

OLIMPIADA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Edycja III

[Rok szkolny 2007/2008]

Test eliminacji szkolnych bez klucza odpowiedzi

Pytanie nr 1 (1 pkt)

Których usług nie mogą oferować swoim klientom przedsiębiorstwa niebędące bankami?

- a) udzielać kredytów,
- b) udzielać pożyczek pieniężnych,
- c) pośredniczyć w dokonywaniu przekazów pieniężnych,
- d) wykonywać operacji przy użyciu kart płatniczych.

Pytanie nr 2 (1 pkt)

Wyrażenia asekuracyjne:

- a) są skuteczne w negocjacjach, ponieważ pomagają zmniejszyć przewagę partnera negocjacyjnego poprzez próbę dekoncentracji jego uwagi,
- b) świadczą o asertywnej postawie rozmówcy, pewności siebie,
- c) są charakterystyczne dla tzw. języka kobiecego,
- d) są to techniki manipulacji.

Pytanie nr 3 (1 pkt)

Erystyka to sztuka prowadzenia sporów:

- a) opierająca się na zasadzie, iż "cel uświęca środki",
- b) zgodnie z normami etycznymi,
- c) której głównym celem jest osiągnięcie kompromisu przez strony zaangażowane w spór,
- d) mająca na celu likwidować dysonans poznawczy.

Pytanie nr 4 (1 pkt)

Obniżka cen towarów:

- a) najbardziej motywuje do zakupów klientów przywiązanych do jednej marki,
- b) w połączeniu z reklamą w mediach korzystniej wpływa na wielkość sprzedaży niż w połączeniu z reklamą w miejscu sprzedaży,
- c) jest dobrym sposobem na zwiększenie ilości sprzedawanych dóbr charakteryzujących się wysoką elastycznością cenową,
- d) może dotyczyć tylko towarów niepełnowartościowych.

Pytanie nr 5 (1 pkt)

W przypadku sporu z bankiem o niedużą kwotę (np. o 2000 zł) najlepszym rozwiązaniem dla klienta jest:

- a) zaniechanie dochodzenia swoich racji,
- b) skierowanie pozwu do sądu,
- c) skorzystanie z Bankowego Arbitrażu Konsumenckiego,
- d) złożenie skargi na bank w NBP.

Pytanie nr 6 (1 pkt)

Lokata, której oprocentowanie wzrasta wraz z czasem przechowania depozytu to:

- a) lokata strukturyzowana,
- b) lokata rentierska,
- c) lokata o zmiennym oprocentowaniu,
- d) lokata progresywna.

Pytanie nr 7 (1 pkt)

Strategia przedsiębiorstwa, która koncentruje się na wytworzeniu przewag konkurencyjnych w konkretnym sektorze działalności przedsiębiorstwa, to strategia:

- a) rozwoju,
- b) konkurencji,
- c) funkcjonalna,
- d) personalna.

Pytanie nr 8 (1 pkt)

Które z poniższych stwierdzeń w największym stopniu odnosi się do współczesnych przedsiębiorstw?

- a) pracownik jest traktowany tylko jako składnik kosztów,
- b) pracownik jest traktowany jako zasób strategiczny,
- c) pracownik jest traktowany przedmiotowo,
- d) pracownik jest traktowany jako narzędzie pracy.

Pytanie nr 9 (1 pkt)

Do wyznaczenia progu rentowności niezbędna jest znajomość:

- a) poziomu kosztów stałych i ceny,
- b) poziomu kosztów stałych i dochodowości produktu,
- c) poziomu kosztów zmiennych i ceny,
- d) poziomu kosztów całkowitych i ceny.

Pytanie nr 10 (1 pkt)

Elementem marketingu mix nie jest:

- a) cena,
- b) produkt,
- c) promocja,
- d) renoma.

Pytanie nr 11 (1 pkt)

Która z poniższych cech nie jest cechą skutecznego systemu oceniania pracowników?

- a) kryteria i techniki oceny powinny być starannie dobrane pod kątem osiągnięcia ustalonych wcześniej celów oraz prostoty posługiwania się nimi,
- b) system powinien być znany i akceptowany przez pracowników,
- c) system oceniania powinien uwzględniać specyfikę konkretnego przedsiębiorstwa,
- d) systemem oceny powinni zostać objęci pracownicy z co najmniej dwuletnim stażem w danym przedsiębiorstwie.

