоче місце на підприємстві. Їх візити до дилерів відбуваються як відрядження.

Саме для посилення ролі особистого продажу та комунікаційного зв’язку із дилерами до кожного регіонального менеджера прикріплені 4–5 мерчандайзерів. Їх завдання, на відміну від мерчандайзерів із групи реклами, полягають у вивченні проблем та потреб кавових дилерів СП “Галка Лтд”. Мерчандайзери при регіональних менеджерах з’явилися у структурі збуту фабрики досить недавно. Спектр їх діяльності охоплює лише найбільші міста України. Як правило, мерчандайзери є мешканцями цих міст. Цим самим полегшується безпосередній контакт з дилерами та досягається суттєва економія коштів. Практично саме мерчандайзери є яскравим прикладом зародження типової зовнішньої збутової служби.

Паралельно із відділом маркетингу працює відділ збуту. Це яскраво виражена внутрішня збутова служба у розумінні закордонних підходів до організації збуту. Працівники відділу збуту постійно знаходяться на робочому місці та займаються опрацюванням замовлень клієнтів. Якщо регіональний менеджер знаходиться в черговому відрядженні, тоді замовлення дилера опрацьовує відділ збуту.

СП “Галка Лтд” має також дочірні підприємства. Так, “Галка Плюс” займається постачанням та обслуговуванням ресторанів, кафе, барів тощо. “Галка Центр” об’єднує два власних магазини та кафе СП “Галка Лтд”. “Галка Маркет” – це окрема збутова організація, яка працює по регіону Львівської області. При цьому кавові дилери даного регіону залишаються закріпленими за регіональним менеджером. Ефективна збутова діяльність у Львівській області можлива лише за умови чіткого розподілу сфер збуту.

У відкритті системи фірмової кіоскової торгівлі, значних подальших інвестиціях в “Галка Маркет” простежується намагання СП “Галка Лтд” частково перейти до вертикального маркетингу. Це є позитивним моментом з погляду можливості послаблення тиску торгівлі та посилення комунікаційного зв’язку із споживачем. Однак такий шлях є надзвичайно капіталомістким. У сучасний період процесів глобалізації та концентрації торгівлі, які вже існують в Україні, кіоскова торгівля буде поступово відходити на задній план. Крім того, значна частка кавової продукції реалізовується “Галка Маркет” через споживчі ринки (базари).

Щодо застосування різноманітних організаційних методів продуктового, проектного, ситуаційного менеджменту та менеджменту ключових споживачів в маркетинговій діяльності, це на СП “Галка Лтд” поки-що не передбачається. При управлінні підприємством використовуються лише лінійні та функціональні зв’язки, а такі як штабні та матричні відсутні.

Завдання 1**(15 балів)**

Проаналізувати маркетингову (зокрема збутову) діяльність СП "Галка Лтд" та визначити наявні недоліки. Результати подати у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Недоліки маркетингової діяльності СП "Галка Лтд"

№ з/п	Зміст недоліку	№ заходу

Завдання 2**(15 балів)**

Розробити комплекс заходів із вдосконалення організаційної структури управління СП "Галка Лтд". Для цього:

- запропонуйте та обґрунтуйте перелік комплексних заходів щодо усунення недоліків (табл. 1), врахувавши, що один комплексний захід повинен бути спрямований на усунення групи виявлених недоліків;
- встановіть послідовність впровадження запропонованих заходів;
- згідно з запропонованими комплексними заходами обґрунтуйте необхідність реорганізації СП "Галка Лтд" та вкажіть напрями раціоналізації організаційної структури управління;
- навести у графічному вигляді вдосконалену організаційну структуру управління.

Завдання 3**(10 балів)**

Враховуючи перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності вибрати варіант організування зовнішньоекономічних підрозділів. Навести вдосконалену організаційну структуру управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

2.3.6. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Задача**Завдання 1****(20 балів)**

ВАТ "Фарсен" спеціалізується на випуску інформаційно-вимірювальної техніки. На теперішній час підприємство займає близько 18 % ринку в Україні і є одним з п'яти найбільших підприємств галузі. Починаючи з 1999 р. спостерігається тенденція до збільшення обсягів зовнішньоекономічної діяльності ВАТ "Фарсен", однак одночасно зростає і присутність на ринку України іноземних конкурентів. У табл. 1 і 2 наведені дані про зовнішньоторговельну діяльність підприємства за останні 5 років.

На підприємстві працює 570 осіб. Структура власності – 20 % держава, 30 % - іноземний інвестор, 10 % - працівники та менеджери підприємства, решта розпорошено між дрібними приватними інвесторами – резидентами України.

Виробництво ВАТ "Фарсен" характеризується високою технологічною складністю і потребує значних затрат на НДДКР. Управління підприємством здійснює президент та 6 віцепрезидентів, повноваження яких розподілені за функціональною ознакою. Зовнішньоеко-

мічною діяльністю займаються спеціалізовані підрозділи, які підпорядковуються відповідному віце-президенту. Внутрішня спеціалізація зовнішньоекономічних підрозділів пов'язана видами діяльності підприємства.

Таблиця 1

Обсяги експорту та імпорту ВАТ "Фарсен" за 1998–2002 рр.

ОПЕРАЦІЇ	1998		1999		2000		2001		2002		2003 (прогноз)	
	тис.\$	%*	тис.\$	%	тис.\$	%	тис.\$	%	тис.\$	%	тис.\$	%
Експорт												
1. Осцилографи	28,3	12,3	30,2	14,7	92,2	44,7	170,3	85,3	168,1	71,2	263,0	85,0
2. Регулювальні стенди	19,1	6,4	24,2	11,9	46,1	29,3	102,5	39,2	124,2	43,7	146,0	55,0
3. Прилади для авіапромисловості	45,9	18,4	37,4	21,1	34,1	16,3	36,9	12,1	21,8	31,5	42,0	45,0
4. Запасні частини	3,5	29,3	8,2	33,6	49,4	38,2	93,3	44,4	123,4	62,3	215,0	80,0
Імпорт												
1. Комплектуючі	29,3	38,7	34,3	37,4	66,7	49,3	77,1	27,9	75,8	27,9	104,7	25,8
2. Устаткування	104,5	86,8	73,5	57,7	42,5	90	-	-	-	-	62,7	75,8
3. Мікропроцесори	34,3	57,3	37,2	35,4	50,6	74,8	60,5	66,9	109,7	60,7	95,6	49,1
4. Допоміжні матеріали	17,3	67,7	26,4	54,7	32,1	48,3	57,7	51,9	25,4	32,6	35,7	25,4

* Мова йде про частку експорту чи імпорту від загального обсягу продажу або купівлі певного виду товару.

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту ВАТ "Фарсен" протягом 1998–2002 рр., %

КРАЇНА	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (прогноз)
Експорт						
1. Росія	62,92	46,64	41,58	34,32	40,81	42,9
2. Польща	26,73	30,58	20,13	16,72	15,73	19,8
3. Німеччина	0	0	11,44	28,6	24,97	30,25
4. Інші країни	10,35	22,78	26,85	20,36	18,49	7,05
Імпорт						
1. Чехія	26,1	31,0	31,5	58,4	68,5	55,3
2. Німеччина	46,6	52,0	45,4	7,9	5,8	29,1
3. Тайвань	18,8	15,6	19,9	30,1	19,9	11,4
4. Інші країни	8,4	1,4	3,1	3,5	5,7	4,1

Користуючись наведеними даними виконати таке:

1. Охарактеризувати тенденції зовнішньоторгової діяльності ВАТ «Фарсен». (2 бали)
2. Побудувати організаційну структуру управління підприємства з деталізованим виділенням фрагментів, які стосуються ЗЕД. (8 балів)

3. Визначити склад працівників зовнішньоекономічних підрозділів та сформувати їх основні повноваження (завдання виконати у вигляді табл. 3). (5 балів)

4. Сформувані стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності ВАТ "Фарсен". (5 балів).

Таблиця 3

Повноваження та відповідальність працівників зовнішньоекономічних підрозділів ВАТ "Фарсен"

№ з/п	Посади	Повноваження	Відповідальність

Завдання 2**(10 балів)**

Компанія TKD робить і продає три продукти з такими продажними цінами та пермінними витратами:

	<i>Продукт А</i>	<i>Продукт В</i>	<i>Продукт С</i>
Продажна ціна, £/од.	3,000	2,45	4,00
Перемінні витрати, £/од.	1,20	1,67	2,60

Компанія має намір зробити деякі витрати на рекламну компанію Продукту А. Є надіє, що ці витрати, разом зі зниженням продажної ціни, збільшать продажі. Річний обсяг продаж трьох продуктів тепер становить:

Обсяг продаж, од.	<i>Продукт А</i>	<i>Продукт В</i>	<i>Продукт С</i>
Продажна ціна, £/од.	460.000	1.000.000	380.000

Якщо вкласти в рекламу £60.000 у рік, то продаж продукту А за зниженими продажними цінами очікується такий:

590.000 одиниць по £2,75 за одиницю.

650.000 одиниць по £2,55 за одиницю.

Поточні річні постійні витрати становлять £1.710.000 у рік.

Користуючись наведеними даними, виконати так:

1. Розрахувати точку беззбитковості для поточного значення витрат від продажів компанії. *(3 бали)*
2. Виробити рекомендацію для керівництва компанії TKD щодо доцільності проведення рекламної компанії одночасно зі зниженням продажної ціни Продукту А. *(3 бали)*
3. Розрахувати обсяг продажів (в одиницях) Продукту А, при продажній ціні в 2,75, необхідний для покриття витрат на рекламну компанію. *(2 бали)*
4. Пояснити термін "показник безпеки" на прикладі компанії TKD. *(2 бали)*

Завдання 3**(10 балів)**

Англійська фірма-імпортер закуповує товари в Німеччині. Постачання товару відбудеться через 6 місяців (182 дні) з оплатою у євро. При оплаті товару на день укладання контракту фірма отримує від постачальника знижку "сконто" – 1 % від вартості товару. Фірма аналізує такі варіанти валютних розрахунків:

- 1) купити євро за фунти стерлінгів на 6 місяців;
- 2) позичити фунти стерлінгів на 6 місяців на місцевому ринку, придбати за них євро курсом спот і розрахуватись з постачальником, отримавши знижку "сконто";
- 3) не вживати жодних заходів, розраховуючи на відносну стабільність курсів валют.

Курси валют:

	Долар США/Євро	Долар США/Фунт стерлінгів
Спот	0,9519 – 0,9528	0,6104 – 0,6116
6 місяців, пункти форвардної маржі	200 – 180	115 – 97

Ставки на місцевому ринку фунтів стерлінгів на 6 місяців становлять 31/8–33/8 % річних. У валютній системі на тепер центральний курс євро до фунта стерлінгів будуть становити 0,6414 (коливання курсу повинні становити не більше 1,15 % від центрального курсу).

Визначити найменш затратний варіант придбання євро.

2.3.7. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни «Міжнародна економіка»

Задача

Україна планує у майбутньому утворити спільний ринок (СР) з Європейським Союзом (ЄС). Припустимо, що Україна імпортує товар "Т" із ЄС за ціною 42 млн. EUR, а з решти країн світу – за ціною 40 млн. EUR.

Внутрішній попит (Dd) на товар "Т" та його внутрішня пропозиція (Sd) характеризуються даними, наведеними у табл. 1.

Таблиця 1

Dd		Sd	
Ціна, млн. EUR	Кількість, шт.	Ціна, млн. EUR	Кількість, шт.
85	600	20	1300
30	4600	90	3300

До утворення СР:

1. Україна оподатковує ввезення товару "Т" з-за кордону імпортним адвалорним митом (t) у розмірі 10 %.

2. Україна інвестує весь наявний у неї капітал (K) у розмірі 2 млрд. EUR всередині країни і отримує на нього дохід (r) у розмірі 14 %. ЄС інвестує свій капітал у розмірі 5 млрд EUR і отримує на нього дохід у розмірі 12 %.

3. В Україні середній рівень заробітної плати становить 50 EUR/місяць, а кількість працівників 35 млн. ос.; в ЄС середній рівень зарплати – 2500 EUR/місяць і 90 млн. ос. працівників.

Після утворення СР середній рівень зарплати в Україні та ЄС прогнозується на рівні 1000 EUR/місяць, кількість працівників в Україні зменшиться до 30 млн. ос., а в ЄС збільшиться до 15 млн. ос.

А. Розрахуйте внутрішню ціну (Pd) на товар "Т", обсяг його внутрішнього виробництва (Qd) та внутрішнього споживання в Україні до утворення СР.

Б. Визначити графічно ринкову рівновагу внутрішнього попиту та внутрішньої пропозиції товару "Т" в Україні.

В. Розрахувати обсяг імпорту в Україні товару "Т" з ЄС та інших країн під захистом тарифу.

Г. Які типи економічних ефектів виникають згідно з теорією Джекоба Вайнера в Україні та ЄС?

Д. Розрахуйте, дайте графічну інтерпретацію та опишіть економічні наслідки інтеграції країн членів інтеграційного об'єднання та інших країн-нечленів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Що станеться з їхнім добробутом? Обґрунтуйте свої міркування.

Е. Які економічні наслідки для України буде мати міжнародний рух капіталу внаслідок утворення СР з ЄС? Обґрунтуйте та дайте графічну інтерпретацію.

Ж. Які економічні наслідки буде мати міжнародна міграція робочої сили для економіки України? Обґрунтуйте та дайте графічну інтерпретацію. Які чинники слід взяти до уваги для поглибленого аналізу наслідків у міжнародній міграції робочої сили?

З. З огляду на отримані результати обґрунтувати загальний висновок про доцільність чи недоцільність утворення СР з ЄС.

І. Чи має Україна передумови для інтеграції з ЄС? Якщо так, то які саме?

2.3.8. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності «Міжнародна економіка»

Задача

Завдання 1

(10 балів)

Процентна ставка в Україні становить 40 % річних, а в Латвії – 10 %. Прогнозується, що за рік курс гривні відносно лата впаде з 10 грн./лат до 14 грн./лат. За інших рівних умов в якій з двох країн вигідніше інвестувати гроші?

Завдання 2

(10 балів)

Ностальгія за майбутнім

Кадзума Тетеісі, засновник та глава компанії „Омрон Електронікс” підійшов до вікна кабінету та замислено поглянув на осінній краєвид, що простягнувся за вікном. Пожовтіле листя та вкритий снігом вершечок гори Фудзі, що виднівся далеко на горизонті навіювало ностальгійні думки. Осінь надворі, осінь віку та осінь у системі менеджменту „Омрон Електронікс”... Було над чим замислитись. Ностальгія за минулими часами, коли „Омрон Електронікс” був невеличкою фірмою та ностальгія за майбутнім, коли фірма поверне до колишньої величі спонукали пана Тетеісі взятися за перо. Він твердо вирішив, що напише книгу про те як відбувався процес становлення його компанії.

