

OLIMPIADA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Edycja XII

[Rok szkolny 2016/2017]

1 grudnia 2016 r.

Test eliminacji szkolnych z komentarzami

1. (1 pkt) Przywódca, który centralizuje uprawnienia, narzuca metody pracy, sam określa cele i sposoby ich osiągnięcia i ogranicza zaangażowanie pracowników w podejmowanie decyzji, to przywódca:
 - a. aktywny,
 - b. autokratyczny,**
 - c. demokratyczny,
 - d. leseferystyczny.

Komentarz:

Centralizacja uprawnień i ograniczanie samodzielności pracowników to działania przywódcy stosującego autokratyczny styl zarządzania. Styl demokratyczny charakteryzuje się włączaniem pracowników w podejmowanie decyzji. Styl leseferystyczny oznacza wycofanie się przywódcy i nieangażowanie się w kierowanie zespołem pracowników.

2. (1 pkt) Spadek sprzedaży, zmniejszenie zysków lub pojawienie się straty to oznaki kryzysu:
 - a. płynności,
 - b. przywództwa,
 - c. strategicznego,
 - d. wyników.**

Komentarz:

Sytuacja kryzysowa przedsiębiorstwa rozwija się najczęściej w następującej kolejności: kryzys strategiczny, kryzys wyników i kryzys płynności. Ostatnią fazą jest niewypłacalność i upadek przedsiębiorstwa.

Kryzys strategiczny oznacza zagrożenie bądź utratę pozycji konkurencyjnej (spadek udziału rynkowego, spadek liczby innowacji, niższe nakłady na działalność badawczo-rozwojową). Kryzys strategiczny ma charakter długookresowy.

Po pewnym czasie kryzys strategiczny może się przerodzić w kryzys wyników ekonomicznych – przedsiębiorstwo ze znacznie słabszą pozycją konkurencyjną zaczyna przynosić straty i musi zwiększać swoje zadłużenie.

Jeżeli nie dojdzie do poprawy sytuacji, kryzys wyników może się przerodzić w kryzys płynności, czyli utratę zdolności pokrywania bieżących zobowiązań finansowych, a w konsekwencji niewypłacalność przedsiębiorcy bądź przedsiębiorstwa.

Działania uzdrawiające przedsiębiorstwo znajdujące się w kryzysie strategicznym związane są z dwoma obszarami: restrukturyzacją strategiczną lub odnowieniem dotychczasowych dziedzin działalności.

3. (1 pkt) Władza związana z kompetencjami to władza:
- ekspercka,**
 - formalna,
 - odniesienia,
 - zadaniowa.

Komentarz:

Władza związana z fachowymi kompetencjami, wiedzą (jak również stopniami czy certyfikatami potwierdzającymi ukończenie specjalistycznych szkoleń) to władza ekspercka.

Władza odniesienia to władza wynikająca z siły związku danej osoby z pozostałymi członkami zespołu.

Władza formalna to władza wynikająca z zajmowanej pozycji w hierarchii organizacji.

Władza zadaniowa to władza związana z przyznanymi uprawnieniami do realizacji zadania.

4. (1 pkt) Która z cech w najmniejszym stopniu odnosi się do przywódcy?
- autorytet wynikający z kompetencji,
 - inspirowanie oraz angażowanie pracowników,
 - makiawelizm,**
 - umiejętność budowania zespołów.

Komentarz:

Makiawelizm to postawa związana z realizacją własnych celów za wszelką cenę – z pełnym cynizmem i nieuwzględnianiem potrzeb innych, co w długim okresie nie zjedna przywódcy przychylności reszty zespołu.

5. (1 pkt) Do sprawnego przeprowadzenia procedury planowania kadr konieczne jest przede wszystkim:
- przeprowadzenie selekcji pracowników,
 - przeprowadzenie szkolenia pracowników,
 - przeprowadzenie ocen pracowniczych,**
 - przeprowadzenie zwolnień pracowników.

Komentarz:

Planowanie kadr wymaga przede wszystkim określenia stanu pożądanego, tj. ilu i jakich pracowników będzie potrzebować przedsiębiorstwo, aby mogło osiągnąć zakładane cele strategiczne. W pierwszym etapie analizuje się posiadany potencjał kadrowy (do tego niezbędne jest przeprowadzenie ocen pracowniczych), następnie ustala się aktualne i przyszłe potrzeby kadrowe oraz określa jakie działania należy podjąć w celu zaspokojenia ustalonych potrzeb. Bez oceny pracowników procedura planowania kadr nie będzie możliwa.