Pytanie nr 12 (1 pkt)

Umiejętność skłaniania ludzi do przyjęcia danego przekonania (wartości) poprzez oddziaływanie na ich sposób myślenia i zachowania, wykorzystywana jako narzędzie służące do zmiany stanowiska drugiej strony w negocjacjach, to:

- a) BATNA,
- b) perswazja,
- c) asertywność,
- d) indoktrynacja.

Pytanie nr 13 (1 pkt)

Umiejętność podejmowania decyzji jest jedną z kluczowych umiejętności menedżera. Proces podejmowania decyzji powinien przebiegać w następujący sposób:

- a) rozpoznanie problemu > projektowanie rozwiązania > wybór wariantu,
- b) ocena wariantów > wybór najlepszego wariantu > wdrożenie decyzji,
- c) rozpoznanie problemu > wybór najlepszego rozwiązania > wdrożenie decyzji,
- d) ocena wariantów > rozpoznanie problemu > projektowanie rozwiązania.

Pytanie nr 14 (1 pkt)

W której fazie rozwoju sektora stopa wzrostu sektora może być zerowa lub ujemna?

- a) narodziny,
- b) rozwój,
- c) dojrzałość,
- d) starzenie się.

Pytanie nr 15 (1 pkt)

Styl rozwiązywania konfliktu, polegający na tym, że strony konfliktu oczekują, że los rozwiąże konflikt, to styl:

- a) separacji,
- b) kompromisu,
- c) odwrócenia,
- d) pokojowego współistnienia.

Pytanie nr 16 (1 pkt)

Która z cech nie jest cechą dobrego negocjatora?

- a) asertywność,
- b) umiejętność komunikowania się,
- c) umiejętność konstruktywnego krytykowania,
- d) nieustępliwość.

Pytanie nr 17 (1 pkt)

Wolontariusze, to:

- a) pracownicy przedsiębiorstw, którzy zrezygnowali z otrzymywania wynagrodzenia za wykonywaną pracę,
- b) ludzie pracujący dorywczo w organizacjach pozarządowych za symboliczne wynagrodzenie,
- c) etatowi pracownicy organizacji pozarządowych,
- d) osoby działające społecznie między innymi w organizacjach pozarządowych.

Pytanie nr 18 (1 pkt)

Sztuka prawdziwego słuchania za pozytywne uznanie:

- a) dostrzeganie i zrozumienie sytuacji z perspektywy naszego rozmówcy,
- b) porównywanie kompetencji i postaw rozmówcy z naszymi kompetencjami i postawami,
- c) koncentrowanie się na wyszukiwaniu rad dla naszego rozmówcy,
- d) wytrwałe przekonywanie naszego rozmówcy do naszych racji i opinii.

Pytanie nr 19 (1 pkt)

Skuteczna informacja zwrotna, to taka informacja, która:

- a) wypowiedziana jest zaraz po odebraniu i zrozumieniu komunikatu,
- b) jest szczerą i prawdziwą reakcją na usłyszany komunikat,
- c) jest wspierająca,
- d) wszystkie odpowiedzi są prawidłowe.

Pytanie nr 20 (1 pkt)

Do komunikatów niewerbalnych można zaliczyć:

- a) gesty,
- b) mimikę twarzy,
- c) dystans fizyczny pomiędzy rozmówcami,
- d) każde z powyższych.

Pytanie nr 21 (1 pkt)

Osoba asertywna jest świadoma tego, że:

- a) koncentrowanie się na zaspokajaniu tylko swoich potrzeb jest dowodem egoizmu,
- b) ma prawo wyrażać swoje opinie, przekonania i realizować swoje potrzeby,
- c) przede wszystkim należy respektować poglądy innych osób, a swoje odmienne zdanie trzeba zachować dla siebie,
- d) nie należy marnować cennego czasu innych osób na przedstawianie swoich potrzeb.

Pytanie nr 22 (1 pkt)

Badania marketingowe wykazują, iż najchętniej zwracamy uwagę na towary umieszczone na półkach sklepowych:

- a) na wysokości wyciągniętej w górę dłoni,
- b) na wysokości wzroku,
- c) na wysokości naszego kosza z zakupami,
- d) najniższych.

