

*UWAGA: Materiał zawiera jedynie przykładowe odpowiedzi na pytania testowe. Podczas sprawdzania prac wszelkie inne warianty odpowiedzi uczestników były konsultowane przez zespół ekspertów i jeżeli nie budziły jednoznacznych wątpliwości, były uznawane za poprawne.*

# OLIMPIADA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Edycja IX  
[Rok szkolny 2013/2014]

10 kwietnia 2014 r.

## **Test eliminacji centralnych z przykładowymi odpowiedziami**

### **1. (1 pkt) Wymień trzy bariery racjonalności decyzji.**

Poprawne odpowiedzi:

- bariera informacyjna
- bariera zasobowa
- bariera osobowa i kompetencyjna
- bariera społeczna
- bariera organizacyjna
- bariera biurokratyczna
- bariera konkurencyjna

### **2. (1 pkt) O czym informuje wysokość dźwigni operacyjnej?**

Wysokość dźwigni operacyjnej informuje o tym, jak zmieni się zysk operacyjny w zależności od poziomu sprzedaży.

*[Udział kosztów stałych decyduje o stopniu reakcji zysku przedsiębiorstwa na zmiany rozmiarów sprzedaży. Koszty stałe zachowują się analogicznie do działania dźwigni. Zwiększenie rozmiarów wytworzonej i sprzedanej produkcji powoduje spadek jednostkowych kosztów stałych, a zatem także obniżenie kosztów jednostkowych. Następuje wówczas proporcjonalny wzrost przychodów ze sprzedaży i znacznie szybszy wzrost zysku operacyjnego].*

**3. (1 pkt) Wymień trzy czynniki, od których zależy położenie krzywej popytu.**

Przykładowe dobre odpowiedzi:

- ceny innych dóbr lub usług
- dochód kupującego
- gusty, moda, postęp cywilizacyjny
- liczba kupujących
- opinie znajomych
- rekomendacje specjalistów
- reklama
- przewidywania dotyczące cen w przyszłości

*[Błędna odpowiedź to cena (cena wpływa na zmianę położenia punktu na krzywej popytu, nie na położenie samej krzywej)].*

**4. (1 pkt) Wymień dwa miasta, w których mają siedzibę największe giełdy papierów wartościowych znajdujące się na liście dziesięciu największych giełd świata pod względem kapitalizacji notowanych spółek).**

Poprawne odpowiedzi: Nowy Jork, Tokio, Londyn, Hong Kong, Szanghaj, Toronto, Frankfurt, Zurich.

*[Do najważniejszych giełd na świecie zalicza się (wg kapitalizacji na podstawie zestawienia World Federation of Exchanges – stan na sierpień 2013):*

	<b>Exchange</b>	<b>USD m</b>
1	NYSE Euronext (US)	15 913 258.5
2	NASDAQ OMX	5 281 626.0
3	Japan Exchange Group - Tokyo	4 126 358.7
4	London SE Group	3 862 590.3
5	NYSE Euronext (Europe)	3 119 920.9
6	Hong Kong Exchanges	2 803 262.0
7	Shanghai SE	2 425 764.3
8	TMX Group	1 978 085.7
9	Deutsche Börse	1 592 506.7
10	SIX Swiss Exchange	1 378 281.3

*Źródło: World Federation of Exchanges]*

**5. (1 pkt) Co to jest ekonomia skali?**

Ekonomia skali to zmniejszanie kosztów jednostkowych przez wzrost wolumenu sprzedaży (koszty stałe rozkładają się na większą liczbę sprzedawanych sztuk).

**6. (1 pkt) Według jakiego kryterium została ustalona kolejność aktywów w bilansie przedsiębiorstwa?**

Według płynności

**7. (1 pkt) Jaka jest zalecana wartość NPV dla nowych inwestycji?**

Im wyższa wartość NPV, tym lepiej, musi być jednak większa od zera.

*[Ujemne NPV oznacza, że suma zdyskontowanych przepływów z danej inwestycji jest mniejsza od poniesionych nakładów, co wskazuje, że inwestycja jest nieopłacalna (dla przyjętej do wyliczeń stopy dyskonta)].*

**8. (1 pkt) Podaj przykład pary dóbr substytucyjnych oraz pary dóbr komplementarnych.**

Dobra substytucyjne: np. masło i margaryna *[zaspokajają te same potrzeby]*.

Dobra komplementarne: np. pióro i atrament *[muszą zostać użyte łącznie, żeby można było zaspokoić potrzebę]*.