От і зараз, він підійшов до письмового столу, на лакованій поверхні якого лежав стос чистих аркушів паперу, і на хвилину замислившись, вивів декілька акуратних ієрогліфів – „Частина 1. Діагноз”.

Частина 1. Діагноз

У середині 1983 року, ми, керівництво «Омрон Тагенсі», здійснили реорганізацію нашої компанії, щоб ліквідувати захворювання, яке вразило «Омрон». — хвороба, що я називаю *Синдром Великого Бізнесу*.

Декількома роками раніше японські газети і журнали жваво обговорювали цю недугу приватного бізнесу, називаючи її по-різному— «англійською» чи «французькою хворобою».

Синдром Великого Бізнесу можна розпізнати за такими симптомами: край централізований та набряклий управлінський апарат; усеохоплююча система спеціальних форм і процедур для прийняття звичайних, повсякденних рішень; зростання числа всякого роду нарад для вироблення таких рішень і передача виникаючих проблем з одного відділу в інший і назад. Остаточні рішення відкладаються до нескінченності, оскільки кожен адміністратор прагне уникнути відповідальності. У результаті, на нескінченно тривалий час, поки грім не гримне, утрачається зв'язок і співробітництво з передовими рубежами діяльності компанії, з тими рубежами, де такі проблеми виникають. Така ерозія здібностей до оперативного реагування руйнує навіть ту розумну ефективність, що могла існувати раніше.

Уперше я помітив усі ці симптоми в організмі «Омрона» восени 1981 року. Можливо, лише інтуїція засновника компанії дозволила мені відчувати, що діється щось негарне. Придивившись уважніше, я звернув увагу, що взаємодія підрозділів усередині компанії помітно послабилася. Наприклад, коли товарні запаси неймовірно розбухали, то навіть конкретні вимоги «скоротити запаси» не могли дати бажаного ефекту. Помітив я, що значно сповільнилася реакція і на вимоги ринку. Піддалася ерозії наша здатність швидко реагувати на запити клієнтів.

Поки наша компанія була менша, ніж сьогодні, і замовник звертався до нас із проханням модифікувати той чи інший товар або створити за його бажанням новий зразок, то наш технічний персонал міг легко розв'язати такі задачі, не застосовуючи складного конструювання. Якщо створений прототип викликав задоволення, його негайно представляли на суд замовника. Якщо товар підходив клієнту, то ми відразу на місці без усяких зволікань могли оформити замовлення. Весь цей процес займав менше двох тижнів. Однак на початку 80-х років у міру розширення нашої діяльності процес оформлення угоди тривав уже два чи три місяці.

У клієнтів існують свої власні плани, їхні запити вимагають своєчасної реакції. І якщо вони не одержують швидкої відповіді, то шукають оперативніших виконавців.

У сфері устаткування для управління, що становила основу діяльності «Омрона», наприкінці 70-х років ми володіли 40 відсотками ринку цієї продукції, а менше ніж через 5 років — лише 37 відсотками. Головна причина такого скорочення — неухильне зменшення числа замовників, викликане уповільненням реакції на їхні запити, що призвело до зростання розриву між запитами замовника і можливостями покращувати стару чи створювати нову продукцію.

У цьому з особливою наочністю проявився Синдром Великого Бізнесу. Просто тремтіння бере, коли думаєш про те, що відбулося б далі. Ми ніколи б не устояли на ногах. І якби втратили час і не прийняли необхідних мір, то виникла б небезпека банкрутства.

Небезпека безболісної недуги

Найнебезпечнішими недугами людського організму дуже часто є ті, що не заподіюють страждань. Наприклад, багато форм ракових захворювань доставляють невимовні страждання лише на останній стадії.

Подібним же чином Синдром Великого Бізнесу є хворобою, що на ранніх стадіях не супроводжується стражданнями. Особливо небезпечний характер вона здобуває тоді, коли болючі відчуття, що виникають в ураженій недугою частини організму, не передаються в мозковий центр. Коли, наприклад, через нерозторопність керівного адміністратора губиться клієнт, чий замовлення могли б становити суму в 100 тисяч доларів, біль відчуває не той самий адміністратор, а особа, безпосередньо зайнята збутом продукції.

Коли апарат стає надмірно громіздким і складним, коли інформація від лінії зовнішніх контактів повинна на шляху до центра минати кілька проміжних інстанцій, коли наради проходять майже постійно, тоді на цьому шляху біль утрачає свою гостроту. Особливо руйнівню діє такий порядок, коли існують особи, що заради збереження свого власного положення, не передають своєму начальству несприятливих зведень. Якщо від керівництва заховано суть виниклої проблеми, адміністратори не усвідомлять серйозності втрати того чи іншого замовника. І проблема в такий спосіб здобуває хронічний характер, що надалі завдасть шкоди конкурентоспроможності компанії.

Очевидно, що основною причиною ослаблої позиції «Омрона» на ринку було те, що до центра не доходили болючі відчуття, що виникли на передових рубежах.

Порок системи єдності

Найскладніші проблеми, пов'язані із Синдромом Великого Бізнесу, виникають на найвищому рівні керівництва і породжуються системою прийняття рішень.

Головним органом «Омрона», де приймалися принципи рішення, був адміністративний комітет радя директорів, куди входили дев'ять вищих керуючих, що засідали двічі на місяць.

Багато пропозицій, які подавали на схвалення комітету, за час, поки вони проходили через нарад на рівні департаментів і відділів, перетворювалися в об'ємні досьє.

Крім того, поки інформація просувалася через численні інстанції, минало багато часу, коли комусь здавалося, що той чи інший елемент пропозиції вимагає доробки, усі досьє скеровували на самий низ. Внаслідок ухвалення рішення відкладалося до наступного пізнішого засідання, а це означало втрату двох тижнів, а то і місяця.

Іноді проблему передавали на розгляд трьох оперативних директорів, відповідальних за удосконалювання продукції, виробництво і маркетинг. За системою, що склалася, кожний директор виступав як консультант чи координатор, не маючи ніякого відношення до сфери виробництва. А на практиці виходило так: коли директор давав пораду, як варто діяти в чийсь чи іншому випадку, нижня інстанція розглядала таке положення як прямиий наказ. Тим самим порушувалася система керівництва, знищувався творчий підхід, спотворювалася суть проблеми.

Ще одна проблема була пов'язана з роллю президента, що головував на засіданні адміністративного комітету. Теоретично остаточне рішення приймав саме він. Однак велику роль при його прийнятті відігравала не точка зору президента, а колективна думка директорів. І знову не була чітко розмежована сфера відповідальності.

Коли на засідання адміністративного комітету для викладення суті справи запрошували начальника того чи іншого відділу, то він нерідко приходив туди разом з людиною, що справою безпосередньо займалася. Сказавши кілька вступних фраз, начальник відділу на слово своєму підлеглому, котрий мотивував свою пропозицію. Оскільки вважалася, що начальник відділу досить компетентний, щоб викласти дану пропозицію, то використовували підлеглому як головного експерта, здавалося нам абсолютно неприпустимим.

Ще одна проблема полягала в тому, що службовці на рівні завідувачів відділами не мали можливості безпосередньо розмовляти з вищим адміністративним складом. Навіть у випадку, коли вони викладали суть тієї чи іншої проблеми на засіданні директорів, у них не було шансу вступити в прямиий діалог з головою чи президентом.

Внаслідок цього задачі оцінювались лише наполовину, а відповідальність на себе не брала ніхто. Це створювало атмосферу загальної безвідповідальності і призводило до виникнення застиглої і негнучкої системи, заснованої на помилковому розумінні єдності.

Чим більшою стає компанія, тим сильніше виявляється прагнення адміністрації прийняти рішення лише на підставі одногосності. А коли така тенденція стає переважальною, то рішення проблем, що хоч у найменшому ступені викликають розбіжності, відкладає довгу шухляду. Відстрочка рішень стає правилом. А якщо засідання проводяться лише раз на місяць, то і прийняття рішень відкладається на цілий місяць.

Коли справа доходила до прийняття рішень, то я особисто завжди дотримувався «правила 70/30». Наприклад, вноситься пропозиція про створення нової галузі виробництва: якщо я відчуваю 70 відсотків упевненості в успіху справи, то даю свою згоду. 30 відсотків сумнівів, що залишились, стануть стимулятором для розгляду заходів, які варто прийняти в разі невдачі. Це і називається розумним ризиком.

Будь-яке починання вимагає ризику. Будь-яке рішення без елемента ризику не може бути рішенням.

У наше стрімке століття навіть «правило 70/30» трохи обмежує волю дій. Найкращим засобом слугує «правило 30/70».

Я дійшов висновку, що відмова від використання «правила 70/30» у межах усієї компанії починаючи з ради директорів і закінчуючи низами, веде до уповільненої реакції на зовнішні процеси.

Погані передчуття профспілкових лідерів

«Люди, як правило, не люблять говорити про неприємності, однак, коли незабаром вони сталися, я волю поставити вас до відома про те, що відбувається». Ці слова я сказав на початку 1983 року, звертаючись до групи профспілкових лідерів під час неформальної зустрічі представників адміністрації і службовців. Далі я виклав свої погляди на те, як усе руйнівніше позначається на нашій компанії Синдром Великого Бізнесу.

«Протягом останніх чотирьох-п'яти років Омрон утрачає позиції на ринку апаратури керування. Наша частка скоротилася з колишніх 40 до 37 відсотків. Що ж означають ці три відсотки? Нинішній річний оборот на ринку автоматики складає близько 300 мільярдів ієн. Оскільки наша компанія була одним з піонерів в області автоматики, то в створення такого ринку ми уклали свою кров і піт. А сьогодні ми без усякого опору віддаємо наші три відсотки — це приблизно 9 мільярдів ієн. І якщо вважати, що половину ми втратили за рахунок росту вартості продукції, те і тоді ми позбавилися 4,5 мільярди ієн, у які вклали чимало праці.

Найбільш важливою причиною такого положення є низькі темпи використання нової технології. Наше відставання від запитів споживача відіхнуло від нас навіть наших самих вірних клієнтів. Біль від такого розвитку подій відчуває більше усього ви, люди передових рубежів, люди, що відповідають за збут продукції. І оскільки ми не здатні задовольняти запити покупця, ви змушені байдуже стежити за тим, як конкуренти віднімають у вас самих вигідних покупців. Вам залишається лише кусати свої лікті. Передові рубежі страждуть від болю. А тим часом корпоративна структура настільки розбухнув, що, утратила здатність почувати біль. І в цьому виявляється головна характерна риса Синдрому Великого Бізнесу, що наступає на нашу компанію.

Прототип за чотири дні

1955 рік знаменував собою настання японської ери у виробництві побутових приладів. Компанія «Токіо Цусін Коге» (відома тепер за назвою «Соні») випустила в продаж перший у світі транзисторний радіоприймач з п'ятьма діапазонами, а ще через кілька років ринок наводнили телевізори, пральні машини, міксери і величезна кількість найрізноманітнішої продукції електропромисловості.

За період з 1955 по 1970 рік «Омрон», що у Кіото займав провідне положення в галузі компонентів електроприладів, перейшов у число більших компаній. Ми внесли перший внесок у створення японського ринку автоматики. Ми рішуче просувалися на ринку домашніх приладів, ми стимулювали попит на автоматичні пристрої, пов'язані з інноваціями в технології і нових формах виробництва.

Товаром, з яким зв'язаний початок нашого просування цим шляхом, став перемикач у системі домашнього водопостачання, що усе ще виробляється на нашому підприємстві в Кураесі.

У той час пан Танахасі, що сьогодні займає посаду директора лабораторії з вивчення інженерних систем, був починаючим агентом у справах продажу і був єдиним представником центра на місцевому складі, розташованому в околицях Осаки в Умегаєте. Там у нього відбулася розмова з одним з провідних директорів Сиро Фукуи, що повертався додому після ділової поїздки.

— Сер, зовсім недавно сюди зайшов представник компанії «Саньє Електрик» і купив два мікроперемикачі.

— Саньє? Справді? Розкажіть мені детальніше.

— Я переказав йому інструкції до мікроперемикачів, викладені в каталозі, пояснив, як їх можна застосовувати в пральних машинах і насосах. Він вислухав, чемно поклонився і пішов. Ви знайомі з цією компанією, сер?

— Ви хочете сказати, що не чули про таку велику компанію? Йдіть просто в офіс цієї компанії і візьміть із собою зразки нашої продукції.

Згоряючи від сорому через отриманий наганяй, Танахасі поспішив у контору Саньє і найдетальніше роз'яснив конструкцію перемикачів, після чого його попросили знову зайти через кілька днів. Коли відбулася нова зустріч, йому показали креслення автоматичного насоса для домашнього користування і запитали: «чи можете ви за чотири дні виготовити для нас такий перемикач тисків?».

Першою думкою Танахасі було: «Це чистий абсурд». Однак, подумавши, він відповів: «Ми постараємося». Саме в той час я утовкмачував у голови наших службовців головні девізи нашої діяльності: «Робити в термін» і «Вимозі замовника — головна увага». Тоді стало звичайною практикою працювати по ночах, щоб у термін виконати замовлення, навіть у тому випадку, якщо саме замовлення здається малоперспективним.

Коли до мене прийшов Танахасі, показав креслення і пояснив ситуацію, я розпорядився негайно приступити до виконання замовлення. У цей-той час у мене і дозріло тверде рішення зайнятися виробництвом домашніх приладів.

І хоча інженерів і розроблювачів у той час було небагато, усі вони займалися виготовленням перемикача. Коли ж Танахасі гордовито ввійшов у контору «Саньє» і показав створений прототип, очі замовника буквально вилізли на чоло:

— Хоч я і дав вам лише чотири дні, але сам-то думав, що справа займе десять,— вимовив він.

Так відразу і виникла віра «Саньє» у можливості «Омрона». А сам життєвий спалах активності «Омрона» визначив його бурхливий розвиток між 1955 роком і кінцем 60-х років. Однак до 1983 року, як це я з'ясував, ця сила закінчувалася через виникнення Синдрому Великого Бізнесу.

І тоді я усвідомив, що вилікуватися від Синдрому Великого Бізнесу можна тільки одним шляхом ...

Запитання

1. Проаналізуйте наслідки застосування описаної вище системи на виробництві?
2. Запропонуйте своє "лікування" компанії.
3. Наведіть переваги описаної Вами системи.
4. Наведіть недоліки описаної Вами системи.
5. Наведіть обмеження у застосуванні Вашої системи.

Завдання 3

(10 балів)

Ситуаційна вправа

Компанія KARO робить і продає три продукти за такими продажними цінами і зі змінними витратами:

1.	Продукт А	Продукт В	Продукт С
2.		£/одиниця	
Продажна ціна	5,000	5,75	7,00
Змінні витрати	3,40	2,79	6,10

Компанія має намір зробити деякі витрати на рекламну компанію Продукту А. Є надія, що ці витрати, разом зі зниженням продажної ціни, збільшать продажі. Річний обсяг продажів трьох продуктів зараз становить:

Продукт А	780.000	одиниць
Продукт В	900.000	одиниць
Продукт С	670.000	одиниць

Якщо вкласти в рекламу £95.000 у рік, то продаж продукту А за зниженими продажними цінами очікується такий:

920.000	одиниць за £4,70 за одиницю
1.000.000	одиниць за £4,30 за одиницю

Поточні річні постійні витрати становлять £1.980.500 у рік.