Pytanie nr 23 (1 pkt)

Wybierz zestaw cech wskazujących na otwartą postawę rozmówcy:

- a) wyprostowana sylwetka, utrzymywanie kontaktu wzrokowego, skrzyżowane ręce na piersiach,
- b) utrzymywanie kontaktu wzrokowego, gesty prezentujące wewnętrzną część dłoni, odchylenie się od rozmówcy,
- c) gesty skierowane w stronę rozmówcy, wyprostowana sylwetka, utrzymywanie kontaktu wzrokowego,
- d) skrzyżowane ręce, wychylenie w stronę rozmówcy, kontakt wzrokowy.

Pytanie nr 24 (1 pkt)

Zgodnie z teorią Abrahama Masłowa dotyczącą hierarchii potrzeb:

- a) potrzeby szacunku znajdują się niżej w hierarchii potrzeb niż potrzeby przynależności i miłości,
- b) najbardziej podstawowe potrzeby to potrzeby bezpieczeństwa,
- c) zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu powoduje automatyczne zaspokojenie potrzeb niższego rzędu,
- d) najwyżej w hierarchii znajduje się potrzeba samorealizacji.

Pytanie nr 25 (1 pkt)

Interpretując znaczenie kierowanego do nas komunikatu największą wagę na początku przywiązujemy do:

- a) sygnałów werbalnych, czyli treści wypowiedzianych słów,
- b) intonacji wypowiedzianych słów,
- c) ruchów ciała i mimiki twarzy,
- d) każdy element traktujemy jednakowo.

Pytanie nr 26 (2 pkt)

Rynek efektywny to rynek:

- a) na którym inwestorzy mogą efektywnie osiągać ponadprzeciętne zyski,
- b) na którym konsumenci nie są podatni na oddziaływania marketingowe,
- c) na którym ceny odzwierciedlają wszystkie publicznie dostępne informacje, a zmiany cen w czasie są wzajemnie niezależne,
- d) to zazwyczaj rynek mało płynny z niedużą liczbą inwestorów.

Pytanie nr 27 (2 pkt)

Analiza fundamentalna jest narzędziem pozwalającym inwestorom na podjęcie decyzji inwestycyjnych. Polega ona na:

- a) formułowaniu wniosków co do przyszłości na podstawie analizy dotychczasowego przebiegu kursów,
- b) ekonomicznej interpretacji spółki branży, w której spółka działa, całego rynku,
- c) analizowaniu, w jakim trendzie znajdują się ceny papieru wartościowego i podejmowaniu decyzji, kiedy warto go kupić lub sprzedać,
- d) wszystkie odpowiedzi są prawidłowe.

Pytanie nr 28 (2 pkt)

Arbitraż na rynku kapitałowym:

- a) powoduje obniżkę cen akcji przewartościowanych oraz wzrost cen akcji niedoszacowanych,
- b) nie wpływa na ceny akcji, ponieważ zmiany cen instrumentów finansowych mają charakter losowy,
- c) pogłębia niedoszacowanie bądź przewartościowanie cen akcji, dzięki czemu pozwala inwestorom na osiąganie ponadprzeciętnych zysków,
- d) jest główną strategią inwestycyjną na płynnych, dobrze rozwiniętych rynkach finansowych.

Pytanie nr 29 (2 pkt)

Badania wykazują, iż efekt nadmiernej pewności przewidywań inwestorów:

- a) występuje tylko wśród mało doświadczonych, drobnych graczy giełdowych,
- b) jest tym silniejszy, im dalszej przyszłości dotyczą prognozy,
- c) jest mniejszy w stosunku do przewidywań dotyczących cen posiadanych przez inwestorów akcji niż dla prognoz dotyczących wahań całego indeksu giełdowego,
- d) jest silniejszy dla kultur Wschodu.

Pytanie nr 30 (2 pkt)

Przykładem znajomości zasad działania warunkowania klasycznego w marketingu może być:

- a) nagradzanie klientów hipermarketu punktami, które mogą wymienić na nagrody rzeczowe,
- b) dołączanie do produktu darmowej próbki innego produktu,
- c) sezonowa obniżka cen,
- d) wykorzystanie w reklamie kawy przyjemnie brzmiącej, radosnej muzyki oraz widoku szczęśliwej, śmiejącej się rodziny.

