

# OLIMPIADA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Edycja V

[Rok szkolny 2009/2010]

## **Test eliminacji centralnych** bez klucza odpowiedzi

### **Pytanie nr 1**

**Zaletą rekrutacji wewnętrznej nie jest:**

- a) niski koszt pozyskania pracowników,
- b) zmniejszenie płynności kadr,
- c) efekt domino,
- d) lepsze rozpoznanie kandydata.

### **Pytanie nr 2**

**Kierownik zespołu zadaniowego, wyznający dewizę „Dlaczego nie zrobić tego inaczej?”, który lubi słuchać i wymieniać spostrzeżenia i pomysły oraz rozpatruje problemy z różnych punktów widzenia, to:**

- a) kierownik logiczny,
- b) kierownik praktyczny,
- c) kierownik entuzjasta,
- d) kierownik fantasta.

### **Pytanie nr 3**

**W skład kapitału ludzkiego nie wchodzi:**

- a) kapitał wiedzy,
- b) kapitał umiejętności,
- c) kapitał motywacji,
- d) kapitał sieci.

**Pytanie nr 4**

**Kultura organizacyjna, która charakteryzuje się dużym zamknięciem na nowe idee, w której nie jest tolerowana odrębność i różnorodność, to kultura:**

- a) adaptacji,
- b) dominacji,
- c) współpracy,
- d) rywalizacji.

**Pytanie nr 5**

**Styl konkurencji w przełamywaniu oporu przed zmianą należy stosować, gdy:**

- a) nie możemy odwołać się do 'wyższej instancji',
- b) zależy nam na poprawie relacji w zespole,
- c) konieczne jest szybkie wprowadzenie zmian,
- d) możliwe jest osiągnięcie czasowego porozumienia.

**Pytanie nr 6**

**Model kariery przez całe życie w jednej firmie, polegający na awansowaniu w zależności od stażu pracy w danej firmie, jest charakterystyczny dla korporacji:**

- a) amerykańskich,
- b) francuskich,
- c) japońskich,
- d) brytyjskich.

**Pytanie nr 7**

**Jan K. w trakcie prezentacji strategii personalnej swojej firmy poprosił słuchaczy o przedstawienie własnych opinii w tej sprawie. Jaką technikę wywierania wpływu wykorzystał Jan K.?**

- a) 'Odmowa - wycofanie',
- b) zaangażowania,
- c) korzyści słuchaczy
- d) wzajemności.

**Pytanie nr 8**

**A: - Wiesz jak jest! Jest kryzys! Nie mogę w takiej sytuacji obniżyć ceny! B: - No tak. Jaką taktykę negocjacyjną zastosowała osoba A?**

- a) 'Dobry' i 'zły' policjant,
- b) 'małe - wielkie sprawy',
- c) 'proteza',
- d) 'maskowanie'.

### Pytanie nr 9

**A: - Chcemy porozmawiać o podwyżce wynagrodzenia dla pracowników.**

**B: - Dlaczego?**

**A: - Dlatego, że zależy nam na poprawie warunków życia.**

**B: - Trudno mi będzie o tym rozmawiać.**

**A: - Dlaczego?**

**B: - Z uwagi na to, że obawiam się reakcji przełożonych.**

**Według koncepcji negocjacji nastawionych na współpracę problem negocjacyjny brzmi:**

- a) co zrobić, by pracownicy poprawili swoje warunki życia i jednocześnie 'B' nie obawiał się reakcji przełożonych,
- b) co zrobić, by pracownicy dostali podwyżkę i jednocześnie 'B' nie miał kłopotów,
- c) co zrobić, by pracownicy uznali racje przełożonych i jednocześnie 'B' nie obawiał się reakcji przełożonych,
- d) co zrobić, by pracownicy wywiązywali się ze swoich obowiązków i jednocześnie 'B' mógł wpływać na decyzje przełożonych.

### Pytanie nr 10

**Opcja, na podstawie której posiadacz opcji ma prawo nabyć określony zespół aktywów, możliwość działania, projekt bądź przedsięwzięcie od innej osoby, która opcję wystawiła, za pewną cenę i w oznaczonym czasie, to opcja:**

- a) realna typu call,
- b) realna typu put,
- c) opcja odroczenia,
- d) opcja schodkowa.