Від вас потрібно:

- розрахувати точку безбитковості для поточного значення виторгу від продажів компанії.
- виробити рекомендацію для керівництва компанії KARO щодо доцільності проведення рекламної компанії одночасно зі зниженням продажної ціни Продукту А;
- розрахувати обсяг продажів (в одиницях) Продукту А за продажною ціною в 4,40, який необхідний для покриття витрат на рекламну компанію.
- пояснити термін "показник безпеки" на прикладі компанії KARO.

Завдання 4

(10 балів)

Розрахуйте індекс Герфіндаля для конкуруючих на ринку шоколадних виробів компаній, кожна з яких має такі частки ринку: "Світоч" - 30 %, "АВК" - 35 %, "Кедбері" - 25 %, "Нестле" - 10 %. Порівняйте його з індексом концентрації ринку, якщо б компанії володіли однаковими частками ринку.

Оцініть конкурентоспроможність товару компанії "Світоч" (шоколадного батончика "Хрум") порівняно із конкуруючими товарами, використовуючи дані, наведені у табл. 1:

Таблиця 1

№	Параметри	Конкуруючі марки				Вагомість пара метрів
		"Хрум"	"Твікс"	"Сієста"	"Віспа"	
1	Вміст какао, %	40	30	25	28	0,3
2	Вміст горіхів, %	5	4	5	5	0,2
3	Тривалість зберігання, днів	90	120	60	90	0,1
4	Маса, г.	50	40	45	50	0,25
5	Харчова цінність, кал.	300	200	250	250	0,1
6	Дизайн упаковки, бали за 10-бальною шкалою	9	10	9	10	0,05
7	Ціна, грн.	0,7	0,5	0,8	1	-

2.4. Типові помилки під час розв'язування конкурсних завдань

Дисципліна „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

I тур:

- не всі учасники чітко розрізняли приналежність суб'єктів ЗЕД до різних рівнів управління (мікро-, мезо-, макро);
- погано засвоєні чинники, що впливають на вибір організаційної структури управління ЗЕД;
- нечітко формулюються особливості функціонування холдингів, фінансово-промислових груп, асоціацій, концернів тощо;
- недостатньо засвоєні окремі функції управління;
- недостатнє розуміння процесів планування ЗЕД;
- похибки при визначенні типів організаційних структур управління в умовах централізації та децентралізації;
- недостатнє розуміння критеріїв вибору типів зовнішньоекономічних підрозділів в умовах експортної, імпоротної та змішаної діяльності;
- плутання організаційних структур управління ЗЕД, придатних для малих, середніх та великих підприємств;
- нечітко виявлені відмінності між різними типами організаційних структур управління;
- недостатнє володіння механізмами реєстрації різних суб'єктів ЗЕД;
- нечіткість визначення функцій органів управління акціонерними товариствами.

II тур

Завдання 1

- виявлення недоліків маркетингової діяльності СП “Галка Лтд” відбувалося не у заданій текстом послідовності;
- кількість виявлених недоліків маркетингової діяльності підприємства недостатня;
- дублювання недоліків (іноді завуальоване різним формулюванням);
- під час описування недоліків не завжди фігурують назви відповідних підрозділів чи посад;
- у таблиці відповідей не проставлені номери заходів;
- проставлені номери заходів не відповідають подальшому їх опису.

Завдання 2

- нечітко сформульовані заходи з покращання маркетингової діяльності СП “Галка Лтд”;
- запропоновані заходи дублюють один одного;
- неправильна послідовність виконання заходів;
- недостатньо обґрунтована необхідність реорганізації підприємства;
- під час побудови організаційної структури управління не дотримані основні правила побудови органіграм (чіткий розподіл рівнів управління, рівномірність кількості підпорядкованих підрозділів, однозначність назв підрозділів тощо).

Завдання 3

- Під час вибору варіанта організаційної структури управління ЗЕД підприємства не враховано перспектив його розвитку, зокрема, та розвитку галузі, загалом;
- відсутній опис організаційної структури управління ЗЕД;
- запропонована організаційна структура управління ЗЕД заплутана, змішані різні ознаки розподілу функцій підрозділів (функціональна, територіальна, продуктова тощо).

Спеціальність „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

I тур:

- не всі учасники чітко розрізняли приналежність суб'єктів ЗЕД до різних рівнів управління (мікро-, мезо-, макро);
- нечітко формулюються особливості функціонування холдингів, фінансово-промислових груп, асоціацій, концернів тощо;
- похибки при визначенні типів організаційних структур управління в умовах централізації та децентралізації;
- недостатнє розуміння критеріїв вибору типів зовнішньоекономічних підрозділів в умовах експортної, імпоротної та змішаної діяльності;
- плутання організаційних структур управління ЗЕД, придатних для малих, середніх та великих підприємств;
- нечітко виявлені відмінності між різними типами організаційних структур управління;
- нечіткість визначення функцій органів управління акціонерними товариствами;
- недостатнє розуміння відмінностей різних стратегій розвитку підприємства;
- похибки при визначенні основних чинників, що впливають на вибір стратегії;
- недостатнє володіння особливостями різних методів ціноутворення;
- нечіткість при визначенні різних типів валютних операцій;
- недостатнє вміння оцінити величину фінансових показників та індикаторів.

II тур:

Завдання I

- аналіз тенденцій зовнішньоторговельної діяльності ВАТ «Фарсен» не доведений до логічного завершення (здійсненні громіздкі статистичні розрахунки, але не подано висновки, які з них випливають);
- не визначено тип організаційної структури управління;
- під час побудови організаційної структури управління не дотримані основні правила побудови органограм (нечіткий розподіл рівнів управління, нерівномірність кількості підпорядкованих підрозділів, неоднозначність назв підрозділів тощо);
- відсутність в організаційній структурі управління підприємством життєво необхідних служб та підрозділів (технічні підрозділи, НДДКР, комерційні служби тощо);
- невідповідність умові завдання кількості віце-президентів та розподілу їх функцій;
- невідповідність кількості підрозділів підприємства заданій чисельності;
- невідповідність органів управління підприємства заданій організаційній формі (відкриті акціонерне товариство);
- невідповідність організаційної структури управління ЗЕД ВАТ «Фарсен» специфіці його діяльності;
- під час вибору варіанта організаційної структури управління ЗЕД підприємства не враховано перспектив його розвитку, зокрема, та розвитку галузі, загалом.
- відсутній опис організаційної структури управління ЗЕД;
- запропонована організаційна структура управління ЗЕД заплутана, змішані різні ознаки розподілу функцій підрозділів (функціональна, територіальна, продуктова тощо);
- повноваження та відповідальність працівників зовнішньоекономічних підрозділів ВАТ «Фарсен» визначені нечітко, спостерігається дублювання функцій;

- під час вибору стратегії розвитку не використано жодного методу стратегічного аналізу;
- вибраний метод стратегічного аналізу не описаний або не пов'язаний з подальшим описом стратегії.

Завдання 2

- не розраховано величину маржинального прибутку для кожного продукту;
- не визначено зважену середню продажну ціну та дохід від продажу у точці беззбитковості;
- рекомендації керівництву компанії не підкріплені розрахунками;
- нерозуміння терміну “показник безпеки”.

Завдання 3

- більшість учасників не приступила до розв'язання завдання 3;
- переплутано поняття різних видів валютних курсів (спот, форвард, крос);
- неправильно розрахована форвардна маржа;
- неправильно розрахована дохідність отримання знижки “сконто”;
- неправомірно здійснене порівняння різних варіантів валютних операцій.

Дисципліна „Міжнародна економіка”

I тур:

- 71 % учасників володіють базовими поняттями з міжнародної економіки як науки;
- функціональні взаємозв'язки у міжнародній економіці через систему національних рахунків засвоєні 40 % учасників;
 - теоріями міжнародної економіки володіють 65 % учасників інструменти зовнішньоторгової політики держави добре відомі 40 % учасників;
 - міжнародна торгівля послугами знайома 51 % учасників;
 - міжнародна міграція робочої сили достатньо засвоєна 44 % учасників;
 - міжнародний рух капіталів достатньо засвоєний 56 % учасників;
 - міжнародна передача технології достатньо засвоєна 56 % учасників;
 - міжнародна економічна інтеграція засвоєна 54 % учасників;
 - міжнародна валютно-фінансова система відома 41 % учасників;
 - поняття котирування, розрахункові та гібритні види валютного курсу, теорії валютного курсу відомі 39 % учасників;
 - платіжний баланс, його основні параметри, принципи класифікації добре відомі 46 % учасників;
 - міжнародні фінансові ринки (валют, боргових зобов'язань, титулів власності, фінансових дериватив) добре засвоєні 60 % учасників.

У загальному підсумку міжнародна мікроекономіка засвоєна учасниками Олімпіади краще ніж міжнародна макроекономіка (61 % та 49,5 % відповідно).

II тур:

- 75 % учасників добре вміють на інтуїтивному рівні описувати наслідки здійснення протекціоністської політики;
- 25 % учасників вміють розраховувати економічні наслідки ведення імпорتنих тарифів;
- 15 % учасників змогли дати графічну інтерпретацію своїх відповідей;

7 % учасників вміють використовувати інші (крім мит) інструменти зовнішньоекономічної політики держави;

5 % учасників знайомі з економічними наслідками міжнародного руху капіталу та експортерів та країн-імпортерів робочої сили і можуть графічно і емпірично це ілюструвати.

Головний підсумок: учасники не вміють використовувати недостатні теоретичні знання для зв'язання практичних завдань та аналізу отриманих результатів, не володіють навиками аналізу та інтерпретації розв'язання.

Спеціальність „Міжнародна економіка”

І та II тури:

Перевірка відповідей учасників двох турів олімпіади зі спеціальності “Міжнародна економіка” дозволили виявити типові помилки, а саме:

- невміння розраховувати базу оподаткування та нараховувати митні та податкові збори під час здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є надзвичайно важливим, а нерідко рівень податкових та митних платежів визначає доцільність та ефективність здійснення конкретних зовнішньоекономічних операцій;

- не врахування альтернативних фінансових витрат та недотримання логічної послідовності під час калькулювання експортно-імпортних цін;

- невміння розраховувати фінансові аналітичні коефіцієнти, аналізувати зарубіжну фінансову звітність;

- незнання переліку документів, які необхідно подати на митницю для здійснення процедури оформлення товару;

- відсутність обґрунтованих та аргументованих висновків та пропозицій за проведеними операціями;

- нерозуміння сутності основних фінансових категорій, таких як “оборотний капітал”, “фінансовий левередж” тощо;

- незнання фінансових аспектів планування зовнішньоекономічних операцій та мікроекономічного прогнозування;

- нерозуміння впливу валютно-фінансових механізмів на здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

- незнання особливостей ціноутворення в зовнішньоекономічній сфері тощо.

Затверджено
наказом Міністерства освіти України
від 28.12.1999 р. № 444

ПОЛОЖЕННЯ про Всеукраїнську студентську олімпіаду

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Це Положення є рекомендацією Міністерства освіти України щодо організації та проведення Всеукраїнської студентської олімпіади.

1.2. Всеукраїнська студентська олімпіада (далі Олімпіада) – система масових очних змагань студентів вищих навчальних закладів у творчому застосуванні здобутих знань, умінь та навичок.

1.3. Олімпіада проводиться щорічно з метою виявлення, відбору та підтримки обдарованої студентської молоді, розвитку та реалізації здібностей студентів, стимулювання творчої праці студентів та науково-педагогічних працівників, підвищення якості підготовки фахівців, активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів, інтенсифікації та вдосконалення навчального процесу, формування команд для участі в міжнародних олімпіадах.

1.4. Олімпіада проводиться з навчальних дисциплін та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців з вищою освітою в Україні.

Олімпіада з навчальної дисципліни – це творче змагання студентів з дисциплін циклів гуманітарної, соціально-економічної та природничо-технічної підготовки.

Олімпіада зі спеціальності – це творче змагання з професійної та практичної підготовки студентів згідно Переліку напрямів та спеціальностей підготовки фахівців з вищою освітою за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавр, спеціаліст, магістр.

1.5. Олімпіада проводиться для студентів вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації.

1.6. В Олімпіаді можуть брати участь громадяни зарубіжних країн, які навчаються у вищих навчальних закладах України, а також студенти зарубіжних країн.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ОЛІМПІАДИ

2.1. Керівництво проведенням Олімпіади здійснює Всеукраїнський організаційний комітет персональний склад якого затверджується Міністерством освіти України. Оргкомітет очолює Перший заступник міністра освіти України.

2.2. Всеукраїнський організаційний комітет:

- розробляє положення, методичні рекомендації щодо організації та проведення Олімпіади;
- забезпечує вищі навчальні заклади необхідними інформаційними та методичними матеріалами;
- аналізує та контролює хід проведення Олімпіади на всіх її етапах;
- надає оперативну практичну допомогу вищим навчальним закладам в організації Олімпіади;
- видає методичних рекомендацій та олімпіадних завдань тощо;
- підводить підсумки Олімпіади;
- здійснює нагородження переможців;
- готує інформацію про проведення Олімпіади для узагальнення та розповсюдження здобутого досвіду, використання його для вдосконалення навчального процесу відповідними управліннями Міністерства освіти України, міністерствами та іншими органами виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади.

2.3. Базовою організацією Всеукраїнського оргкомітету, яка здійснює узгодження та координацію його дій, є Науково-методичний центр вищої освіти Міністерства освіти України, на який покладається відповідальність за організаційно-методичне забезпечення проведення Олімпіади.

2.4. Для організації та проведення Олімпіади у вищих навчальних закладах, де вони проводяться, створюються організаційні комітети.

2.5. Всеукраїнська студентська олімпіада з навчальних дисциплін та спеціальностей проводиться у два етапи.

2.6. I етап Олімпіади проводиться з навчальних дисциплін та спеціальностей за вибором вищого навчального закладу серед студентів, які в ньому навчаються.

2.7. II етап Олімпіади проводиться у вищому навчальному закладі, який визначається Міністерством освіти України як базовий для проведення II етапу Олімпіади з відповідної навчальної дисципліни чи спеціальності.

2.8. Базовий вищий навчальний заклад з проведення II етапу Олімпіади призначається терміном на 3 роки.

2.9. Перелік базових вищих навчальних закладів, навчальних дисциплін і спеціальностей, з яких проводиться II етап Олімпіади (далі Перелік), затверджується відповідним наказом Міністерства освіти України.