**9. (1 pkt) Co oznacza termin „prosumpcja”?**

Prosumpcja to wykorzystywanie aktywności konsumentów do kreowania produktów (poprzez np. konkursy na nowe opakowanie dla produktu, przesyłanie przez konsumentów swoich projektów modyfikacji produktu itp.)

*[Termin „presumpcja” to połączenie słów „produkcja” i „konsumpcja”, które ma pokazać, że współczesny konsument wchodzi również w rolę producenta, gdyż dzięki temu jest w stanie najlepiej dostosować produkt do swoich potrzeb].*

**10. (1 pkt) Co oznacza termin „BATNA” w negocjacjach?**

BATNA w negocjacjach oznacza najlepszą alternatywę negocjowanego porozumienia.

*[Znajomość BATN-y pozwala opracować możliwości działania w przypadku braku porozumienia. Konstrukcja BATN-y wymaga wykonania trzech zadań:*

- 1) określenia możliwych działań w przypadku braku porozumienia w negocjacjach,*
- 2) przekształcenia pomysłów w praktyczne możliwości działania,*
- 3) dokonania wyboru jednej, najlepszej możliwości].*

**11. (1 pkt) Co oznacza termin „masowa kastomizacja”?**

Masowa kastomizacja oznacza oferowanie klientom zindywidualizowanych produktów. (konsumenci mają potrzebę podkreślenia swojej osobowości i jednocześnie oryginalnego wyróżniania się) z zachowaniem niskich cen (do których konsumenci są przyzwyczajeni – co praktycznie przekłada się na konieczność oferowania zindywidualizowanych produktów produkowanych z zachowaniem korzyści skali).

**12. (1 pkt) Podaj wzór na stopę bezrobocia.**

Stopa bezrobocia = liczba bezrobotnych / zasób siły roboczej

**13. (1 pkt) W której fazie cyklu życia produktu osiągnana jest najwyższa sprzedaż danego produktu?**

W fazie dojrzałości.

**14. (1 pkt) Wymień cztery perspektywy strategicznej karty wyników (zrównoważonej karty wyników, Balanced Scorecard) Roberta S. Kaplana i Davida P. Nortona.**

Poprawne odpowiedzi:

- finansowa
- klientów
- procesów wewnętrznych
- uczenia i rozwoju

*[Balanced Scorecard to narzędzie pomiaru sukcesu organizacji oraz identyfikacji obszarów wymagających poprawy zaproponowane przez Roberta S. Kaplana i Davida P. Nortona. Zdaniem autorów organizacje zbyt często koncentrują się aspektach finansowych, pomijając inne kryteria niemierzalne/jakościowe, które w równie istotnym stopniu wpływają na charakter przewagi konkurencyjnej.*

*W metodzie Balanced Scorecard wizja rozwoju przedsiębiorstwa jest przekładana na wymiar finansowy, klientów, procesów wewnętrznych oraz uczenia i rozwoju. W każdej z czterech perspektyw menedżerowie wskazują kryteria istotne dla sukcesu organizacji.*

*Więcej informacji o Balanced Scorecard można znaleźć na stronie: <http://www.balancedscorecard.org/BSCResources/AbouttheBalancedScorecard/tabid/55/Default.aspx>.*

**15. (1 pkt) W jaki sposób małe przedsiębiorstwo może wpływać na makrootoczenie?**

Zgodnie z definicją makrootoczenia przedsiębiorstwo nie może wpływać na elementy tworzące makrootoczenie. Wyjątkiem mogą być działania lobbingsowe podejmowane przez największe przedsiębiorstwa.

**16. (1 pkt) Jak nazywa się styl rozwiązywania konfliktów zaznaczony prostokątem na poniższym rysunku?**



Kompromis

**17. (1 pkt) Jaki styl kierowania koncentruje się przede wszystkim na zadaniach?**

Autokratyczny

**18. (1 pkt) Kto jest prezesem Narodowego Banku Polskiego (podaj nazwisko)?**

Marek Marian Belka

**19. (1 pkt) Wymień trzy podstawowe narzędzia polityki pieniężnej stosowane przez bank centralny.**

Poprawne odpowiedzi:

- centralne stopy procentowe
- operacje otwartego rynku
- rezerwa obowiązkowa

**20. (1 pkt) Wymień dwa sposoby szacowania wielkości rynku.**

Poprawne odpowiedzi:

- ustalenie profilu klienta i określenie liczby klientów spełniających kryteria
- badania marketingowe
- metody estymacji

**21. (1 pkt) Na czym polega model biznesowy długiego ogona (wg koncepcji A. Osterwaldera i Y. Pigneura)?**

Model biznesowy długiego ogona polega na sprzedaży mniejszych ilości większej liczby produktów (usług).