Pytanie nr 31 (2 pkt)

W analizie transakcyjnej transakcją komplementarną będzie transakcja:

- a) w której jedna osoba z perspektywy "Rodzica" zwraca się do drugiej osoby jako do "Dziecka", a druga osoba odpowiada jej również z perspektywy "Rodzica" zwracając się do "Dziecka",
- b) w której jedna osoba z perspektywy "Rodzica" zwraca się do drugiej osoby jako do "Dziecka", a druga osoba odpowiada jej z perspektywy "Dziecka" zwracając się do "Rodzica",
- c) przebiegająca w następujący sposób:
A: - Źle się czuję!
B: - Podobno panuje grypa,
- d) w której zwracamy się do innego stanu Ja niż ten, w którym osoba aktualnie się znajduje.

Pytanie nr 32 (2 pkt)

W sytuacji, gdy kierownik musi przekonać swoich podwładnych do określonego zachowania, jego władza powinna wynikać przede wszystkim z:

- a) formalnej hierarchii organizacyjnej,
- b) kontroli nad zasobami,
- c) autorytetu,
- d) uczucia.

Pytanie nr 33 (2 pkt)

Kierownik zamierza wysłać pracownika do odległego w Polsce miasta z zadaniem stworzenia sieci sprzedaży. Zanim jednak przedstawi właściwą propozycję, oferuje pracownikom stworzenie sieci w Rosji. Jaką technikę zastosował kierownik:

- a) technikę niedostępności,
- b) technikę kontrastu,
- c) technikę wzajemności,
- d) technikę zaangażowania i konsekwencji.

Pytanie nr 34 (2 pkt)

Inwestor z Londynu postanowił zainwestować w spółki budowlane na rynkach wschodzących. Chcąc sprawdzić słuszność podjętej przez siebie decyzji, skoncentrował się tylko na wyszukiwaniu pozytywnych przykładów spółek tego sektora osiągających wysokie zyski. Upewnił się znajdując kilkanaście spółek o wysokiej rentowności. Zachowanie inwestora jest przede wszystkim przykładem popełniania błędu:

- a) nadmiernej pewności,
- b) zakotwiczenia,
- c) potwierdzenia,
- d) efektu halo.

Pytanie nr 35 (2 pkt)

Zgodnie z wprowadzoną w 2006 r. tzw. "ustawą antylichwiarską" najwyższe odsetki, jakie mogą pobierać od pożyczek instytucje finansowe w Polsce to:

- a) nie ma żadnych ograniczeń, o wszystkim decyduje prawo popytu i podaży,
- b) pięciokrotność inflacji rocznej, obliczanej dla roku poprzedzającego udzielenie pożyczki,
- c) 365% rocznie,
- d) czterokrotność stopy lombardowej.

Pytanie nr 36 (2 pkt)

Tworzenie fałszywych stron internetowych, łudząco podobnych do stron banków oraz zachęcanie poprzez e-mail klientów, aby na taką stronę weszli i się zalogowali w celu wykradzenia ich haseł i loginów, to:

- a) hacking,
- b) phishing,
- c) sniffing,
- d) e-mail bombing.

Pytanie nr 37 (2 pkt)

30 sierpnia 2007 r. najważniejszym wydarzeniem gospodarczym w Polsce było uruchomienie NewConnect. NewConnect jest to:

- a) rynek akcji, oparty na alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie,
- b) rządowy program umożliwiający zarejestrowanie działalności gospodarczej w jednym okienku,
- c) system rozliczeń podatku dochodowego od osób fizycznych przez Internet,
- d) rządowy program wspierania przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze zaawansowanych technologii informatycznych.

Pytanie nr 38 (2 pkt)

WIG jest najstarszym indeksem na warszawskiej GPW. Pierwsza jego wartość była równa 1000 pkt. Wzrost liczby notowanych spółek, powoduje że:

- a) wartość indeksu wzrasta, gdyż wzrasta kapitalizacja całej giełdy,
- b) wartość indeksu nie zmienia się, gdyż w formule indeksu jest współczynnik korygujący, dzięki któremu możliwe jest porównywanie wartości indeksu z różnych okresów, niezależnie od liczby notowanych spółek,

- c) wartość indeksu wzrasta, gdyż każda nowa spółka to automatyczny wzrost indeksu o 200 pkt,
- d) wartość indeksu nie zmienia się, gdyż nowe spółki są uwzględniane w indeksie dopiero w momencie wyjścia z giełdy starych spółek.

Pytanie nr 39 (2 pkt)

Zgodnie z cyklem życia produktu najwyższe zyski ze sprzedaży produktu przedsiębiorstwo osiąga w fazie:

- a) wprowadzenia produktu,
- b) wzrostu,
- c) dojrzałości,
- d) schyłku.