2.10. II етап Олімпіади проводиться з навчальних дисциплін чи спеціальностей, за якими здійснюється підготовка студентів не менше, ніж у 5 вищих навчальних закладах України.

2.11. У Всеукраїнських студентських олімпіадах, за погодженням з відповідними оргкомітетами, можуть брати участь студенти вищих навчальних закладів I, II рівнів акредитації.

2.12. Учасники Олімпіади отримують та дають відповіді на олімпіадні завдання державною мовою або російською, іншими мовами національних меншин та зарубіжних країн.

3. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ОЛІМПІАДИ

3.1. I і II етапи Всеукраїнської студентської олімпіади можуть складатися із декількох турів. Кількість турів (теоретичний, практичний, експериментальний тощо), форми (письмові роботи, співбесіди, круглі столи, конференції тощо) на кожному етапі визначають оргкомітети.

3.2. I етап Всеукраїнської студентської олімпіади.

3.2.1. I етап Всеукраїнської студентської олімпіади проводиться у грудні-першій половині березня поточного навчального року з навчальних дисциплін (які вивчались не менше семестру) та спеціальностей.

3.2.2. Умови і порядок проведення I етапу Олімпіади, склад оргкомітету у кожному вищому навчальному закладі регламентуються відповідним наказом ректора (директора).

3.2.3. Після підведення підсумків I етапу Олімпіади оргкомітет за поданням журі визначає переможців і рекомендує їх для участі в II етапі. Рекомендацією вважається заповнена оргкомітетом анкета на кожного учасника окремо (додаток 1).

3.2.4. Анкети переможців студентських олімпіад надсилаються базовому вищому навчальному закладу до 1 квітня.

3.2.5. Ректори (директори) вищих навчальних закладів, студенти яких беруть участь в Олімпіаді, забезпечують участь переможців I етапу у II етапі та надсилають інформацію про проведення кожного етапу Олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти Міністерства освіти України до 15 червня (додаток 2).

3.3. II етап Всеукраїнської студентської олімпіади.

3.3.1. II етап Олімпіади проводиться в квітні-травні поточного навчального року між переможцями I етапу. Конкретний термін проведення II етапу Олімпіади визначається оргкомітетами базових вищих навчальних закладів і затверджується наказом Міністерства освіти України.

3.3.2. Умови і порядок проведення II етапу Олімпіади, склад оргкомітету, журі, мандатної та апеляційної комісії затверджується наказом ректора базового вищого навчального закладу.

3.3.3. Базовий вищий навчальний заклад надсилає вищим навчальним закладам, які беруть участь в Олімпіаді:

- листи запрошення з інформацією про умови проведення олімпіади з відповідної дисципліни чи спеціальності (до 1 березня);
- інформацію про результати Олімпіади (додаток 3, форма 3);
- завдання та рекомендації щодо вдосконалення навчального процесу з відповідних дисциплін та спеціальностей.

3.3.4. Оргкомітет з проведення II етапу Олімпіади надсилає Науково-методичному центру освіти до 15 червня поточного року звіт про проведення II етапу Олімпіади (додаток 3) та подання на відзначення активних організаторів Олімпіади (додаток 4).

У разі коли звіт подається невчасно або не відповідає вимогам даного Положення, проведення відповідної Олімпіади Міністерством освіти України не розглядаються.

4. ОРГКОМІТЕТ ОЛІМПІАДИ

4.1. До складу оргкомітету I етапу Олімпіади входять досвідчені педагогічні науковці, працівники, представники профспілок, аспіранти та студенти вищого навчального закладу. Проводиться Олімпіада Головою оргкомітету призначається ректор (директор) чи один із заступників директора) вищого навчального закладу.

4.2. До складу оргкомітету II етапу Олімпіади входять провідні науково-педагогічні працівники, вчені, аспіранти, студенти, представники профспілок базового вищого навчального закладу, установ, підприємств тощо. Головою оргкомітету призначається ректор чи один із проректорів вищого навчального закладу і затверджується відповідним наказом Міністерства освіти України. Голова має заступників і відповідального секретаря оргкомітету.

4.3. Оргкомітет:

4.3.1. Проводить організаційну роботу з підготовки і проведення Олімпіади.

4.3.2. Визначає і забезпечує порядок проведення Олімпіади.

4.3.3. Готує документацію для проведення Олімпіади (програму, методичні рекомендації, бланки протоколів тощо).

4.3.4. За поданням журі, визначає переможців Олімпіади. Прізвище, ім'я, по-батькові та назва вищого навчального закладу, в якому вони навчаються подаються державною мовою в скороченому вигляді.

4.3.5. Складає звіт про проведення Олімпіади.

4.3.6. Готує довідки-подання на активних організаторів Олімпіади.

4.3.7. Сприяє висвітленню результатів Олімпіади у засобах масової інформації та у періодичних виданнях.

5. ЖУРІ ОЛІМПІАДИ

5.1. До складу журі I етапу Олімпіади входять провідні педагогічні науково-педагогічні працівники вищого навчального закладу.

5.2. До складу журі II етапу Олімпіади, крім провідних науково-педагогічних працівників базового вищого навчального закладу, входять члени відповідних комісій Науково-методичного центру освіти Міністерства освіти України, вчені наукових установ Національної Академії наук та галузевої Академії наук України, науково-педагогічні працівники споріднених кафедр, факультетів інших вишів та навчальних закладів, працівники виробничої сфери тощо.

5.2.1. Кількість членів журі не повинна перевищувати третини від кількості студентів, які беруть участь у відповідній олімпіаді.

5.2.2. Кількість представників базового вищого навчального закладу в журі не повинна становити 50 % від загальної кількості членів журі.

5.3. Журі:

5.3.1. Забезпечує розробку конкурсних завдань та критерії оцінки їх виконання.

5.3.2. Перевіряє роботи учасників Олімпіади.

5.3.3. Аналізує підсумки виконання студентами завдань, виявляє характерні помилки та оцінку рівня підготовки студентів до відповідної Олімпіади.

5.3.4. Готує подання оргкомітету про нагородження переможців Олімпіади.

5.3.5. Виробляє рекомендації та передає пропозиції щодо вдосконалення навчального процесу з відповідних дисциплін та спеціальностей комісіям Науково-методичної ради Міністерства освіти України.

5.3.6. Готує збірники конкурсних завдань та методичні рекомендації для підготовки студентів до відповідної Олімпіади.

5.4. До складу апеляційної комісії входять представники базового вищого навчального закладу та споріднених кафедр, факультетів інших вищих навчальних закладів тощо. Апеляційна комісія оперативно розглядає суперечні питання, пов'язані з оцінкою виконання олімпіадних завдань та виносить відповідні пропозиції на обговорення журі.

5.5. До складу мандатної комісії входять представники базового вищого навчального закладу та громадських організацій. Мандатна комісія проводить реєстрацію учасників Олімпіади, перевіряє повноваження учасників, проводить шифрування та дешифрування робіт учасників.

6. УЧАСНИКИ ОЛІМПІАДИ

6.1. У I етапі Олімпіади беруть участь всі бажані студенти вищих навчальних закладів.

6.2. До участі у II етапі Олімпіади допускаються тільки студенти, які стали переможцями I етапу Олімпіади. Кількісний склад учасників II етапу Олімпіади визначає оргкомітет базового вищого навчального закладу, а персональний склад – оргкомітет I етапу відповідної Олімпіади спільно з журі.

6.3. Студенти можуть брати участь у кількох Олімпіадах.

6.4. Учасники мають право після завершення всіх турів відповідного етапу змагань ознайомитися з оцінкою їх роботи та зауваженнями, а також, до підведення остаточних підсумків олімпіади, звернутися до апеляційної комісії з приводу об'єктивності оцінки виконаних ними завдань.

6.5. Учасники II етапу Олімпіади, крім надісланої оргкомітетом до базового вищого навчального закладу анкети, повинні мати при собі студентський квиток та паспорт.

7. ПОРЯДОК НАГОРОДЖЕННЯ УЧАСНИКІВ ТА ОРГАНІЗАТОРІВ ОЛІМПІАДИ

7.1. Переможцями відповідного етапу Олімпіади вважаються студенти, нагороджені дипломами I ступеня – перше місце, II ступеня – друге місце та III ступеня – третє місце.

7.2. Переможців Олімпіади з навчальної дисципліни та Олімпіади зі спеціальності визначають в особистій першості. Якщо в Олімпіаді бере участь команда (не менше трьох студентів з кожного вищого навчального закладу), переможців Олімпіади визначають і в неофіційній командній першості.

7.3. Переможці I етапу визначаються відповідним оргкомітетом на підставі рекомендацій журі та затверджуються наказом ректора.

7.4. Переможці II етапу визначаються оргкомітетом базового вищого навчального закладу на підставі рекомендацій журі та затверджуються наказом Міністерства освіти України.

7.5. Переможці кожного з етапів Олімпіади визначаються за сумарною кількістю балів, набраних на всіх обов'язкових турах олімпіади.

7.6. Кількість призових місць для переможців II етапу Олімпіади розподіляється у такому співвідношенні:

– 1:1:1 – при загальній кількості учасників не більше 30 чоловік;

– 1:2:3 – при загальній кількості учасників більше 30 чоловік;

– при загальній кількості учасників більше 80 чоловік переможці визначаються по групах вищих навчальних закладів у співвідношенні 1:1:1.

Дипломом переможця не може бути нагороджено учасника, який за сумарним результатом виступів на всіх обов'язкових турах Олімпіади, набрав менше ніж 60 % від максимально можливої сумарної кількості балів.

7.7. Дипломом I ступеня нагороджується лише один учасник. У разі, коли однакову кількість балів набрали декілька учасників, які претендують на нагородження дипломом I ступеня, між ними призначається додатковий тур.

7.8. Переможці I етапу Олімпіади заохочуються ректорами (директорами) вищих навчальних закладів (дипломами, цінними подарунками, грошовими преміями, туристичними путівками тощо) та можуть звільнитися від складання екзамену чи заліку з відповідних навчальних дисциплін.

7.9. Переможці II етапу Олімпіади нагороджуються дипломами Міністерства освіти України та грошовими преміями. Диплом є основним документом, що підтверджує перемогу студента у відповідній олімпіаді. У разі втрати диплом не поновлюється і дублікат не видається.

7.10. На підставі рекомендацій оргкомітетів II етапу Олімпіади, за оригінальне, нестандартне розв'язання олімпіадних завдань учасники змагань можуть бути нагороджені заохочувальними дипломами Міністерства освіти України.

7.11. Переможці II етапу Олімпіади з навчальних дисциплін та спеціальностей мають право на:

- участь у міжнародній студентській олімпіаді з відповідної дисципліни чи спеціальності (якщо така проводиться);
- звільнення від складання заліків, іспитів з відповідної навчальної дисципліни, спеціальності з внесенням в екзаменаційну відомість, залікову книжку оцінки "відмінно";
- переваги при направленні на навчання у провідні вищі навчальні заклади України чи за кордон (з виплатою державних стипендій);
- переваги при зарахуванні до магістратури для навчання за державним замовленням;
- отримання рекомендації на вступ до аспірантури, ординатури (для студентів-переможців Олімпіади зі спеціальності, нагороджених дипломами I ступеня);
- надання надбавки до стипендії протягом дванадцяти місяців;
- переведення на безкоштовну форму навчання або часткове зменшення відповідної плати за навчання;
- відповідний запис у додатку до диплому.

7.12. Результати проведення Всеукраїнської студентської олімпіади з навчальних дисциплін та спеціальностей затверджуються наказом Міністерства освіти України.

7.13. Організатори Олімпіади відзначаються Міністерством освіти України, міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкованні вищі навчальні заклади.

8. ФІНАНСУВАННЯ ОЛІМПІАДИ

8.1. Проведення Олімпіади фінансується (за наявності коштів) Міністерством освіти України, міністерствами та іншими центральними органами, яким підпорядковані вищі навчальні заклади, за рахунок додаткових джерел фінансування.

8.2. Витрати на проведення I етапу Олімпіади, а також витрати на відрядження студентів для участі у II етапі змагань здійснюються вищими навчальними закладами, в яких вони навчаються.

8.3. Матеріально-технічне забезпечення II етапу Олімпіади здійснюється базовими вищими навчальними закладами.

8.4. Витрати на преміювання та виготовлення дипломів для переможців II етапу Олімпіади, інформаційно-методичних матеріалів, на заохочення викладачів і організаторів олімпіад здійснюють Міністерство освіти України, міністерства та інші органи центральної виконавчої влади, яким підпорядковані вищі навчальні заклади.

8.5. За працівниками установ, вищих навчальних закладів, які залучаються до проведення Олімпіади, зберігаються норми відшкодування витрат на службові відрядження, що встановлюються чинним законодавством.

8.6. Участь педагогічних, науково-педагогічних працівників у розробці олімпіадних завдань та їх перевірку враховується вищим навчальним закладом при плануванні їх навчального навантаження за такими нормами:

- підготовка завдань для учасників другого етапу Олімпіади – до 50 годин на весь колектив;
- перевірка завдання одного учасника – 0,33 годин кожному викладачеві (не більше трьох викладачів);
- робота відповідального секретаря оргкомітету базового вищого навчального закладу – до 30 годин.

до п. 3.2.3 Положення про Всеукраїнську студентську олімпіаду

АНКЕТА

учасника II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

Прізвище, ім'я, по батькові (повністю) _____

та дата народження _____

Вищий навчальний заклад (повна назва та адреса) _____

Факультет, курс _____

Результат участі у науковій роботі _____

Прізвище, ім'я, по батькові викладача, який читав дану навчальну дисципліну або спеціальність і підготував студента до участі в олімпіаді _____

(за вибором студента)

Рішення оргкомітету _____

(назва вищого навчального закладу)

студент/ка/ _____

який/яка/ у I-му етапі олімпіади _____

(назва олімпіади з навчальної дисципліни

або олімпіади зі спеціальності)

посів/ла/ _____ місце, рекомендується до участі у II-му етапі Всеукраїнської студентської олімпіади.

Голова оргкомітету

вищого навчального закладу _____

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Підпис учасника олімпіади _____

Дата заповнення _____

до п. 3.2.5 Положення про Всеукраїнську студентську олімпіаду

ІНФОРМАЦІЯ

про участь студентів _____
(повна назва навчального закладу)

у I та II етапах Всеукраїнської студентської олімпіади ____/____ н.р.

Всього студентів	Підсумки I етапу						Підсумки II етапу			
	Кількість				Загальна кількість учасників олімпіади I етапу		Кількість			
	проведених олімпіад з навчальних дисциплін	студентів, які взяли участь в олімпіадах з навчальних дисциплін	проведених олімпіад зі спеціальності	студентів, які взяли участь в олімпіадах зі спеціальності	Всього	В т.ч. іноземних студентів	олімпіад з навчальних дисциплін, в яких вищий навчальний заклад взяв участь	студентів, які взяли участь в олімпіадах з навчальних дисциплін	олімпіад з спеціальностей, в яких вищий навчальний заклад взяв участь	студентів, які взяли участь в олімпіадах зі спеціальності
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Ректор вищого навчального закладу

(підпис)

М.П.