**22. (1 pkt) Wymień trzy przykładowe zalety franczyzy dla franczyzodawcy.**

Poprawne odpowiedzi:

- rozbudowa kanałów dystrybucji
- zwiększenie skali wykorzystania nazwy i oznaczeń handlowych
- dodatkowe źródło dochodów (opłata wstępna i opłaty bieżące)

- większe zaangażowanie franczyzobiorców (niż gdyby byli tylko pracownikami najemnymi)
- niższe wydatki na marketing (wspólny fundusz marketingowy)
- brak konieczności zatrudniania pracowników – tym zajmuje się franczyzobiorca

**23. (1 pkt) Jak nazywa się możliwość uzyskania niższej ceny w przypadku dokonania płatności w terminie krótszym niż ustalony w umowie?**

Skonto

*[Skonto to rabat udzielony za wcześniejszą płatność. Przedsiębiorcy, chcąc sprzedać swoje towary, często decydują się na udzielenie nabywcom kredytu kupieckiego (równoznacznego z wydłużeniem terminu płatności – np. umożliwieniem płatności w ciągu 30 dni od zawarcia transakcji). Udzielenie skonta (np. obniżenie należności o 2 proc., jeżeli płatność zostanie uregulowana w ciągu 3 dni) może zachęcić nabywców do wcześniejszej płatności. Skonto może być korzystnym rozwiązaniem dla przedsiębiorcy, jeżeli będzie tańsze niż koszt kredytu obrotowego, który musiałby uzyskać na czas czekania na płatność].*

**24. (1 pkt) Wymień cztery zawody, których przedstawiciele mogą utworzyć spółkę partnerską.**

Partnerami spółki partnerskiej mogą być:

- adwokaci
- aptekarze
- architekci
- inżynierowie budownictwa
- biegli rewidenci
- brokerzy ubezpieczeniowi
- doradcy podatkowi
- księgowi
- lekarze
- stomatolodzy
- weterynarze
- notariusze
- pielęgniarki
- położne
- radcy prawni
- rzecznicy patentowi

- rzeczoznawcy majątkowi oraz
- tłumacze.

*[Spółka partnerska jest rodzajem spółki osobowej (w oznaczeniu skrótowym występująca jako „sp.p.”). Jest to niejako rozwinięcie spółki jawnej jako formy działalności przeznaczonej dla wolnych zawodów (wymienionych w Kodeksie spółek handlowych) – spółka partnerska powoływana jest w celu wykonywania wolnego zawodu przez grupę osób (partnerów w spółce)].*

**25. (1 pkt) Czy spółka cywilna może znajdować się w stanie upadłości?**

Nie

*[Spółka cywilna nie posiada zdolności upadłościowej (nie posiada osobowości prawnej). Taką zdolność posiadają jedynie wspólnicy spółki].*

**26. (2 pkt) Wymień trzy sposoby obrony przed wrogim przejęciem przedsiębiorstwa.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- trująca pigułka (uruchomienie zapisów statutowych pozwalających np. na objęcie przez akcjonariuszy dodatkowych akcji uprzywilejowanych w momencie pojawienia się oferty przejęcia)
- biały rycearz (poszukiwanie innego, bardziej przyjaznego inwestora)
- złoty spadochron (umowy o pracę członków zarządu gwarantujące ogromne odprawy w przypadku rezygnacji z posady)

*[Akceptowano także inne wskazywane techniki obrony, bariery techniczne czy posunięcia strategiczne].*

**27. (2 pkt) Jak nazywa się technika oceny pracowników, w której oceny pracownika dokonują między innymi: bezpośredni przełożony, współpracownicy, dział HR, klienci, podwładni.**

Ocena 360 stopni, ew. technika radarowa



**28.(2 pkt) Jak nazywa się parametr określający liczbę szczebli hierarchicznych w strukturze organizacyjnej?**

Rozpiętość zarządzania

**29.(2 pkt) Wymień dwa narzędzia, które można wykorzystać do oceny potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa.**

Poprawne odpowiedzi:

- KCS
- łańcuch wartości
- bilans strategiczny
- metody portfelowe

**30. (2 pkt) 1 stycznia 2014 roku weszła w życie nowelizacja ustawy o usługach płatniczych. Jednym z jej zapisów jest wprowadzenie maksymalnej stawki opłaty interchange dla organizacji płatniczych. Ile będzie wynosiła maksymalna opłata interchange od 1 lipca 2014 r. (po upływie okresu przejściowego)?**

0,5% wartości transakcji

**31. (2 pkt) Na czym polega zasada Pareto?**

Zasada Pareto mówi, że 20% najważniejszych czynników pozwala generować aż 80% całkowitego rezultatu.