6. (1 pkt) Autorytet formalny to:
- władza z mocy prawa,**
 - władza wymuszenia,
 - władza odniesienia,
 - władza oparta na zaufaniu.

Komentarz:

Do najważniejszych źródeł władzy można zaliczyć:

- formalną hierarchię organizacyjną,
- kwalifikacje,
- autorytet,
- posiadanie informacji,
- kontrolę nad zasobami,
- uczucia.

Władza z mocy prawa (ktoś jest menedżerem dlatego, że zajmuje stanowisko menedżerskie) nadaje menedżerowi autorytet formalny. Jeżeli menedżer nie wykorzystuje innych źródeł władzy, to sam autorytet formalny może nie wystarczyć do sprawnego wpływania na zachowanie podległych pracowników.

7. (1 pkt) Zgodnie z koncepcją hierarchii potrzeb A. Masłowa ludzie zaspokajają swoje potrzeby:
- dążąc do maksymalizacji dochodów osobistych,
 - w określonej kolejności,**
 - w sposób przypadkowy,
 - w sposób wyznaczony przez pracodawcę.

Komentarz:

Hierarchiczna teoria potrzeb została opracowana przez Abrahama Masłowa. Zgodnie z tą teorią człowiek w swoim działaniu dąży do zaspokojenia zespołu potrzeb, które tworzą następującą hierarchię (od najniższych do najwyższych):

- potrzeby fizjologiczne (pragnienie, głód);
- potrzeby bezpieczeństwa;
- potrzeby przynależności i miłości;
- potrzeby szacunku;
- potrzeby samorealizacji.

Potrzeby wyższego rzędu mogą się pojawić tylko wtedy, gdy zaspokojone zostaną potrzeby niższego rzędu. Potrzeby człowieka są nieograniczone, po zaspokojeniu jednej pojawia się kolejna. Potrzeby, które wiążą się z utrzymaniem prawidłowych relacji z innymi ludźmi i poczuciem, że jest się częścią większej wspólnoty (zarówno potrzeba bycia zaakceptowanym przez grupę społeczną, jak i potrzeba unikania konfliktów międzyludzkich to potrzeby przynależności.

8. (1 pkt) Podczas wygłaszania autoprezentacji nie należy:
- akcentować omawianych kwestii za pomocą odpowiedniej gestykulacji,
 - różnicować barwy głosu w różnych momentach prezentacji,
 - wyświetlać slajdów multimedialnych bez ich omówienia,**
 - zwracać się co pewien czas bezpośrednio do słuchaczy.

Komentarz:

Podczas autoprezentacji należy akcentować omawiane kwestie za pomocą odpowiedniej gestykulacji – najlepiej naturalnej. Wcześniejsze wyuczenie się odpowiednich gestów może spowodować, że w trakcie prezentacji, pod wpływem zdenerwowania, staną się one przerysowane, a nawet śmieszne. Podczas wystąpienia powinniśmy okazywać odbiorcom życzliwość i otwartość – zazwyczaj taka postawa wywołuje podobne nastawienie u słuchaczy.

W trakcie prezentacji nie należy trzymać w rękach niepotrzebnych przedmiotów (np. często trzymamy wskaźnik, długopis, kredę, kiedy nie są już potrzebne), ponieważ nieświadomie możemy zacząć się nimi bawić, co rozprasza uwagę odbiorców.

Nasza rola nie kończy się na wygłoszeniu prezentacji – omawiane zagadnienia mogą zainspirować słuchaczy do zadawania pytań, a to zmienia naszą pozycję z prezentującego na odpowiadającego.

Nie jest zalecane wyświetlanie slajdów bez ich omówienia. Nie zastosowanie się do tej sugestii może skutkować „wyłączeniem się słuchaczy”, którzy mogą uznać nieomawiane slajdy za nieważne, a przez to niewarte uwagi albo błędnym zrozumieniem treści przedstawianych na slajdach (każdy zinterpretuje treści po swojemu).