до п. п. 3.3.3, 3.3.4 з Положення
про Всеукраїнську студентську олімпіаду

З В І Т

про проведення II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

(назва олімпіади з навчальної дисципліни або олімпіади зі спеціальності)
проведеного _____ в _____
(дата) (назва вищого навчального закладу)

1. Організація II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади:

1.1. Хід проведення олімпіади.

1.2. Склад та робота журі, мандатної та апеляційної комісії.

1.3. Новації в організації та проведенні студентської олімпіади.

2. Результати проведення II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади.

2.1. Аналіз підготовки студентів до олімпіади.

2.2. Конкурсні завдання.

2.3. Аналіз типових помилок студентів, перелік розділів, тем, питань, недостатньо засвоєних студентами.

2.4. Пропозиції щодо покращання організації та проведення студентських олімпіад, а також досконалення роботи з обдарованою молоддю у навчально-виховному процесі вищих навчальних закладів.

3. Додатки:

3.1. Наказ ректора базового вищого навчального закладу про проведення II-го етапу олімпіади.

3.2. Список учасників олімпіади (форма 1).

3.3. Результати переможців II-го етапу олімпіади у 2 екз. (форма 2).

3.4. Результати участі в олімпіаді кожного студента (форма 3).

3.5. Пропозиції щодо нагородження активних організаторів олімпіади (форма 4).

3.6. Допоміжний та ілюстративний матеріал з проведення Всеукраїнської студентської олімпіади (запрошення, програми, методичні рекомендації, матеріали преси, радіо, телебачення тощо).

Примітка. Дані по пунктах 2.3., 3.4. розсилаються оргкомітетами у вищі навчальні заклади, студенти яких брали участь у II етапі олімпіади.

Форма 1

СПИСОК УЧАСНИКІВ ОЛІМПІАДИ

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові студента (повністю)	Повна назва вищого навчального закладу	Курс	Факультет	Кількість балів	Місце в особистому заліку
1	2	3	4	5	6	7

голова оргкомітету _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

голова журі _____
(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

3. Списку результатів переможців олімпіади (1, 2, 3 місця) (форма 2).

Фор

РЕЗУЛЬТАТИ ПЕРЕМОЖЦІВ

2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади

з

(назва олімпіади з навчальної дисципліни або олімпіади зі спеціальності)

проведеного _____ в _____

(дата)

(назва вищого навчального закладу)

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові студента (повністю)	Повна назва вищого навчального закладу	Результати		
			Бали	Місце	% від максимального можливого відсотку
1	2	3	4	5	6

Голова оргкомітету _____

(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

Голова журі _____

(підпис)

_____ (прізвище, ініціали, звання)

Фор

Ректору _____

(вищий навчальний заклад)

Оргкомітет II-го етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з роз.

_____ повідомляє, що студент Вашого навчального закладу

_____ посів(ла) _____ місце з _____ можливих, а по групі ви

(прізвище, ініціали)

навчальних закладів _____ місце з _____ можливих.

Голова оргкомітету

базового вищого

навчального закладу _____

(підпис)

_____ (прізвище, ініціали)

до п. п. 3.3.4 Положення
про Всеукраїнську студентську олімпіаду
(Автономна Республіка Крим, область, м. Київ, м. Севастополь)

ДОВІДКА-ПОДАННЯ

1. Прізвище, ім'я, по батькові: _____
2. Посада і місце роботи, служби: _____
3. Число, місяць, рік і місце народження: _____
4. Стать: _____ 5. Національність: _____
6. Освіта: _____ 7. Науковий ступінь, вчене звання: _____
8. Які має державні та відомчі нагороди і дати нагородження: _____
- _____
9. Домашня адреса: _____
10. Загальний стаж роботи: _____ Стаж роботи у даному колективі: _____
11. Характеристика з зазначенням конкретних особливих заслуг у галузі освіти та науки України агородженого: _____
- _____
- _____

андидатура _____ рекомендована Вченою радою _____

ротокол № _____ від _____ Представляється до знаку "Відмінник освіти України" („Почесна рамота Міністерства освіти і науки України")

Проректор Голова вченої
ради,

ІП " " _____ 200_ року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАКАЗ

м. Київ

№ 870 від 31 грудня 2003 р.

*Про проведення Всеукраїнської
студентської олімпіади у 2003/2004н.р.*

На виконання Указу Президента України "Про Програму роботи з обдарованою молоддю 2001–2005 роки" від 8 лютого 2001р. № 78/2001 та відповідно до Положення про Всеукраїнську студентську олімпіаду, затвердженого наказом Міністерства освіти України від 28.12.1999 р. № 444,

НАКАЗУЮ:

1. Провести у 2003/2004 навчальному році Всеукраїнську студентську олімпіаду в два етапи:
I етап – у січні-лютому 2004 року в кожному вищому навчальному закладі;
II етап – у березні-травні 2004 року в базових вищих навчальних закладах.
2. Затвердити:
 - 2.1. Склад Всеукраїнського оргкомітету студентської олімпіади (додаток 1).
 - 2.2. Базові вищі навчальні заклади (за їх згодою), перелік олімпіад з навчальних дисциплін, напрямів і спеціальностей, список голів оргкомітетів (за їх згодою) та терміни проведення II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади (додатки 2,3).
 - 2.3. Зміни та доповнення до Положення (додаток 4).
3. Науково-методичному центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України (Львівський К.М.) забезпечити організаційне та науково – методичне керівництво Всеукраїнською студентською олімпіадою.
4. Керівникам організацій та установ, в яких працюють члени Всеукраїнського оргкомітету, відрядити їх до базових вищих навчальних закладів для надання методичної допомоги і здійснення контролю за організацією та проведенням олімпіади. Витрати на відрядження здійснити за рахунок організацій та установ, в яких вони працюють.
5. Ректорам вищих навчальних закладів:
 - 5.1. Забезпечити проведення I етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з навчальних дисциплін, напрямів і спеціальностей у зазначений термін.
 - 5.2. До 1 березня 2004 року надіслати до відповідних базових вищих навчальних закладів анкету учасників II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади (додаток 1 Положення).
 - 5.3. Відрядити студентів – переможців I етапу змагань до базових вищих навчальних закладів для участі у II етапі Всеукраїнської студентської олімпіади.
 - 5.4. Відрядити науково – педагогічних працівників, які є членами журі II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з навчальних дисциплін, напрямів і спеціальностей, до базових вищих навчальних закладів за рахунок установ та вищих навчальних закладів, в яких вони працюють.
 - 5.5. До 1 червня 2004 року надіслати інформацію про участь студентів у II етапі Всеукраїнської студентської олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України (додаток 2 Положення).

5.6. Дозволити використовувати позабюджетні кошти вищого навчального закладу на організацію та проведення кожного з етапів Всеукраїнської студентської олімпіади згідно із затвердженим кошторисом.

5.7. Оплату відряджень учасників II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади здійснити за рахунок навчальних закладів, в яких вони навчаються.

5.8. Розглянути підсумки проведення Всеукраїнської студентської олімпіади на засіданнях Вчених рад.

6. Розміщення учасників II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади здійснюють базові вищі навчальні заклади.

7. Оргкомітетам базових вищих навчальних закладів з проведення II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади:

7.1. При проведенні олімпіади дотримуватись Положення про Всеукраїнську студентську олімпіаду.

7.2. До 15 лютого 2004 року надіслати до вищих навчальних закладів листи – запрошення з умовами та терміном проведення олімпіади з навчальної дисципліни або олімпіади з напряму чи спеціальності.

7.3. До 15 червня 2004 року подати звіти про підсумки проведення II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади на адресу Науково-методичного центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України за встановленою формою (додаток 3 Положення).

8. Ректорам базових вищих навчальних закладів передбачити компенсацію робочого часу, витраченого науково-педагогічними працівниками на науково-методичне забезпечення II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади, на умовах погодинної оплати відповідно до обсягу виконаної роботи.

9. Витрати на науково-методичне забезпечення, організацію та проведення олімпіади, виготовлення дипломів для переможців Всеукраїнської студентської олімпіади здійснити за рахунок коштів загального фонду Міністерства освіти і науки України згідно із затвердженим кошторисом.

10. Департаменту економіки та фінансування (Куліков П.М.) виділити фінансування на проведення олімпіади відповідно до затвердженого кошторису.

11. Всеукраїнському оргкомітету студентської олімпіади (Степко М.Ф.) спільно з департаментом вищої освіти (Болюбаш Я.Я.), Науково-методичним центром вищої освіти (Левківський К.М.) підвести підсумки проведення Всеукраїнської студентської олімпіади та довести їх до відома вищих навчальних закладів.

12. Контроль за виконанням наказу покласти на заступника Міністра Степка М.Ф.

Міністр

В.Г. Кремень

до наказу Міністерства освіти і науки Укр
від 31 грудня 2003 р. №

Склад Всеукраїнського оргкомітету Олімпіади

- Степко М.Ф. – заступник Міністра освіти і науки України,
голова оргкомітету;
- Болубаш Я.Я. – директор департаменту вищої освіти Міністерства освіти і
науки України, заступник голови оргкомітету;
- Левківський К.М. – директор Науково-методичного центру вищої освіти, заступник
голови оргкомітету;
- Журавльова Н.В. – завідувач сектора Науково-методичного центру вищої освіти,
відповідальний секретар оргкомітету;
- Вітенко І.С. – директор Центрального методичного кабінету з вищої медичної
освіти Міністерства охорони здоров'я України (за згодою);
- Дмитренко П.В. – проректор Національного педагогічного університету ім.
М.П.Драгоманова ;
- Дорошенко Т.М. – методист вищої кваліфікаційної категорії Науково-методичного
центру вищої освіти;
- Лахманюк Т.В. – заступник начальника управління кадрів, закладів освіти та
науково-дослідної роботи Державного комітету України з
питань фізичної культури і спорту (за згодою);
- Мамченко О.М. – директор Державного методичного центру навчальних закладів
культури і мистецтв Міністерства культури і мистецтв України
(за згодою);
- Спіцин Є.С. – директор Інституту східних мов Київського національного
лінгвістичного університету;
- Спекторська Т.В. – методист вищої кваліфікаційної категорії Науково-методичного
центру вищої освіти;
- Шиманський В.М. – начальник управління аграрної освіти Міністерства аграрної
політики (за згодою);
- Юдіна С.П. – завідувач відділу Науково-методичного центру вищої освіти.

Перелік олімпіад з навчальних дисциплін

№ з/п	Назва навчальної дисципліни, з якої проводиться олімпіада	Назва групи вищих навчальних закладів, студенти яких беруть участь в олімпіаді	Назва базового вищого навчального закладу з проведення олімпіади	Терміни проведення олімпіади	Прізвище та ініціали, посада голови оргкомітету
1	2	3	4	5	6
Гуманітарні та соціально-економічні дисципліни					
1.	Українська мова	всі вищі навчальні заклади	Міжрегіональна академія управління персоналом (м.Київ) т.(044) 490-95-09 додатковий 1387	18–20 березня	Ректор Бєбик В.М. т.(044) 490-95-08 додатковий 1347
<i>Іноземні мови</i>					
2.	Англійська мова	всі вищі навчальні заклади (не мовні)	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	19–22 квітня	Проректор Башков С.О. т.(0622) 305-35-67
3.	Французька мова	всі вищі навчальні заклади (не мовні)	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	17–20 травня	Проректор Башков С.О. т.(0622) 305-35-67
4.	Німецька мова	всі вищі навчальні заклади	Міжрегіональна академія управління персоналом (м.Київ) т.(044) 490-95-09 додатковий 1387	18–20 березня	Ректор Бєбик В.М. т.(044) 490-95-08 додатковий 1347
5.	Педагогіка	класичні університети, педагогічні, технічні університети	Вінницький державний педагогічний університет т.(0432) 26-51-98	19–23 квітня	Проректор Подоляничук С.В. т.(0432) 27-68-82
6.	Політологія	всі вищі навчальні заклади (де політологія не спеціальність)	Уманський державний педагогічний університет т.(04744) 5-22-49	24–25 квітня	Проректор Краснобокий Ю.М. т.(04744) 5-22-49
7.	Психологія	класичні університети, педагогічні університети	Міжрегіональна академія управління персоналом (м.Київ) т.(044) 490-95-09 додатковий 1387	25–27 квітня	Ректор Бєбик В.М. т.(044) 490-95-08 додатковий 13-47

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
8.	Психологія	технічні, технологічні	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	26–29 квітня	Проректор 7 Башков Є.О. т.(0622) 305-35-67
9.	Естетика	культури та мистецтв	Державна академія керівних кадрів культури і мистецтв (м.Київ) т.(044) 290-36-19, 290-21-93	19–23 квітня	Ректор Чернець В.Г. т.(044) 290-22-82
10.	Культурологія	культури та мистецтв, університети, педагогічні, технічні	Київський національний університет культури і мистецтв т.(044) 269-97-43	23–25 березня	Проректор Безклубенко С.Д., т.(044) 269-98-01
Природничо-наукові (фундаментальні) дисципліни					
11.	Математика	технічні, економічні, аграрні	Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут" т.(044) 241-97-00	19–24 квітня	Проректор Варламов Г.Б. (044) 236-45-52
12.	Інформатика	всі вищі навчальні заклади	Національний аерокосмічний університет ім. М.С.Жуковського "Харківський авіаційний інститут" т.(057) 707-45-62	19–23 квітня	Проректор Гайдачук О.В. т.(057) 707-40-20
13.	Фізика	технічні та аграрні	Національний авіаційний університет (м.Київ) т.(044) 488-53-33	18–20 травня	Ректор Бабак В.П. т.(044) 483-31-41
14.	Хімія	технічні, технологічні, аграрні	Національний університет харчових технологій (м.Київ) т.(044) 221-79-26	12–14 травня	Проректор Хомічак Л.М. т.(044) 221-60-00
15.	Біологія	аграрні	Львівський державний аграрний університет (0322) 79-31-60	30 березня – 2 квітня	Проректор Боярчук В.М. т.(0322) 79-33-56
16.	Біологічна хімія	медичні	Національний медичний університет (м.Київ) т. (044) 211-10-72	26–29 квітня	Проректор Яворовський О.П. т. (044) 235-38-54
17.	Основи екології і охорона навколишнього	класичні та технічні університети, аграрні	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	13–16 квітня	Проректор Башков Є.О. т (0622) 305-35-67