*[Menedżerowie nie zawsze uświadamiają sobie tę relację i często koncentrują się na działaniach, które nawet przy dużym wzroście nie doprowadzą do znaczącego wzrostu efektywności. Oczywiście nie zawsze w praktyce relacje kształtują się idealnie w podziale 20/80. Ale analiza bardzo wielu zjawisk pozwala np. pokazać, że 25% najbardziej uciążliwych klientów zajmuje 85% czasu potrzebnego na obsługę reklamacji, 19% najważniejszych klientów generuje 75% przychodów itp.]*

**32. (2 pkt) Jak zmieniły się dochody realne, jeżeli nominalne wzrosły o 5%, a inflacja w tym okresie wyniosła 3% (wynik podaj z dokładnością do jednego miejsca po przecinku).**

Dochody realne wzrosły o 1,9%.

$$[(\text{zmiana nominalna} - \text{inflacja}) / (100 + \text{inflacja})] = (5\% - 3\%) / 103\% = 1,9\%.$$

**33. (2 pkt) Wymień pięć części typowego biznesplanu dla niedużego punktu usługowego.**

Poprawne odpowiedzi:

- podsumowanie wykonawcze
- ogólna charakterystyka
- analiza strategiczna
- plan działalności operacyjnej
- plan marketingowy
- plan organizacji i zarządzania
- plan finansowy

**34. (2 pkt) Wymień trzy narzędzia protekcjonizmu.**

Poprawne odpowiedzi:

- cła
- kontyngenty
- standardy techniczne
- certyfikaty dopuszczenia
- wymóg składnika krajowego

**35. (2 pkt) Wymień dwie wady podatku liniowego jako formy opodatkowania.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- niemożność skorzystania z preferencyjnych form opodatkowania (wspólnie z małżonkiem)

- wyłączone prawo do stosowania odliczeń od dochodu i podatku (z wyjątkiem składek na ubezpieczenie i strat z lat ubiegłych)
- obowiązek prowadzenia ksiąg podatkowych oraz gromadzenia i przechowywania dokumentów potwierdzających poniesienie kosztów i osiągnięcie przychodów

**36. (2 pkt) Ile wynosi limit wartości sprzedaży zwalniający od podatku VAT podatnika rozpoczynającego wykonywanie czynności podlegających opodatkowaniu VAT?**

150 000 zł

*[Podstawa prawna:*

*art. 113 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11.03.2004 (Dz.U. Nr 54, poz. 535 tekst ujedn.): „Zwalnia się od podatku podatników, u których wartość sprzedaży opodatkowanej nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty 150 000 zł. Do wartości sprzedaży nie wlicza się kwoty podatku”].*

**37. (2 pkt) Co to jest due diligence?**

Due diligence to proces gromadzenia informacji o przejmowanej spółce oraz dogłębnej analizy wszystkich aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa.

*[W ramach due diligence najczęściej bada się takie obszary jak:*

- *produkt/usługa i otoczenie przedsiębiorstwa*
- *zespół zarządzający*
- *organizacja przedsiębiorstwa*
- *analiza finansowa*
- *analiza prawna].*

**38. (2 pkt) Ile wynosi wartość gotówki i papierów wartościowych w obrocie, jeżeli wskaźnik płynności gotówkowej w firmie wynosi 0,3, a wartość zobowiązań ogółem wynosi 100 tys. zł, wartość zobowiązań długoterminowych wynosi 10 tys. zł?**

27 000 zł

*[Wskaźnik płynności gotówkowej = gotówka i papiery wartościowe w obrocie / zobowiązania krótkoterminowe*

Zatem:

$$0,3 = x / 90\ 000 \text{ zł}$$

$$x = 27\ 000 \text{ zł}.$$

**39. (2 pkt) Wymień cztery przykładowe czynniki sukcesu sektora marketów z materiałami budowlanymi.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- marka
- liczba klientów
- udział rynkowy
- potencjał finansowy
- szerokość asortymentu
- wykwalifikowani pracownicy
- doradztwo budowlane