9. (1 pkt) Dobro wolne to dobro:

- a. dostarczane przez państwo, które otrzymują wszyscy niezależnie od tego, czy płacą podatki, czy nie,
- b. które w określonych warunkach występuje w niemal nieograniczonej ilości,**
- c. którego sprzedaż rośnie wraz ze wzrostem ceny,
- d. z którego mogą korzystać wszyscy po uiszczeniu opłaty licencyjnej.

Komentarz:

Dobro wolne, to dobro występujące w danym czasie w niemal nieograniczonej ilości (co oznacza, że niemożliwe jest wprowadzenie mechanizmu rynkowego służącego do regulacji jego dostępności dla innych – cena tego dobra wynosiłaby zero). Przykładem dobra wolnego może być powietrze w parku, piasek na pustyni, woda w oceanie.

10. (1 pkt) Parą dóbr komplementarnych jest:

- a. bilet do kina i bilet do teatru (na ten sam dzień)
- b. miesięczny bilet komunikacji miejskiej i karta do biblioteki,
- c. pióro i atrament,**
- d. woda gazowana i woda niegazowana.

Komentarz:

Dobra komplementarne to dobra, które zaspokajają potrzebę jeżeli są konsumowane łącznie. Pióro i atrament muszą być użyte łącznie, żeby można było zaspokoić potrzebę pisania piórem. Woda gazowana i niegazowana oraz bilet do kina i teatru to przykłady par substytutów (dóbr zaspokajających tę samą potrzebę – potrzeba ugасzenia pragnienia w pierwszym przypadku i potrzeba kulturalnego spędzenia wolnego czasu w drugim). Miesięczny bilet i karta do biblioteki to dobra niepowiązane (zmiana ceny jednego z nich nie przekłada się na zmiany wielkości popytu drugiego dobra).

11. (1 pkt) PKB per capita oznacza:

- a. PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca,**
- b. PKB w przeliczeniu na jednego zatrudnionego,
- c. PKB z uwzględnieniem siły nabywczej waluty,
- d. PKB w przeliczeniu na realną wartość wynagrodzeń.

Komentarz:

PKB per capita oznacza PKB w przeliczeniu na mieszkańca – przeliczenie na mieszkańca pozwala lepiej porównać osiągnięty dochód narodowy w różnych państwach.

12. (1 pkt) Największy udział w dochodach budżetowych w Polsce stanowią:

- a. dochody z prywatyzacji,
- b. podatki bezpośrednie,
- c. podatki pośrednie,**
- d. zysk NBP.

Komentarz:

Od lat największy udział w dochodach budżetowych w Polsce stanowią podatki pośrednie (VAT i akcyza). Strukturę dochodów budżetowych na 2016 r. przedstawia poniższa tabela:

DOCHODY BUDŻETU PAŃSTWA W 2016 R.

Wyszczególnienie	Plan na 2016 r.
	w tys. zł
1	2
DOCHODY OGÓŁEM	313 808 526
1. Dochody podatkowe	276 140 000
1.1. Podatek od towarów i usług	128 683 000
1.2. Podatek akcyzowy	64 083 000
1.3. Podatek od gier	1 383 000
1.4. Podatek dochodowy od osób prawnych	26 067 000
1.5. Podatek dochodowy od osób fizycznych	46 894 000
1.6. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	1 530 000
1.7. Podatek od niektórych instytucji finansowych	5 500 000
1.8. Podatek od sklepów wielkopowierzchniowych	2 000 000
2. Dochody niepodatkowe	35 930 976
2.1. Dywidendy i wpłaty z zysku	4 799 670
2.2. Wpłaty z zysku z Narodowego Banku Polskiego	3 200 000
2.3. Cło	3 034 000
2.4. Dochody państwowych jednostek budżetowych i inne dochody niepodatkowe	22 924 868
2.5. Wpłaty jednostek samorządu terytorialnego	1 972 438
3. Środki z Unii Europejskiej i innych źródeł niepodlegające zwrotowi	1 737 550

Źródło: Ustawa budżetowa na 2016 rok.

13. (1 pkt) Państwo opiekuńcze to:

- a. państwo z niskim poziomem interwencjonizmu państwowego,
- b. państwo z niskimi podatkami,

- c. państwo, które kładzie szczególny nacisk na rozwiązanie problemów społecznych,
- d. państwo z niskimi wydatkami socjalnymi.

Komentarz:

Koncepcja państwa opiekuńczego (*welfare state*) ukształtowała się po II wojnie światowej.