1	2	3	4	5	6
18.	Безпека життя і діяльності людини	всі вищі навчальні заклади	Одеський національний університет т.(0482) 23-24-63	11–14 травня	Проректор Іваниця В.О. т.(0482) 23-84-17
19.	Економіка природокористування	класичні університети, економічні, технічні	Сумський державний університет т.(0542) 33-56-21	19–21 квітня	Проректор Васильєв А.В. т.(0542) 33-00-24
Загально-професійні дисципліни					
20.	Деталі машин та основи конструювання	аграрні та технічні	Харківський державний технічний університет сільського господарства т.(0572) 700-38-88, 21-86-40	14–16 квітня	Перший проректор Тіщенко Л.М. т.(0572) 21-97-79
21.	Опір матеріалів	технічні	Національний аерокосмічний університет ім. М.Є.Жуковського "Харківський авіаційний інститут" т.(057) 707-45-62	7–10 квітня	Проректор Гайдачук О.В. т.(057) 707-40-20
22.	Теоретична механіка	технічні, університети	Національна металургійна академія України т.(0562)41-04-25	20–23 квітня	Проректор Пройдак Ю.С. т.(0562) 410-400
23.	Теоретичні основи електротехніки	технічні	Національний університет "Львівська політехніка" т.(0322) 72-94-12, 39-88-12, 39-81-52	18–21 травня	Проректор Павлиш В.А. т.(0322) 74-30-63
24.	Електротехніка	технічні	Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут" т.(0572) 47-82-09	20–23 квітня	Проректор Сокол Є.І. т.(0572) 43-90-28
25.	Гідравліка	технічні	Київський національний університет будівництва і архітектури т.(044) 241-55-48	22–26 березня	Проректор Кривенко П.В. т.(044) 248-31-65
26.	Нарисна геометрія та геометричне моделювання на ПЕОМ	технічні	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	5–8 березня	Проректор Башков Є.О. т.(0622) 305-35-67
27.	Інформаційні системи і технології в економіці	економічні, технічні, аграрні	Київський національний економічний університет т.(044) 459-61-74	20–23 квітня	Проректор Савчук В.С. т.(044) 459-62-08
28.	Міжнародна економіка	всі вищі навчальні заклади	Національний університет "Львівська політехніка" т.(0322) 72-94-12, 39-88-12, 39-81-52	21–24 квітня	Проректор Павлиш В.А. т.(0322) 74-30-63

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
Професійно-орієнтовані дисципліни					
29.	Система автоматизованого проєктування та комп'ютерного моделювання в машинобудуванні	технічні, технологічні університети	Технологічний університет Поділля (м.Хмельницький) т.(03822) 2-51-08	20–24 квітня	Ректор Скиба М.С. т.(03822) 2-32-65
30.	Технічна діагностика обчислювальних пристроїв та систем	технічні, університети	Технологічний університет Поділля (м.Хмельницький) т.(03822) 2-51-08	5–7 квітня	Проректор Каплун В.Г. т.(03822) 2-32-54
31.	Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності	університети, економічні, технічні	Національний університет “Львівська політехніка” т.(0322) 72-94-12, 39 -88-12, 39-81-52	20–24 квітня	Проректор Павлиш В.А. т.(0322) 74-30-63
32.	Торгове обладнання	економічні та управління, технологічні	Донецький державний університет економіки і торгівлі т.(0622) 93-34-31	20–23 квітня	Проректор Садеков А.А. т.(0622) 93-34-31
33.	Взаємозамінність, стандартизація та технічні вимірювання	технічні, аграрні	Запорізький національний технічний університет т.(0612) 220-11-76	5–8 квітня	Проректор ВнуковЮ.М. т.(0612) 69-84-88
34.	Силлові перетворювачі в автоматизованих електроприводах	технічні	Криворізький технічний університет т.(0564) 74-14-75	18–19 квітня	Проректор Сидоренко В.Д. т.(0564) 26-07-35
35.	Топографічна анатомія та оперативна хірургія	медичні	Сумський державний університет т.(0542) 33-56-21	12–14 квітня	Перший проректор Васильев А.В. т.(542) 33-00-24
36.	Медична біологія	медичні	Медичний інститут Української асоціації народної медицини (м.Київ) т. (044)560-88-24	20–23 квітня	Ректор Туманов В.А. т. (044) 234-69-94
37.	Загальна гігієна	медичні	Національний медичний університет (м.Київ) т. (044) 211-10-72	21–24 квітня	Проректор Яворовський О.П. т. (044) 235-38-54
38.	Дитячі інфекційні хвороби	медичні	Буковинська державна медична академія (м.Чернівці) т.(03722) 2-65-69, (0372) 58-58-40	31 березня– 2 квітня	Проректор Коломоєць М.Ю. т.(03722) 2-65-69

1	2	3	4	5	6
39.	Урологія	медичні	Буковинська державна медична академія (м.Чернівці) т.(03722) 2-65-69, (0372) 58-58-40	7-9 квітня	Проректор Коломоєць М.Ю. т.(03722) 2-65-69
40.	Нервові хвороби	медичні	Буковинська державна медична академія (м.Чернівці) т.(03722) 2-65-69, (0372) 58-58-40	26-28 квітня	Проректор Коломоєць М.Ю. т.(03722) 2-65-69
41.	Клінічна фармакологія	медичні	Буковинська державна медична академія (м.Чернівці) т.(03722) 2-65-69, (0372) 58-58-40	13-15 квітня	Проректор Коломоєць М.Ю. т.(03722) 2-65-69
42.	Гістологія	медичні	Дніпропетровська державна медична академія т.(0562) 46-53-93	6-9 квітня	Проректор Люлько О.В. т.(0562) 46-61-15
43.	Ендокринологія	медичні	Буковинська державна медична академія (м.Чернівці) т.(03722) 2-65-69, (0372) 58-58-40	19-21 квітня	Проректор Сидорчук І.Й. т.(03722) 2-65-69
44.	Шкіряні та венеричні хвороби	медичні, класичні університети	Вінницький національний медичний університет т.(0432) 46-06-21	20-23 квітня	Проректор Проєк О.Г. т.(0432) 32-27-72
45.	Педіатрія	медичні	Донецький державний медичний університет т.(0622) 95-42-84	13-16 квітня	Проректор Талалаєнко О.М. т.(0622) 95-55-94
46.	Медична генетика	медичні	Харківський державний медичний університет т.(0572) 43-12-07	12-14 квітня	Ректор Циганенко А.Я. т.(0572) 43-07-26
47.	Мікробіологія, вірусологія	медичні, класичні університети	Національний медичний університет (м.Київ) т. (044) 211-10-72	17-20 березня	Проректор Яворовський О.П. т. (044) 235-38-54
48.	Фармакологія	медичні	Кримський державний медичний університет (м.Сімферополь) т.(0652) 294-898	27-29 квітня	Проректор Дудар Л.В. т.(0652) 25-80-81
49.	Анатомія людини	медичні	Івано-Франківська державна медична академія т.(03422) 3-10-90	20-22 квітня	Ректор Нейко С.М. (03422) 2-42-95
50.	Офтальмологія	медичні	Одеський державний медичний університет т.(0482) 23-05-68	13-14 травня	Проректор Кресюн В.Й. т.(0482) 23-54-58
51.	Патологічна фізіологія	медичні	Запорізький державний медичний університет т.(0612) 33-61-75	13-15 травня	Проректор Волошин М.А. т.(0612) 33-50-93
52.	Нормальна фізіологія	медичні, класичні університети	Вінницький національний медичний університет т.(0432) 46-06-21	20-23 квітня	Проректор Проєк О.Г. т.(0432) 32-27-72

Додаток 3
до наказу Міністерства освіти і
науки України

Перелік олімпіад за напрямками і спеціальностями

№ з/п	Назва напрямку, з якого проводиться олімпіада	Назва спеціальності, з якої проводиться олімпіада	Назва групи вищих навчальних закладів, студенти яких беруть участь в олімпіаді	Назва вищого навчального закладу з проведення олімпіади	Терміни проведення олімпіади	Прізвище та ініціали, посада голови оргкомітету
1	2	3	4	5	6	7
ОСВІТА						
1.	Педагогічна освіта	дошкільне виховання	педагогічні	Національний педагогічний університет ім. М.П.Драгоманова (м.Київ) т.(044) 216-31-32	12–16 квітня	Проректор Дмитренко П.В. т.(044) 234-65-57
2.		початкове навчання	класичні університети та педагогічні університети	Дрогобицький державний педагогічний університет т.(03244) 2-34-34	19–22 квітня	Проректор Яцишин В.П. т.(03244) 3-81-11
3.	Фізичне виховання і спорт	фізичне виховання	фізичної культури, класичні університети та педагогічні університети	Національний університет фізичного виховання і спорту т.(044) 227-46-24	7–10 квітня	Проректор Шкретій Ю.М. т.(044) 227-46-24
4.		фізична реабілітація	фізичної культури, класичні університети та педагогічні університети	Львівський державний інститут фізичної культури т.(0322) 74-11-04	19–21 квітня	Проректор Вацеба О.М. т.(0322) 72-68-00
5.		олімпійський і професійний спорт	фізичної культури, класичні університети та педагогічні університети	Львівський державний інститут фізичної культури т.(0322) 74-11-04	22–24 квітня	Проректор Вацеба О.М. т.(0322) 72-68-00
КУЛЬТУРА І МИСТЕЦТВО						
6.	Мистецтво	музичне мистецтво	класичні університети та педагогічні університети	Південноукраїнський державний педагогічний університет (м.Одеса) (0482) 22-02-10, 23-40-98	18–24 квітня	Проректор Захарченко І.Г. (0482) 23-07-68
ГУМАНІТАРНІ НАУКИ						
7.	Історія	історія	класичні університети та педагогічні університети	Переяслав-Хмельницький державний педагогічний інститут	19–22 квітня	Ректор Коцур В.П.

1	2	3	4	5	6	7
8.	Філософія	філософія	класичні університети	Одеський національний університет т.(0482) 23-24-63	20–23 квітня	Проректор Іваниця В.О. т.(0482) 23-84-17
9.	Філологія	українська мова та література	класичні університети та педагогічні університети	Кіровоградський державний педагогічний інститут т.(0522) 22-74-26	28–30 квітня	Проректор Манакін В.М. т.(0522) 22-56-74
10.		російська мова та література	класичні університети та педагогічні університети	Ніжинський державний педагогічний університет т.(04631) 2-53-96	12–16 квітня	Проректор В'ялий М.Г. т.(04631) 2-23-53
11.		новогрецька мова	всі вищі навчальні заклади	Маріупольський гуманітарний інститут ДонНУ (0629) 34-45-74, 53-22-57	21–23 квітня	Ректор Балабанов К.В. (0629) 53-22-70
12.		англійська мова та література	класичні університети та педагогічні університети	Харківський державний педагогічний університет т.(0572) 67-53-58	5–7 квітня	Проректор Микитюк О.М. т.(057) 700-35-97
13.		німецька мова та література	класичні університети та педагогічні університети	Донецький національний університет (0622) 91-92-26	20–23 квітня	Проректор Ступін О.Б. т.(0622) 305-16-51
14.		французька мова	класичні університети та педагогічні університети	Горлівський державний педагогічний інститут іноземних мов т.(06242) 5-26-31	31 березня 2 квітня	Проректор Теркулов В.І. т.(06242) 4-69-80
15.		іспанська мова	класичні університети та педагогічні університети	Київський національний лінгвістичний університет т.(044) 269-83-16	6–8 квітня	Проректор Назаров С.М. т.(044) 227-40-52
16.			східні мови: китайська, корейська, арабська, турецька, перська	класичні університети та педагогічні університети	Київський національний лінгвістичний університет т.(044) 269-83-16	13–15 квітня
СОЦІАЛЬНІ НАУКИ						
17.	Психологія	психологія	класичні університети та педагогічні університети	Прикарпатський державний університет (м.Івано-Франківськ) т.(0342) 59-60-83	4–6 травня	Ректор Кононенко В.І. т.(03422) 2-21-40

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7
18.	Політологія	політологія	класичні університети та педагогічні університети	Міжрегіональна академія управління персоналом (м.Київ) т.(044) 490-95-09 додатковий 1387	1–3 квітня	Ректор Бebик В.М. т.(044) 490-95-08 додатковий 13-47
19.	Соціологія	соціологія	університети, педагогічні, культури, економічні та управління	Запорізький державний університет т.(0612) 69-98-00, 64-26-05	13–16 квітня	В.о. ректора Савін В.В., т.(0612) 64-45-46
ЕКОНОМІКА, КОМЕРЦІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО						
20.	Економіка і підприємництво	міжнародна економіка	всі вищі навчальні заклади	Національний університет "Львівська політехніка" т.(0322) 39-83-63, 39-82-10, 39-82-89	21–24 квітня	Проректор Павлиш В.А. т.(0322) 74-30-63
21.		економічна теорія	класичні університети	Київський національний університет імені Тараса Шевченка т.(044) 266-39-69, 266-54-57	6–9 квітня	Перший проректор Третяк О.В. т.(044) 239-32-70
22.		управління трудовими ресурсами	класичні університети, економічні та управління, технічні, технологічні	Донецький національний університет (0622) 91-92-26	13–16 квітня	Проректор Ступін О.Б. т.(062) 305-16-51
23.		маркетинг	класичні університети, економічні та управління, технічні, технологічні,	Донецька державна академія управління т.(0622) 337-66-09	12–14 травня	Проректор Пілюшенко В.Л. т.(0622) 337-66-09
24.		банківська справа	економічні та управління, класичні університети	Одеський державний економічний університет т.(0482) 23-05-89	29–31 березня	Проректор Ковальов А.І. т.(0482) 23-64-89
25.		фінанси	економічні, класичні університети, технічні, технологічні, аграрні	Харківський державний економічний університет т.(0572) 702-11-86	25–27 травня	Проректор Трилід О.М. т.(0572) 702-11-86
26.		економіка підприємства	економічні, класичні університети, технічні, технологічні, аграрні	Донецький державний університет економіки і торгівлі т.(0622) 93-34-31	27–28 квітня	Проректор Садєков А.А. т.(0622) 305-34-31