**40. (2 pkt) Oblicz elastyczność cenową popytu, jeżeli po wzroście ceny produktu o 10% wielkość popytu spada o 5%.**

$$-5 / 10 = -\frac{1}{2} \text{ lub } \frac{1}{2} \text{ w wartościach bezwzględnych}$$

**41. (2 pkt) Wymień 2 zalety rekrutacji wewnętrznej.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- lepsza wiedza o pracowniku
- zwiększenie motywacji pracowników
- stwarzanie pracownikom możliwości awansu
- zmniejszenie fluktuacji kadr
- ograniczenie procesu adaptacji
- zapewnienie dopasowania kulturowego
- ograniczenie kosztów

**42. (2 pkt) W kwietniu 2014 r. dwa koncerny – Holcim i Lafarge doszły do porozumienia w sprawie przeprowadzenia fuzji. Nowo powstały podmiot będzie działał pod nazwą LafargeHolcim. Jaki będzie główny sektor działalności nowego podmiotu?**

Sektor produkcji cementu, sektor materiałów budowlanych

*[W wyniku fuzji powstanie największy producent cementu na świecie, z rocznymi przychodami ze sprzedaży przekraczającymi 40 mld dolarów].*

**43. (2 pkt) Co oprócz firmy i siedziby spółki, przedmiotu działalności spółki, określenia czy wspólnik może mieć więcej niż jeden udział, liczby i wartości objętych udziałów i czasu trwania spółki (jeśli jest oznaczony) powinna zawierać umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością?**

Wysokość kapitału zakładowego

**44. (2 pkt) Wymień dwa przykładowe sposoby zatrzymywania klientów przez nowo utworzoną firmę.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- programy lojalnościowe
- rozmowy kontrolne z klientami
- ankieta badająca zadowolenie klientów
- informacje i porady dotyczące produktu
- monitorowanie problemów w obszarze obsługi klienta
- długoterminowe kontrakty

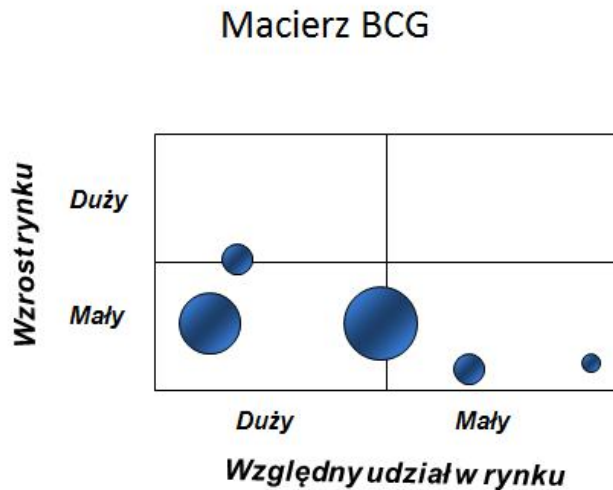
**45. (2 pkt) Podaj przykład dwóch sektorów, które w punktowej ocenie atrakcyjności sektora za parametr „sezonowość” otrzymają 1-2 pkt w pięciopunktowej skali.**

Przykładowe poprawne odpowiedzi:

- zabawki
- znicze
- choinki

- ozdoby choinkowe
- wypożyczanie nart

46. (2 pkt) Na poniższym rysunku przedstawiono przy pomocy macierzy BCG portfel produktowy pewnego przedsiębiorstwa. Jakie jest zagrożenie dla przedsiębiorstwa, które posiada poniższy portfel?



Portfel schyłkowy – po pewnym czasie przedsiębiorstwo nie będzie miało produktów zapewniających przychody. Nie ma możliwości rozwojowych.

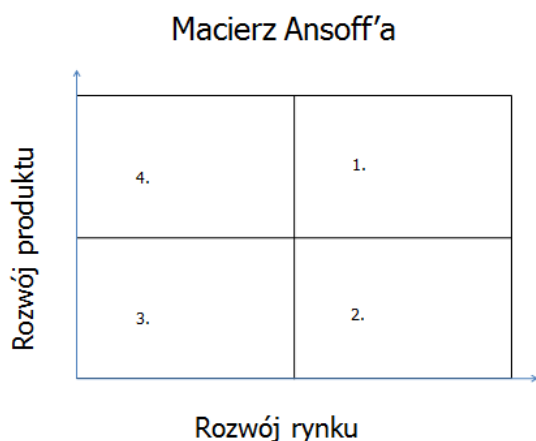
47. (2 pkt) Wymień siedem narzędzi marketingu mix dla firmy usługowej.