Za państwo opiekuńcze uznaje się państwo, w którym bardzo silnie rozbudowany jest interwencjonizm państwowy, a główny cel stanowi rozwiązywanie problemów społecznych i zapewnienie obywatelom bezpieczeństwa socjalnego (między innymi poprzez wspieranie ludzi w trudnej sytuacji życiowej wywołanej np. starością, chorobą, niepełnosprawnością lub bezrobociem).

Wsparcie zapewniane jest poprzez systemy ulg, zasiłków, budownictwa komunalnego, dostęp do państwowego szkolnictwa i służby zdrowia. Większe niż w innych państwach wydatki socjalne państwa muszą być finansowane wyższymi podatkami.

14. (1 pkt) Niewielki ogólny wzrost cen w gospodarce, nieprzekraczający 5% rocznie, to:
- a. deflacja,
 - b. hiperinflacja,
 - c. inflacja krocząca,
 - d. **inflacja pełzająca.**

Komentarz:

W zależności od wielkości stopy inflacji rozróżnia się:

- inflację pełzającą – wzrost cen na poziomie nieprzekraczającym 5% rocznie,
- inflację kroczącą – wzrost cen w przedziale 5–10% rocznie,
- inflację galopującą – wzrost cen przekracza 10%, ale nie przekracza 100% rocznie,
- hiperinflację – zjawisko ekstremalnie dynamicznego wzrostu cen, powyżej 100% rocznie.

15. (1 pkt) Wskaźnik informujący o tym, w jakim stopniu przedsiębiorstwo może spłacać swoje zobowiązania krótkoterminowe, to:
- a. **wskaźnik płynności,**
 - b. wskaźnik efektywności,
 - c. wskaźnik zadłużenia,
 - d. wskaźnik rentowności.

Komentarz:

Płynność to zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań w wymaganym terminie. Jej utrata może być podstawą do postawienia firmy w stan upadłości.

16. (1 pkt) W bilansie przedsiębiorstwa do aktywów trwałych nie zalicza się:

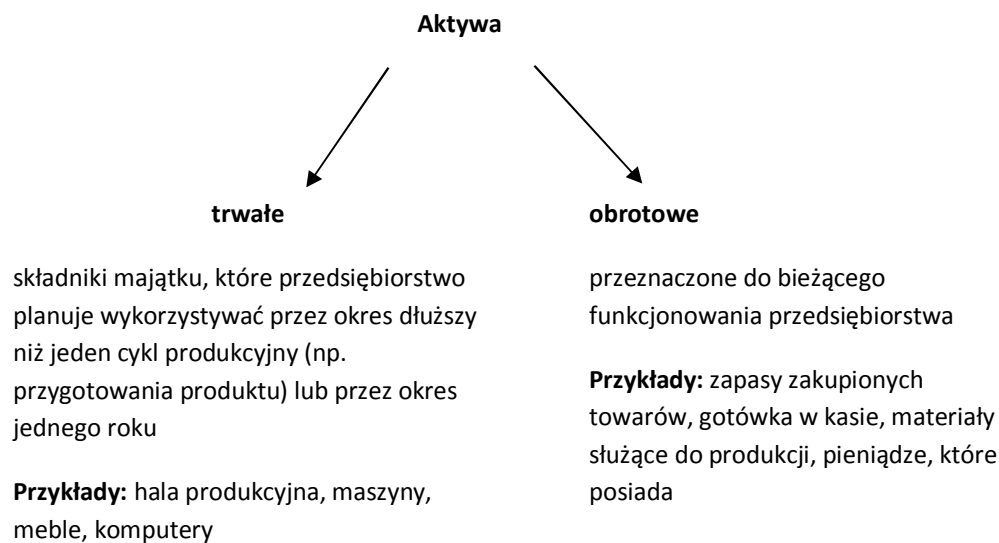
- a. inwestycji długoterminowych,
- b. należności długoterminowych,
- c. wartości niematerialnych i prawnych,
- d. zapasów.**

Komentarz:

Aktywa są to składniki majątkowe:

- wykorzystywane przez przedsiębiorstwo do prowadzenia działalności i uzyskania korzyści ekonomicznych, a więc do osiągnięcia zysku,
- pozostające pod kontrolą przedsiębiorstwa,
- których wartość pieniężną można ustalić w wiarygodny sposób.