### Pytanie nr 11

**Które zdanie jest nieprawdziwe?**

- a) Rutyny organizacyjne redukują liczbę informacji, które uczestnicy organizacji muszą przetworzyć.
- b) Przykładem rutyn organizacyjnych są regulaminy, procedury typu "jeżeli... to", zwyczaje i rytuały
- c) Liczba rutyn organizacyjnych zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości i skomplikowania organizacji.
- d) Rutyny organizacyjne zwiększają elastyczność organizacji.

### Pytanie nr 12

**W 2009 r. największy udział w wartym blisko 7 mld zł rynku reklamy w Polsce przypadł:**

- a) internetowi,
- b) telewizji,
- c) magazynom i gazetom,
- d) outdoorowi.

### Pytanie nr 13

**System stałego doskonalenia organizacji to:**

- a) Turnaround management,
- b) Business Reengineering,
- c) Kaizen,
- d) MBO.

### Pytanie nr 14

**Która z charakterystyk nie odnosi się do przedsiębiorstwa zorientowanego na czas (Time Based Management)?**

- a) Czas jako standard, a nie jako koszty,
- b) centralnym punktem zainteresowania są wyniki finansowe, a nie produktywność,
- c) pomiar przepływu środków finansowych, a nie pomiar wykorzystania zdolności produkcyjnych,
- d) pomiar wyników zespołu, a nie wyników indywidualnych.

### Pytanie nr 15

**Różnica między zyskiem operacyjnym po opodatkowaniu oraz całkowitym kosztem kapitału własnego (z uwzględnieniem kosztu utraconych możliwości) i obcego, to:**

- a) rynkowa wartość dodana (Market Value Added),
- b) wartość dodana dla akcjonariuszy (Shareholder Value Added),
- c) ekonomiczna wartość dodana (Economic Value Added),
- d) stopa zwrotu z akcji (Total Shareholders Return).

### Pytanie nr 16

**Rozszerzenie działalności firmy na inne produkty należące do sektora, w którym dotychczas działa firma (np. rozszerzenie produkcji na wyroby komplementarne oparte na pokrewnej technologii, sprzedawane na tych samych rynkach geograficznych), to dywersyfikacja:**

- a) horyzontalna,
- b) wertykalna,
- c) koncentryczna,
- d) konglomeratowa.

### Pytanie nr 17

**Przewagą badania satysfakcji klientów w postaci anonimowej ankiety przesyłanej pocztą nad wywiadem przeprowadzonym przez ankietera nie jest:**

- a) większa szczerłość odpowiedzi,
- b) szybszy czas realizacji badania,

- c) mniejszy koszt przeprowadzenia badania,
- d) możliwość zadania większej liczby pytań.

#### **Pytanie nr 18**

**Działanie firmy Amway opiera się na:**

- a) marketingu społecznie odpowiedzialnym,
- b) marketingu sieciowym,
- c) marketingu podwójnego zezwolenia,
- d) marketingu relacji.

#### **Pytanie nr 19**

**Które zdanie jest nieprawdziwe?**

- a) Do IKE mogą przystąpić osoby, które ukończyły 16 lat.
- b) Środki gromadzone na IKE są po spełnieniu pewnych warunków zwolnione z podatku od dochodów kapitałowych.
- c) Istnieją ustawowe limity rocznej wpłaty środków na IKE.
- d) Osoba fizyczna może posiadać konta w ramach IKE w różnych towarzystwach.

#### **Pytanie nr 20**

**Wadą rewolucyjnej zmiany organizacji nie jest:**

- a) niebezpieczeństwo utrwalania starych wzorców,
- b) możliwy duży opór członków organizacji,
- c) wysoki koszt wdrożenia,
- d) ryzyko niepewności stanu docelowego.