Poprawna odpowiedź:

- produkt
- cena
- dystrybucja
- promocja
- ludzie
- proces
- świadectwo materialne

[Marketing mix to kompozycja marketingowa różnych instrumentów, dzięki którym przedsiębiorstwo może oddziaływać na rynek. Najbardziej popularna koncepcja marketingu mix to tzw. „4p” – product (produkt – między innymi jego asortyment, jakość, marka, opakowanie, usługi dodatkowe), price (cena – definiowana między innymi jako polityka cenowa, rabaty, warunki płatności), place (strategia dystrybucji – definiowana jako stosowane kanały dystrybucji oraz rozwiązania logistyczne) oraz promotion (promocja – promocja osobista, reklama, merchandising, PR, sponsoring)].

48. (2 pkt) Uzupełnij na macierzy strategii rozwoju zgodnie z koncepcją I. Ansoffa.



1. dywersyfikacja
2. rozwój rynku
3. penetracja
4. rozwój produktu

[W modelu H.I. Ansoffa strategii rozwoju przedsiębiorstwa zostały podzielone ze względu na kryterium rozwoju rynku i rozwoju produktu. W swoim modelu Ansoff wyróżnił strategię: penetracji rynku, rozszerzania rynku, rozszerzania produktu oraz dywersyfikacji].

↓ Produkty ↗ ↘ ↑ Rynki	DOTYCH- CZASOWE	NOWE
DOTYCH- CZASOWE	<u>Penetracja rynku</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• zajęcie niszy rynkowej</li> <li>• zwalczanie konkurentów</li> <li>• współpraca z konkurentami</li> </ul>	<u>Rozszerzanie rynku</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• internacjonalizacja</li> <li>• segmentacja rynku</li> </ul>
NOWE	<u>Innowacje produktowe</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• innowacje produktowe</li> <li>• modyfikacja, wzbogacanie, różnicowanie produktów</li> </ul>	<u>Dywersyfikacja</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pionowa</li> <li>• pozioma</li> <li>• równoległa</li> </ul>

49. (2 pkt) Ile sztuk produktu powinno sprzedać przedsiębiorstwo by osiągnąć 200 j.p. zysku netto jeżeli jednostkowa marża na pokrycie wynosi 5, koszty stałe 100, a stawka podatku 20%?

70 sztuk

[ $x$  – ilość produktu

( $5x - 100$ )( $1 - 20\%$ ) = 200, zatem:

$$5x - 100 = 250$$

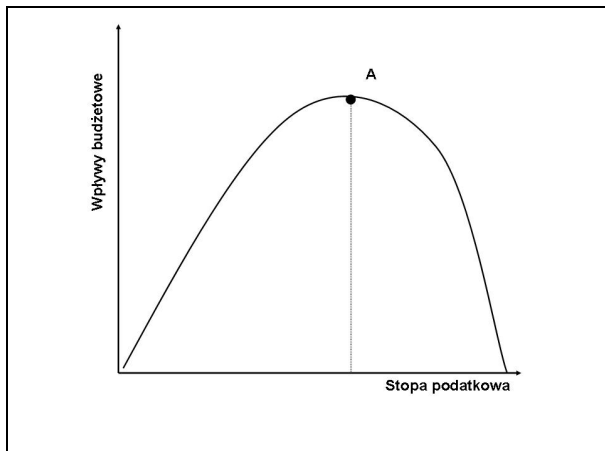
$$x = 70].$$

50. (2 pkt) Narysuj przebieg krzywej Laffera i oznacz obie osie na wykresie.



Poprawna odpowiedź:





*[Wysokość podatków wpływa na wysokość dochodów budżetowych. Jednak zwiększanie obciążeń podatkowych nie zawsze zwiększa dochody państwa. Po przekroczeniu pewnego poziomu stopy podatkowej podmioty ograniczają swoją działalność, gdyż staje się ona mniej opłacalna, lub unikają płacenia podatków, np. przechodząc do szarej strefy. Zależność tę opisuje tzw. krzywa Laffera.*

*O ile ogólny kształt krzywej jest znany, to problemem jest określenie, w którym punkcie na wykresie znajduje się analizowany podatek. Nie jest to możliwe bez zmiany stawki i analizy wpływów (analizy ex post)].*