Pytanie nr 40 (2 pkt)

Które z narzędzi nie jest wykorzystywane przez inwestorów giełdowych w analizie technicznej?

- a) analiza SWOT,
- b) wykresy świecowe,
- c) linie trendu,
- d) poziomy oporu i wsparcia.

Pytanie nr 41 (2 pkt)

Siła oddziaływania dostawców wzrasta, gdy:

- a) w sektorze działa coraz mniej dostawców,
- b) nabywcy mogą zacząć oferować produkty i usługi oferowane dotychczas przez dostawców,
- c) w sektorze działa jeden nabywca,
- d) istnieje wiele substytutów produktów oferowanych przez dostawców.

Pytanie nr 42 (2 pkt)

Która ze strategii, według H.I. Ansoffa, nie jest strategią rozwoju?

- a) penetracja rynku,
- b) rozwój produktu,
- c) obniżanie kosztów,
- d) dywersyfikacja.

Pytanie nr 43 (2 pkt)

Do makrootoczenia przedsiębiorstwa nie należy:

- a) otoczenie konkurencyjne,
- b) otoczenie polityczne,
- c) otoczenie ekonomiczne,
- d) otoczenie demograficzne.

Pytanie nr 44 (2 pkt)

5 grudnia 2002 roku średni kurs dolara wobec złotego kształtował się na poziomie 1 USD = 3,99 PLN. Średni kurs dolara 5 grudnia 2007 r. wynosił:

- a) poniżej 2,2 zł za dolara,
- b) od 2,21 do 2,8 zł za dolara,
- c) od 2,81 do 3,6 zł za dolara,
- d) powyżej 3,61 zł za dolara.

Pytanie nr 45 (2 pkt)

W hierarchii celów przedsiębiorstwa rynkowego najwyżej znajduje się:

- a) produkcja dóbr lub świadczenie usług,
- b) zaspokajanie potrzeb pracowników,
- c) tworzenie nowych miejsc pracy,
- d) wzrost wartości przedsiębiorstwa w długim okresie.

Pytanie nr 46 (2 pkt)

Obligatoryjnym świadczeniem z zakresu pomocy społecznej jest:

- a) zasiłek celowy,
- b) pomoc na ekonomiczne usamodzielnienie,
- c) specjalny zasiłek okresowy,
- d) świadczenia dla kobiet w ciąży i wychowujących dzieci.

Pytanie nr 47 (2 pkt)

Zaznacz odpowiedź, która nie dotyczy sposobu komunikowania się, jakim jest parafrazowanie:

- a) jeden ze sposobów aktywnego słuchania,
- b) polega na powtarzaniu swoimi słowami tego, co naszym zdaniem zostało wypowiedziane przez rozmówcę,
- c) oznacza zadawanie pytań, w celu uzyskania jasności sytuacji,
- d) może być pomocne w zwalczaniu barier komunikacyjnych.

Pytanie nr 48 (2 pkt)

Komunikat: "Historia, którą pani opowiada jest niezwykle zajmująca. Proszę kontynuować, śmiało!" to przykład:

- a) parafrazowania,
- b) odzwierciedlania,
- c) podążania,
- d) klaryfikacji.

Pytanie nr 49 (2 pkt)

Niezgodne z teorią Noblistów: Kahnemana i Tversky'ego, dotyczącą percepcji strat i zysków, jest stwierdzenie:

- a) ludzie bardziej cieszą się z wygranej 50 zł, niż martwią z powodu przegranej 50 zł,
- b) ludzie bardziej martwią się z powodu przegranej 1000 zł, niż cieszą z powodu wygranej 1000 zł
- c) subiektywna odległość między zyskiem 0 zł a 100 zł jest większa niż między zyskiem 100 zł a 200 zł,
- d) subiektywna odległość między stratą 0 zł a 50 zł jest większa niż między stratą 50 zł a 100 zł.

Pytanie nr 50 (2 pkt)

W październiku br. Microsoft kupił 1,6 procent udziałów w serwisie społecznościowym Facebook, założonym w 2004 r. przez studenta z Harvardu, co było jedną z głośniejszych transakcji 2007 roku. Gdyby Microsoft chciał nabyć 100 procent udziałów w tym przedsięwzięciu, musiałby zapłacić około:

- a) 100 mln dolarów,
- b) 250 mln dolarów,
- c) 1 mld dolarów,
- d) 15 mld dolarów.