#### **Pytanie nr 21**

**Zasada przygotowywania biznesplanu, która zaleca, aby wszystkie obliczenia były przygotowywane w trzech wariantach: optymistycznym, realistycznym i pesymistycznym, to zasada:**

- a) wariantowości,
- b) elastyczności,
- c) adekwatności,
- d) rzetelności założeń.

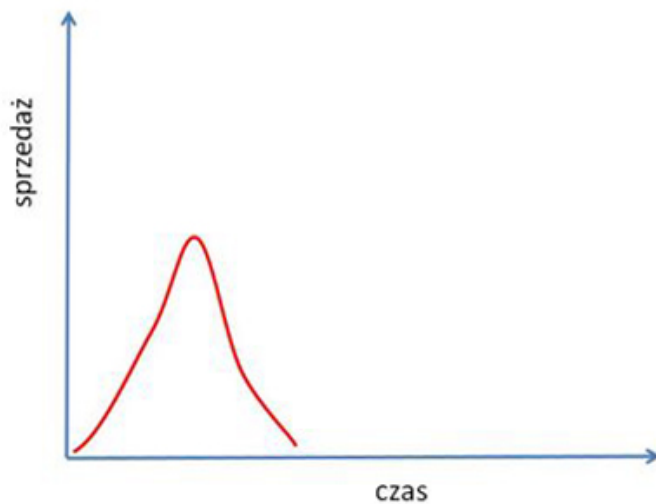
**Pytanie nr 22**

**Zaoferowanie nadzwyczajnego poziomu obsługi, redukcja niepieniężnych kosztów ponoszonych przez klientów, wykorzystanie w ofercie znanych marek, stworzenie programów nagradzania częstych zakupów to przykłady działań, które mają doprowadzić do przemieszczenia klientów:**

- a) z żelaza w złotych,
- b) z ołowiu w z żelaza
- c) złotych w platynowych,
- d) z ołowiu w złotych.

**Pytanie nr 23**

**Przedstawiony na wykresie cykl życia produktu jest charakterystyczny dla:**



- a) stylu,
- b) mody,
- c) zachcianki,
- d) turbo-cyklu.

**Pytanie nr 24**

**Które zdanie jest nieprawdziwe?**

- a) Znaczenie reputacji firmy w procesie zakupu wzrasta wraz z trudnością dokonania oceny przez konsumenta.
- b) Znaczenie reputacji firmy jest większe w przypadku decyzji zakupowych dotyczących większości usług niż w przypadku decyzji zakupowych dotyczących większości dóbr.
- c) Ze względu na możliwość dokonania oceny zakup samochodu jest łatwiejszy dla konsumenta niż wybór serwisu.
- d) Nabywcy usług są bardziej podatni na reklamę niż na marketing szeptany.

**Pytanie nr 25**

**Najbardziej odpowiednią formą przedstawienia dziennikarzom faktów, które nie muszą nosić znamion nowości, ale ukazują przedsiębiorstwo w korzystnym świetle, jest:**

- a) konferencja prasowa,
- b) konferencja reporterska,
- c) briefing,
- d) przyjęcie prasowe.

**Pytanie nr 26**

**Która ze spółek skarbu państwa nie jest w najbliższym czasie przewidziana do prywatyzacji poprzez debiut na GPW?**

- a) Tauron,
- b) PZU,
- c) GPW,
- d) PGE.

**Pytanie nr 27**

**W marcu 2010 r. koncern Ford za 1,8 mld dolarów sprzedał markę Volvo. Nabywcą został:**

- a) amerykański General Motors,
- b) chiński Geely,
- c) indyjski TATA,
- d) rosyjsko-niemiecki bank inwestycyjny.

**Pytanie nr 28**

**Szefem Międzynarodowego Funduszu Walutowego jest:**

- a) Robert Zoellick,
- b) Dominique Strauss-Kahn,
- c) Timothy Geithner,
- d) Jose Manuel Barroso.

**Pytanie nr 29**

**8 kwietnia 2010 r. maksymalne oprocentowanie kredytów bankowych może wynosić:**

- a) 20% rocznie,
- b) 26% rocznie,
- c) 1/365 WIBOR,
- d) nie ma ograniczeń.