1	2	3	4	5	6	7
27.		економічна кібернетика	класичні університети, технічні, економічні, аграрні	Дніпропетровський національний університет т.(056) 46-92-57	12–14 квітня	Проректор Дронь М.М. т.(056) 776-82-66
28.		облік і аудит	класичні університети, економічні та управління	Донецький національний університет (0622) 91-92-26	11–14 травня	Проректор Ступін О.Б. т.(062) 305-16-51
29.		облік і аудит	технічні, технологічні	Житомирський інженерно-технологічний інститут (0412) 24-09-91	22–23 квітня	Проректор Грабар І.Г. т.(0412)24-14-20
30.		облік і аудит	аграрні	Харківський національний аграрний університет (0572) 99-76-28, 99-74-20	25–27 травня	Проректор Захаренко О.В. т.(0572) 99-76-28
31.	Менеджмент	менеджмент організацій	економічні та управління, класичні університети	Київський національний торговельно-економічний університет т.(044) 513-74-36	19–21 травня	Ректор Мазаракі А.А. т.(044) 513-33-48
32.		менеджмент зовнішньоекономічної діяльності	класичні університети, економічні, технічні	Національний університет "Львівська політехніка" т.(0322) 39-83-63, 39-82-10, 39-82-89	21–24 квітня	Проректор Павлиш В.А. т.(0322) 74-30-63
33.		менеджмент у невиробничій сфері	всі вищі навчальні заклади	Київський національний університет культури і мистецтв т. (044) 269-97-43	27–29 квітня	Ректор Поплавський М.М. т. (044) 269-98-33
34.	Торівля	товарознавство та комерційна діяльність	економічні та управління, технологічні	Київський національний торговельно-економічний університет т.(044) 513-74-36	12–14 травня	Ректор Мазаракі А.А. т.(044) 513-33-48
ПРАВО						
35.	Право	правознавство	класичні університети, юридичні, внутрішніх справ	Київський національний університет імені Тараса Шевченка т.(044) 234-50-08	22–24 квітня	Перший проректор Третяк О.В. т.(044) 239-32-70
ПРИРОДНИЧІ НАУКИ						
36.		фізика	класичні університети та педагогічні університети	Національний педагогічний університет ім. М.П.Драгоманова (м.Київ) т.(044) 216-31-32	5–9 квітня	Проректор Дмитренко П.В. т.(044) 234-65-57
37.		хімія	класичні університети та педагогічні університети	Чернігівський державний педагогічний університет т.(04622) 3-21-06	20–23 квітня	Ректор Явоненко О.Ф. т.(04622) 3-20-69, 3-21-69

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7
38.	Біологія	біологія	класичні університети та педагогічні університети	Херсонський державний університет т.(0552) 32-67-08	12–156квітня	Проректор Федяєва В.Л. т.(0552) 32-67-54
39.	Географія	географія	класичні університети та педагогічні університети	Чернівецький національний університет т.(0372) 58-47-14	21–23 квітня	Проректор Мельничук С.В. т.(03722) 2-22-66
40.	Геологія	геологія	класичні університети, технічні, технологічні	Національний гірничий університет України (м. Дніпропетровськ) т.(0562) 744-62-14	6–9 квітня	Проректор Бондаренко В.І. т.(0562) 47-32-09
41.	Екологія	прикладна екологія	технічні, технологічні, аграрні	Дніпродзержинський державний технічний університет т.(0569) 55-12-87	6–9 квітня	Проректор Садовий О.В. т.(0569) 55-12-87
42.		прикладна екологія	класичні університети та педагогічні університети	Одеський державний екологічний університет т.(0482) 42-57-18	19–23 квітня	Проректор Гопченко С.Д. (0482) 35-73-71
43.		агроекологія	аграрні	Львівський державний аграрний університет т.(0322) 79-31-60	6–9 квітня	Проректор Боярчук В.М. т.(0322) 79-33-56
44.	Геодезія, картографія, та землеупорядкування	Землеупорядкування та кадастр	аграрні, технічні	Український державний університет водовідведення та природокористування т.(0362) 22-34-85	18–22 травня	Проректор Ковальов С.В. (0362) 22-14-93
МАТЕМАТИКА ТА ІНФОРМАТИКА						
45.	Математика	математика	класичні університети та педагогічні університети	Житомирський державний педагогічний університет т.(0412) 37-40-42	19–23 квітня	Проректор Дубасенюк О.А. т.(0412) 37-40-42
46.	Інформатика	інформатика	класичні університети та педагогічні університети, технічні	Тернопільський державний педагогічний університет т.(0352) 43-57-97	19–22 квітня	Проректор Терещук Г.В. т.(0352) 43-59-22
47.	Комп'ютерні науки	інформаційні системи в менеджменті	технічні, класичні університети	Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут" т.(0572) 47-82-09	12–16 квітня	Проректор Сокол Є.І. т.(0572) 43-90-28

1	2	3	4	5	6	7
ІНЖЕНЕРІЯ						
48.	Інженерна механіка	обладнання переробних і харчових виробництв	економічні та управління, технологічні	Донецький державний університет економіки і торгівлі т.(0622) 93-34-31	13–14 квітня	Проректор Садєков А.А. т.(0622) 305-34-31
49.		підійомно-транспортні, будівельні, дорожні, меліоративні машини і обладнання	технічні, технологічні, класичні університети	Харківський державний технічний університет будівництва і архітектури т.(0572) 40-29-33	19–22 квітня	Проректор Гончаренко Д.Ф. т.(057) 700-02-40
50.		технологія машинобудування	технічні, технологічні, класичні університети	Дніпродзержинський державний технічний університет т.(0569) 55-12-87	20–23 квітня	Проректор Садовий О.В. т.(0569) 55-12-87
51.		металорізальні верстати та системи	технічні, технологічні університети	Донецький національний технічний університет т.(0622) 91-08-29	29 березня–2 квітня	Проректор Башков Є.О. т.(0622) 305-35-67
52.		машини та обладнання сільськогосподарського виробництва	аграрні	Харківський державний технічний університет сільського господарства т.(0572) 21-79-22	5–8 квітня	Проректор Заїка П.М. т.(0572) 47-81-86
53.	Інженерне матеріалознавство		технічні, технологічні університети	Харківський національний автомобільно-дорожній університет т.(0572) 45-91-29	19–24 квітня	Проректор Гладкий І.П. т.(057) 700-38-54
54.	Радіотехніка	радіотехніка	класичні університети, технічні, технологічні, військові	Севастопольський національний технічний університет т.(0692) 23-51-18	13–14 квітня	Проректор Лук'янчук О.Г. т.(0692) 24-35-90
55.	Електромеханіка		технічні	Кременчуцький державний політехнічний університет т.(05366) 3-11-47	22–24 квітня	Проректор Костін В.В. т.(05366) 3-11-47
56.	Електромеханіка	Енергоресурсозбереження за напрямками електромеханіка та енергетика	технічні	Кременчуцький державний політехнічний університет т.(05366) 3-11-47	19–21 квітня	Проректор Костін В.В. т.(05366) 3-11-47

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7
57.	Метрологія та вимірювальна техніка		технічні	Харківський національний університет радіоелектроніки т.(057) 702-10-13	26–28 квітня	Проректор Сліпченко М.І. т.(057) 702-10-20
58.	Електронні апарати		технічні	Харківський національний університет радіоелектроніки т.(057) 702-10-13	6–7 квітня	Проректор Сліпченко М.І. т.(057) 702-10-20
59.	Електроніка		технічні	Харківський національний університет радіоелектроніки т.(057) 702-10-13	6–7 квітня	Проректор Сліпченко М.І. т.(057) 702-10-20
60.	Комп'ютерні системи, автоматика управління і	системи управління і автоматика	технічні	Вінницький державний технічний університет (0432) 44-02-16	12–15 квітня	Перший проректор Грабко В.В. (0432) 44-02-06
61.		комп'ютерні системи, автоматика управління і	технічні	Кременчуцький державний політехнічний університет т.(05366) 3-11-47	15–17 квітня	Проректор Костін В.В. т.(05366) 3-11-47
62.	Комп'ютерна інженерія	системне програмування	технічні, класичні університети	Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут" т.(0572) 47-82-09	13–14 квітня	Проректор Сокол Є.І. т.(0572) 43-90-28
63.	Металургія	металургія чорних металів	технічні	Національна металургійна академія України (м.Дніпропетровськ) т.(0562) 41-04-25	20–22 квітня	Проректор Пройдак Ю.С. т.(0562) 41-04-00
64.		обробка металів тиском	технічні	Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут" (044) 241-97-00	22–23 квітня	Проректор Варламов Г.Б. (044) 236-45-52
65.		ливарне виробництво чорних і кольорових металів	технічні	Дніпродзержинський державний технічний університет т.(0569) 55-12-87	27–30 квітня	Проректор Садовий О.В. т.(0569) 55-12-87
66.		металургія кольорових металів	технічні	Запорізька державна інженерна академія т.(0612) 601-270	19–23 квітня	Проректор Переверзєв А.В. т.(0612) 601-330

1	2	3	4	5	6	7
67.	Гірництво	розробка родовищ корисних копалин	технічні	Івано-Франківський національний технічний університет України т.(03422) 4-21-96	20–23 квітня	Проректор Карпаш О.М. т.(03422) 4-24-30
68.	Зварювання	технологія та устаткування, відновлення та підвищення зносостійкості машин і конструкцій	технічні, технологічні, класичні університети	Кіровоградський державний технічний університет т.(0522) 59-93-59	6–9 квітня	В.о.ректора Кропівний В.М. т.(0522) 59-93-59
69.		технологія та устаткування зварювання	технічні, технологічні, класичні університети	Донбаська державна машинобудівна академія (м.Краматорськ) т.(0626) 41-67-88	13–15 квітня	Проректор Федорінов В.А. т.(0626) 41-69-09
70.		зварювальні установки	технічні, технологічні, класичні університети	Приазовський державний технічний університет (м.Маріуполь) т.(0629) 31-64-61	20–22 квітня	В.о.проректора Чейлах О.П. т.(0629) 31-64-61
71.	Телекомунікації		технічні	Одеська національна академія зв'язку т.(0482) 23-55-95, 26-05-41	5–8 квітня	Проректор Нечипорук О.Л. т.(0482)26-19-63
72.	Будівництво	промислове та цивільне будівництво	технічні, аграрні	Донбаська державна академія будівництва і архітектури (м.Макіївка) т.(06232) 4-46-85	17–21 травня	Проректор Мушанов В.П. т.(0622) 21-41-59
73.		теплогазопостачання та вентиляція	технічні	Київський національний університет будівництва і архітектури т.(044) 241-55-48	5–8 квітня	Проректор Кривенко П.В. т.(044) 248-31-65
74.		технологія будівельних конструкцій, виробів і матеріалів	технічні	Донбаська державна академія будівництва і архітектури (м.Макіївка) т.(06232) 4-46-85	12–14 травня	Проректор Брагчун В.І. т.(0622) 90-15-02
75.		мости та транспортні тунелі	технічні	Дніпропетровський державний технічний університет залізничного транспорту т.(056) 776-11-93	27–30 квітня	Проректор Мямлін С.В. т.(056) 776-84-98

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7
76.	Харчова технологія та інженерія	технологія харчування	економічні та управління, технологічні	Харківська державна академія технології та організації харчування (0572) 36-74-92	18–20 травня	Ректор Черевко О.І. т.(0572) 36-89-79
77.	Легка промисловість	технологія та конструювання взуття	технічні, технологічні, класичні університети	Київський національний університет технологій та дизайну (044) 290-78-86	5–8 квітня	Проректор Кулешов Ю.С. т.(044) 290-42-54
78.		швейні вироби	технічні, технологічні, класичні університети	Київський національний університет технологій та дизайну (044) 290-78-86	5–8 квітня	Проректор Кулешов Ю.С. т.(044) 290-42-54
79.	Механізація та електрифікація сільського господарства		аграрні	Національний аграрний університет (044) 263-51-75,267-82-42	7–9 квітня	Проректор Лисенко В.П. т.(044) 267-80-46
80.	Водні ресурси	водопостачання і водовідведення	технічні	Дніпропетровський державний технічний університет залізничного транспорту т. (056) 776-11-93	20–23 квітня	Проректор Мямлін С.В. т. (056) 776-84-98
81.		гідромеліорація	аграрні, технічні	Херсонський державний аграрний університет т.(0552) 43-62-16	23–25 квітня	Проректор Морозов В.В. т.(0552) 43-62-16
ТРАНСПОРТ						
82.	Авіація та космонавтика	обслуговування повітряного руху	технічні	Державна льотна академія України (м.Кіровоград) т.(0522) 29-47-95	20–22 квітня	Проректор Неділько С.М. т.(0522) 27-05-72
83.	Транспортні технології		технічні, аграрні	Східноукраїнський національний університет (м.Луганськ) т.(0642) 46-12-84	12–15 квітня	Перший проректор Смирний М.Ф. т.(0642) 46-12-84
84.		автомобілі та автомобільне господарство	технічні, аграрні	Національний транспортний університет (м.Київ) (044) 290-98-05	13–15 травня	Проректор Дмитрієв М.М. т.(044) 290-84-48

1	2	3	4	5	6	7
МЕДИЦИНА						
85.		організація перевезень і управління на транспорті	технічні	Дніпропетровський державний технічний університет залізничного транспорту т. (056) 776-11-93, 776-12-29	13–16 квітня	Проректор Мямлін С.В. т. (056) 776-84-98
86.	Видавничо-поліграфічна справа	видавнича справа і редагування	технічні	Українська академія друкарства (м.Львів) т.(0322) 59-94-29	12–16 квітня	Проректор Стецьків О.П. т.(0322) 52-96-20
87.	Медицина	стоматологія	медичні	Українська медична стоматологічна академія (м.Полтава) т.(05322) 2-77-45	22–23 квітня	Ректор Ждан В.М. т.(05322) 7-17-31
88.		терапія	медичні	Запорізький державний медичний університет т.(0612) 33-61-75	13–15 травня	Проректор Волошин М.А. т.(0612) 33-50-93
89.		хірургія	медичні	Тернопільська державна медична академія т.(0352) 22-45-54	7–10 квітня	Проректор Мисула І.Р. т.(0352) 22-55-88
90.		акушерство і гінекологія	медичні	Харківський державний медичний університет т.(0572) 43-12-07	19–21 квітня	Ректор Циганенко А.Я. т.(0572) 43-07-26
91.	Фармація	фармація	медичні	Львівський національний медичний університет т.(0322) 76-85-84	20–24 квітня	Ректор Зіменковський Б.С. т.(0322) 72-26-60
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО, ЛІСНИЦТВО І РИБАЛЬСТВО						
92.	Агрономія	плодоовочівництво і виноградарство	аграрні	Уманський державний аграрний університет т.(04744) 3-22-35	31 березня–4 квітня	Проректор Господаренко Г.М. (04744) 3-22-35
93.		агрономія	аграрні	Білоцерківський державний аграрний університет т.(263) 5-10-26	18–20 травня	Проректор Герасименко В.Г. (263) 5-35-74
94.	Зооінженерія	зооінженерія	аграрні	Миколаївський державний аграрний університет т.(0512) 34-10-82	15–17 квітня	Проректор Бабенко Д.В. т.(0512) 34-31- 94

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7
95.	Вводні біоресурси	водні біоресурси	всі вищі навчальні заклади	Херсонський державний аграрний університет т.(0552) 43-62-16	14-16 квітня	Проректор Морозов В.В. т.(0552) 43-62-16
96.	Лісове і садово-паркове господарство	лісове господарство	всі вищі навчальні заклади	Харківський національний аграрний університет т.(0572) 99-76-28., 99-74-20	14-15 квітня	Проректор Захаренко О.В. т.(0572) 99-76-28
97.	Ветеринарна медицина	ветеринарна медицина	аграрні	Львівська національна академія ветеринарної медицини т.(0322) 98-68-89	20-22 квітня	Проректор Гунчак В.М. т.(0322) 75-67-95
НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА						
98.	Інформаційна безпека		технічні, класичні університети, економічні, військові	Харківський національний університет радіоелектроніки т.(057) 702-10-13	26-28 квітня	Проректор Сліпченко М.І. т.(057) 702-10-20

Зміни та доповнення до П О Л О Ж Е Н Н Я про Всеукраїнську студентську олімпіаду

Міністерство освіти України

Замінити: Міністерство освіти і науки України

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Це Положення є рекомендацією Міністерства освіти України щодо організації та проведення Всеукраїнської студентської олімпіади.

Замінити: Положення про Всеукраїнську студентську олімпіаду (далі – Положення) розроблене у відповідності з Законом "Про вищу освіту" та іншими нормативними актами, які регулюють організацію науково-дослідної роботи студентів.

1.2. Всеукраїнська студентська олімпіада (далі Олімпіада) – система масових очних змагань студентів вищих навчальних закладів у творчому застосуванні здобутих знань, умінь та навичок.

Замінити: Це Положення регламентує організацію та проведення Всеукраїнської студентської олімпіади (далі – Олімпіада) у вищих навчальних закладах України незалежно від форми власності та підпорядкування.

1.6 В Олімпіаді можуть брати участь громадяни зарубіжних країн, які навчаються у вищих навчальних закладах України, а також студенти зарубіжних країн.

Замінити: 1.6. В Олімпіаді можуть брати участь студенти зарубіжних країн, незалежно від того, навчаються вони у вищих навчальних закладах України чи ні.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ОЛІМПІАДИ

2.1. Керівництво проведенням Олімпіади здійснює Всеукраїнський організаційний комітет, персональний склад якого затверджується Міністерством освіти і науки України, який очолює Перший заступник Міністра освіти України.

Замінити: 2.1. Керівництво організацією та проведенням Олімпіади здійснює Всеукраїнський організаційний комітет, персональний склад якого затверджується Міністерством освіти і науки України, який очолює заступник Міністра освіти і науки України.

2.2. Всеукраїнський організаційний комітет:

– розробляє Положення, методичні рекомендації щодо організації та проведення Олімпіади;

– готує інформацію про проведення Олімпіади для узагальнення та розповсюдження здобутого досвіду, використання його для вдосконалення навчального процесу відповідними управліннями Міністерства освіти України, міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади.

Замінити: 2.2. Всеукраїнський організаційний комітет:

– забезпечує організацію та проведення Олімпіади;

– готує інформацію про проведення Олімпіади для узагальнення та розповсюдження здобутого досвіду, використання його для вдосконалення навчального процесу відповідними департаментами

Міністерства освіти і науки України, міністерствами та центральними органами виконавчої влади, які мають у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади.

2.3. Базовою організацією Всеукраїнського оргкомітету, яка здійснює узгодження та координацію його дій, є Науково-методичний центр вищої освіти Міністерства освіти України, на який покладається відповідальність за організаційно-методичне забезпечення проведення Олімпіади.

Замінити:

2.3. Розробка положення і методичних рекомендацій щодо підготовки і проведення Олімпіади покладається на Науково-методичний центр вищої освіти Міністерства освіти і науки України, що узгоджує свою діяльність з роботою Всеукраїнського організаційного комітету і є постійно діючим підрозділом, відповідальним за організаційно-методичне забезпечення проведення Олімпіади.

2.4. Для організації та проведення Олімпіади I та II етапів у вищих навчальних закладах, де вони проводяться, створюються організаційні комітети.

Замінити: 2.4. Для організації та проведення Олімпіади I та II етапів у вищих навчальних закладах створюються організаційні комітети, журі, мандатна та апеляційна комісії.

2.7. II етап Олімпіади проводиться у вищому навчальному закладі, який визначається Міністерством освіти і науки України як базовий для проведення II етапу Олімпіади з відповідної навчальної дисципліни чи спеціальності.

Замінити: 2.7. II етап Олімпіади проводиться у вищому навчальному закладі, який визначається Міністерством освіти України як базовий для проведення Олімпіади з відповідної навчальної дисципліни або спеціальності. На базі одного вищого навчального закладу може проводитись не більше трьох Олімпіад.

2.8. Базовий вищий навчальний заклад з проведення II етапу Олімпіади призначається терміном на 3 роки (не менше).

Замінити: 2.8. Базовий вищий навчальний заклад з проведення II етапу Олімпіади призначається терміном на 3 роки. Після закінчення зазначеного терміну базовий вищий навчальний заклад надсилає до Науково-методичного центру вищої освіти збірник конкурсних завдань, методичні рекомендації за підсумками проведених олімпіад.

2.10. II етап Олімпіади проводиться з навчальних дисциплін чи спеціальностей, за якими здійснюється підготовка студентів не менше ніж у 5 вищих навчальних закладах України.

Замінити: 2.10. II етап Олімпіади зі спеціальностей проводиться за умови участі в ній не менше 5-ти вищих навчальних закладів України, які здійснюють підготовку з обраної спеціальності. Кількість студентів, які беруть участь в Олімпіаді, повинна бути не меншою ніж 15 осіб, в рівній кількості від кожного вищого навчального закладу.

3. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ОЛІМПІАДИ

3.2. I етап Всеукраїнської студентської олімпіади

3.2.5. Ректори (директори) вищих навчальних закладів, студенти яких беруть участь в Олімпіаді, забезпечують участь переможців I етапу у II етапі та надсилають інформацію про проведення кожного етапу Олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти Міністерства освіти України до 15 червня (додаток 2).

Замінити: 3.2.5. Ректори вищих навчальних закладів забезпечують участь переможців I етапу у II етапі та надсилають інформацію про проведення кожного етапу Олімпіади Науково-методичному центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України до 15 червня (додаток 2).

3.3. II етап Всеукраїнської студентської олімпіади

3.3.4. Оргкомітет з проведення II етапу Олімпіади надсилає Науково-методичному центру вищої освіти до 15 червня поточного року звіт про проведення II етапу Олімпіади (додаток 3) та довідку-подання на відзначення активних організаторів Олімпіади (додаток 4).

У разі, коли звіт подається невчасно або не відповідає вимогам цього Положення, результати проведення відповідної Олімпіади Міністерством освіти України **не розглядаються**.

Замінити: 3.3.4. Оргкомітет з проведення II етапу Олімпіади надсилає Науково-методичному центру вищої освіти до 15 червня поточного року звіт про проведення II етапу Олімпіади (додаток 3). Довідки-подання на відзначення активних організаторів Олімпіади надсилаються 1 раз після закінчення трьохрічного терміну проведення олімпіад (додаток 4). При підготовці довідок-подань необхідно виконувати накази Міністерства освіти і науки України "Про відзначення Почесною грамотою" від 03.02.2003 р. № 46 та "Про відзначення знаком "Відмінник освіти" від 03.02.2003р. № 47.

У разі, коли звіт подається невчасно або не відповідає вимогам цього Положення, результати проведення відповідної Олімпіади Міністерством освіти і науки України **не розглядаються**.

4. ОРГКОМІТЕТ ОЛІМПІАДИ

4.3. Оргкомітет:

4.3.1. Проводить організаційну роботу з підготовки і проведення Олімпіади.

4.3.2. Визначає і забезпечує порядок проведення Олімпіади.

4.3.3. Готує документацію для проведення Олімпіади (програму, методичні рекомендації, листи, бланки протоколів тощо).

4.3.4. За поданням журі, визначає переможців Олімпіади. Прізвище, ім'я, по батькові переможців, назва вищого навчального закладу, в якому вони навчаються, подаються **державною мовою, без скорочень**.

4.3.5. Складає звіт про проведення Олімпіади.

4.3.6. Готує довідки-подання на активних організаторів Олімпіади.

4.3.7. Сприяє висвітленню результатів Олімпіади у засобах масової інформації та у періодичній пресі.

Замінити: 4.3. Оргкомітети I та II етапів Олімпіади:

– здійснюють організацію підготовки і проведення Олімпіади;

– визначають і забезпечують порядок проведення Олімпіади;

– готують документацію для проведення Олімпіади (програму, методичні рекомендації, листи, бланки протоколів тощо);

– за поданням журі визначають переможців Олімпіади. Прізвище, ім'я, по батькові переможців, назва вищого навчального закладу, в якому вони навчаються, подаються **державною мовою, без скорочень**;

– складають звіт про проведення Олімпіади;

– готують довідки-подання на активних організаторів Олімпіади;

– сприяють висвітленню результатів Олімпіади у засобах масової інформації та у періодичній пресі.

7. ПОРЯДОК НАГОРОДЖЕННЯ УЧАСНИКІВ ТА ОРГАНІЗАТОРІВ ОЛІМПІАДИ

7.2. Переможців Олімпіади з навчальної дисципліни та Олімпіади зі спеціальності визначають в особистій першості. Якщо в Олімпіаді бере участь команда (не менше трьох студентів з кожного вищого навчального закладу), переможців Олімпіади визначають і в неофіційній командній першості.

Замінити: 7.2. Переможців кожного з етапів Олімпіади з навчальної дисципліни та зі спеціальності визначають в особистій першості за сумарною кількістю балів, набраних на всіх обов'язкових турах олімпіади.

КІЛЬКІСТЬ УЧАСНИКІВ ОЛІМПІАДИ

№№ з/п	Кількість учасників олімпіади від кожного вищого навчального закладу	Повна назва вищого навчального закладу
1	2	3

Голова оргкомітету _____
(підпис) (прізвище, ініціали, звання)

Голова журі _____
(підпис) (прізвище, ініціали, звання)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ "ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"
Кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

I туру

II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади
з дисципліни "Міжнародна економіка"

ІНСТРУКЦІЇ:

1. Тестові завдання містять 60 багатоваріантних запитань. Кількість сторінок – 7 разом з титульною.
2. Результат подається на сторінці аркуша відповідей, який заповнюється відповідно до визначених студентом відповідей в процесі роботи з тестами.
3. Оберіть один найкращий варіант відповіді на кожне запитання.
4. Якщо відповіді, вказані в аркуші відповідей, відрізняються від відповідей в тестових завданнях, то оцінці підлягає лише відповідь, зазначена в аркуші відповідей.
5. Якщо учасник Олімпіади свідомо отримує або надає допомогу іншим учасникам чи користується несанкціонованими джерелами інформації, він автоматично усувається від участі, його відповіді не розглядаються і не зараховуються.

Дата _____

Шифр учасника олімпіади _____

Аркуш відповідей

	а	б	в	г
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				

	а	б	в	г
31.				
32.				
33.				
34.				
35.				
36.				
37.				
38.				
39.				
40.				
41.				
42.				
43.				
44.				
45.				
46.				
47.				
48.				
49.				
50.				
51.				
52.				
53.				
54.				
55.				
56.				
57.				
58.				
59.				
60.				

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ "ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"
Кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

II туру

**II етапу Всеукраїнської студентської олімпіади
з дисципліни "Міжнародна економіка"**

ІНСТРУКЦІЇ:

1. Завдання видається на 2 аркушах; для оформлення відповіді видається 5 чистих аркушів, які необхідно здати.
2. Завдання містить кілька взаємопов'язаних елементів та необхідну вихідну інформацію із зазначенням кількості балів, які можуть бути набрані за кожен з елементів.
3. Якщо учасник Олімпіади свідомо отримує або надає допомогу іншим учасникам чи користується несанкціонованими джерелами інформації, він автоматично усувається від участі, його відповіді не розглядаються і не зараховуються.

Дата _____

Шифр учасника олімпіади _____

ЗМІСТ

Вступ	
I. Процес проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.1. Підготовка до проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.1.1. Ознайомлення з офіційними документами, що регламентують процес організації та проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.1.2. Визначення кількості олімпіад, що проводитимуться у базовому вищому навчальному закладі в поточному році	
1.1.3. Формування органів управління процесом проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади. Складання кошторису витрат на проведення олімпіади	
1.1.4. Формування інформаційної бази щодо вищих навчальних закладів – потенційних учасників олімпіади	
1.1.5. Розробка організаційним комітетом базового вищого навчального закладу програми проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.1.6. Формування та розсилання запрошень на олімпіаду	
1.1.7. Формування конкурсних завдань	
1.1.8. Порядок та критерії оцінювання виконання учасниками олімпіади конкурсних завдань	
1.2. Проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.2.1. Реєстрація учасників 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.2.2. Забезпечення проживання учасників олімпіади	
1.2.3. Проведення відповідної кількості турів олімпіади	
1.2.4. Організація дозвілля для учасників олімпіади	
1.2.5. Підведення попередніх підсумків олімпіади, оголошення переможців	
1.2.6. Робота апеляційної комісії	
1.2.7. Підведення підсумків 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.3. Завершення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.3.1. Архівування письмових робіт учасників олімпіади	
1.3.2. Написання, оформлення та надсилання звіту про проведення 2-го (заклучного) етапу олімпіади	
1.3.3. Підготовка та розсилання інформації про результати проведення олімпіади	
1.3.4. Нагородження переможців 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	
1.3.5. Відзначення організаторів 2-го (заклучного) етапу олімпіади	
2. Досвід проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади на базі Національного університету „Львівська політехніка”	
2.1. Аналіз проведення 2-го (заклучного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни та спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”	

2.2. Аналіз проведення 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни та спеціальності „Міжнародна економіка”	16
2.3. Пропоновані завдання для проведення I та II турів 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади	18
2.3.1. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”	19
2.3.2. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”	26
2.3.3. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Міжнародна економіка”	31
2.3.4. Завдання до I туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності „Міжнародна економіка”	40
2.3.5. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”	48
2.3.6. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”	52
2.3.7. Завдання до II туру 2-го (заключного) етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни „Міжнародна економіка”	55
2.4. Типові помилки під час розв’язування конкурсних завдань	62
Додатки	66

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

щодо проведення 2-го (заключного) етапу
Всеукраїнської студентської олімпіади

Укладачі

Павлиш Володимир Андрійович
Кузьмін Олег Євгенович
Фещур Роман Васильович
Панкова Людмила Архипівна
Колісник Михайло Васильович
Чернобай Ліана Іванівна
Скибінський Олександр Станіславович
Босак Андрій Остапович
Григор'єв Олександр Юрійович
Огерчук Юрій Володимирович
Передало Христина Станіславівна
Мельник Ольга Григорівна
Мирончук Тетяна Вікторівна

Редактор

Галина Клим

Комп'ютерне верстання

Наталії Максимюк

Здано у видавництво 18.11.2004. Підписано до друку 2.12.2004.
Формат 70x100/16. Папір офсетний. Друк на різнографі.
Умовн. друк. арк. 8.4. Обл.-вид. арк. 6,8.
Наклад 250 прим. Зам. 40822.

Видавництво Національного університету "Львівська політехніка"
Ресстраційне свідоцтво серії ДК № 751 від 27.12.2001 р.

Поліграфічний центр
Видавництва Національного університету "Львівська політехніка"

вул. Ф. Колесси, 2, Львів, 79000