### Pytanie nr 30

Liczba abonentów telefonii komórkowej w Polsce na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniosła ok.:

- a) 35 mln,
- b) 38,5 mln,
- c) 40 mln,
- d) 45 mln.

### Pytanie nr 31

Na poniższym zdjęciu przedstawiono przykład działania w ramach:



- a) BTL,
- b) marketingu szeptanego,
- c) marketingu OOH,
- d) marketingu partyzanckiego.

### Pytanie nr 32

Zastosowanie zasady Pareto w segmentacji klientów pozwoli:

- a) wskazać ok. 20% najważniejszych klientów, dzięki którym firma uzyskuje ok. 80% przychodów,
- b) wskazać klientów, których obsługa jest opłacalna w sensie Pareto,
- c) wskazać klientów, którzy mogą mieć problemy z terminowym regulowaniem płatności,
- d) wskazać najważniejszego klienta firmy.

### Pytanie nr 33

Firma Delta otrzymała od dostawcy fakturę z 30-dniowym terminem płatności z propozycją 1,2% skonta, jeżeli faktura zostanie uregulowana w ciągu trzech dni. Stopa oferowanego przez dostawcę kredytu w skali rocznej wynosi:

- a) 0,32%,
- b) 9,9%,



- c) 16,4%,
- d) 45,9%.

**Pytanie nr 34**

**W systemie MBO cele pracowników powinny być zatwierdzane przez:**

- a) prezesa,
- b) dyrektora departamentu personalnego,
- c) przełożonego znajdującego się szczebel wyżej niż bezpośredni przełożony,
- d) bezpośredniego przełożonego.

**Pytanie nr 35**

**Jan K. otrzymał propozycję 5% podwyżki swojego wynagrodzenia przy 3% inflacji. Jeżeli przyjmie propozycję, to:**

- a) jego wynagrodzenie realne wzrośnie więcej niż nominalne,
- b) jego wynagrodzenie realne wzrośnie mniej niż nominalne,
- c) jego wynagrodzenie realne spadnie o 3%,
- d) jego wynagrodzenie nominalne nie zmieni się.

**Pytanie nr 36**

**Kryterium brany pod uwagę przy wartościowaniu pracy w metodzie UMEWAP 2000 nie jest:**

- a) złożoność pracy,
- b) odpowiedzialność,
- c) uciążliwość pracy,
- d) staż pracy.

**Pytanie nr 37**

**Założenie, że proces budowania strategii jest uwarunkowany kulturą organizacyjną, polityką głównych koalicji w ramach organizacji, historią, oddziaływaniami otoczenia i dlatego nie może być w pełni racjonalny, jest w zarządzaniu założeniem:**

- a) szkoły ewolucyjnej,
- b) szkoły pozycyjnej,
- c) szkoły prostych reguł,
- d) szkoły realnych opcji.

### Pytanie nr 38

**Działanie, w którym firma podstawowa deleguje swoich pracowników lub menedżerów do realizacji zadania w innej firmie, bez rezygnacji z ich specjalistycznej wiedzy, i obie firmy są odpowiedzialne za dostarczenie środków do realizacji zadania, to:**

- a) insourcing,
- b) co-sourcing,
- c) outsourcing kapitałowy,
- d) outsourcing kontraktowy.

### Pytanie nr 39

**Inwestycja nieopłacalna to inwestycja, dla której:**

- a)  $NPV > 0$ ,
- b)  $NPV = 0$ ,
- c)  $NPV < 0$ ,
- d)  $NPV >$  poniesionych nakładów.

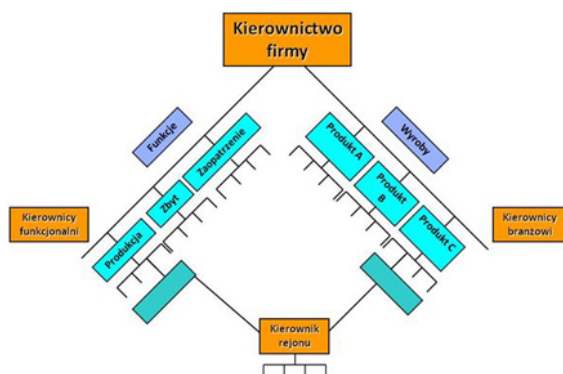
### Pytanie nr 40

**Stosowana przez Starbucks strategia rozwoju to:**

- a) strategia dywersyfikacji,
- b) strategia rozwoju rynku,
- c) strategia rozwoju produktu,
- d) strategia penetracji.

### Pytanie nr 41

**Na poniższym rysunku została przedstawiona struktura:**



- a) macierzowa,
- b) tensorowa,
- c) projektowa,
- d) funkcjonalna.

**Pytanie nr 42**

**Fragment dokumentu: „[...] budowa wizerunku wiodącej i wiarygodnej firmy, świadczącej usługi na najwyższym poziomie, przynoszącej wymierne korzyści naszym Klientom. Nasze usługi wykonujemy w sposób profesjonalny, rzetelny i terminowy. Działamy zgodnie z zasadami etyki oraz standardami rewizji finansowej. Dążymy do spełnienia wymagań i oczekiwań naszych Klientów oraz przywiązujemy dużą wagę do jakości współpracy” to przykład:**

- a) strategii przedsiębiorstwa,
- b) filozofii przedsiębiorstwa,
- c) wartości przedsiębiorstwa,
- d) misji przedsiębiorstwa.

**Pytanie nr 43**

**Model zmian organizacyjnych Lewina składa się z następujących faz:**

- a) I. Rozmrożenie, II. Zmiana, III. Zamrożenie.
- b) I. Ustalenie celów zmiany, II. Przygotowanie zmiany, III. Wdrożenie, IV. Kontrola.
- c) I. Stabilizacja, II. Zmiana strategiczna, III. Kontrola wyników.
- d) I. Przygotowanie zmiany, II. Pozyskanie liderów zmiany, III. Zmiana, IV. Ciągłe doskonalenie.

**Pytanie nr 44**

**7 kwietnia 2010 r. na warszawskiej GPW na rynku podstawowym i równoległym było notowanych:**

- a) 278 spółek,
- b) 337 spółek,
- c) 378 spółek,
- d) 412 spółek.

**Pytanie nr 45**

**Duża presja na koszty i duża presja na lokalne dostosowania produktu i promocji jest charakterystyczna dla strategii:**

- a) globalnej,
- b) transnarodowej,
- c) międzynarodowej,
- d) wielonarodowej.

**Pytanie nr 46**

**Najbardziej zalecanym zakresem dystrybucji dla produktów takich jak aparaty fotograficzne, sprzęt AGD, odzież, sprzęt sportowy jest:**

- a) dystrybucja bezpośrednia,
- b) dystrybucja intensywna,

- c) dystrybucja selektywna,
- d) dystrybucja wyłączna.

**Pytanie nr 47**

**Które z wymienionych narzędzi promocji pozwoli w największym stopniu wpłynąć na wzrost sprzedaży, utrwalić zaufanie stałych klientów i zachęcić do odwiedzenia sklepu:**

- a) okresowe obniżki cen,
- b) kupony,
- c) bezpłatne próbki produktu,
- d) konkursy, loterie.

**Pytanie nr 48**

**Konsument, który w procesie decyzji zakupu określił minimalny poziom wymagań dla określonej cechy produktu, zastosował regułę:**

- a) heurystyczną,
- b) kompensacyjną,
- c) satysfakcji,
- d) leksykograficzną.

**Pytanie nr 49**

**Według opublikowanego przez „Fortune” rankingu największych korporacji świata (Global 500) w 2009 r. największą firmą została:**

- a) Wal-Mart Stores,
- b) Toyota Motor,
- c) Microsoft,
- d) Royal Dutch Shell.

**Pytanie nr 50**

**Stworzenie w procesie plasowania produktu mapy percepcji jest działaniem związanym z:**

- a) identyfikacją konkurentów,
- b) określeniem, jak produkty konkurentów są postrzegane i oceniane,
- c) określeniem pozycji rynkowej produktów konkurentów,
- d) analizą postępowania konsumentów.