Aktywa dzielimy na trwałe i obrotowe:



17. (1 pkt) Która z form finansowania działalności jest najbardziej zalecana w przypadku ryzykownej działalności innowacyjnej?
- fundusz pożyczkowy,
 - IPO,
 - leasing,
 - venture capital.**

Komentarz:

Przedsiębiorca może skorzystać z wielu form finansowania działalności. Syntetyczne ujęcie poszczególnych form przedstawia poniższa tabela:

Forma	Sytuacja	Wielkość firmy	Zalety	Wady
Samofinansowanie	początkujący przedsiębiorca	mikro	<ul style="list-style-type: none">• duża swoboda	<ul style="list-style-type: none">• ograniczona skala
Fundusze pożyczkowe	początkujący przedsiębiorca	mikro	<ul style="list-style-type: none">• mało formalności• nie ma konieczności posiadania zabezpieczeń	<ul style="list-style-type: none">• tylko małe inwestycje
Kredyt obrotowy	opóźnienia w płatnościach	mała, średnia	<ul style="list-style-type: none">• duża dostępność	<ul style="list-style-type: none">• ograniczona skala• krótki okres spłaty
Kredyt inwestycyjny	rozwój działalności gospodarczej	mała, średnia, duża	<ul style="list-style-type: none">• długi okres spłaty	<ul style="list-style-type: none">• dużo formalności• wymagane zabezpieczenia
Leasing	zakup maszyn i samochodów	mała, średnia, duża	<ul style="list-style-type: none">• leasingodawca bierze na siebie formalności• koszty finansowania wlicza się w koszt działalności	<ul style="list-style-type: none">• ograniczona możliwość wykorzystania (głównie ruchomości)
Anioł biznesu	wysokie ryzyko inwestycyjne, innowacyjne produkty	mikro, mała	<ul style="list-style-type: none">• możliwość zrealizowania nowatorskich pomysłów• wsparcie merytoryczne inwestora	<ul style="list-style-type: none">• oddanie części kontroli nad firmą

Venture capital	wysokie ryzyko inwestycyjne, nowa technologia	mała, średnia, duża	<ul style="list-style-type: none">• możliwość zrealizowania nowatorskich pomysłów• wsparcie merytoryczne inwestora	<ul style="list-style-type: none">• tylko duże inwestycje• oddanie części kontroli funduszowi
IPO (emisja akcji)	duża skala inwestycji	średnia, duża	<ul style="list-style-type: none">• stosunkowo tanie źródło kapitału• prawie nieograniczone możliwości pozyskania kapitału	<ul style="list-style-type: none">• utrata części kontroli – nowi akcjonariusze• konieczność udostępniania szczegółowych informacji o firmie (przy emisji giełdowej)

18. (1 pkt) Zgodnie z zasadą Pareto około 20% najlepszych klientów będzie generowało:
- około 20% marży netto,
 - około 50% kosztów obsługi wszystkich klientów,
 - około 80% przychodów ze sprzedaży,**
 - tyle samo zysku netto, co 80% pozostałych klientów.

Komentarz:

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. Analiza bardzo wielu zjawisk pozwala jednak np. wykazać, że 25% najbardziej uciążliwych klientów generuje 85% czasu na obsługę reklamacji, 19% najważniejszych klientów generuje 75% przychodów itd.

19. (1 pkt) Konglomerat to przedsiębiorstwo:
- jednoprojektowe,
 - o dominujących przychodach z produkcji wyrobów jednego sektora,
 - zdywersyfikowane pokrewnie, osiągające przychody ze sprzedaży produktów z pokrewnych sektorów,
 - zdywersyfikowane niepokrewnie, prowadzące działalność w różnych, niepowiązanych branżach.**

Komentarz:

Konglomerat to przedsiębiorstwo prowadzące działalność zdywersyfikowaną niepokrewnie (w niepowiązanych ze sobą branżach). Z jednej strony taka strategia pozwala rozkładać ryzyko funkcjonowania w jednym sektorze, ale z drugiej strony jest mniej rentowna niż strategia specjalizacji czy też dywersyfikacji pokrewnej.

20. (1 pkt) Typowym przejawem kryzysu strategicznego jest:

- a. niepłacenie zobowiązań,
- b. spadek udziału w rynku,**
- c. spadek rentowności,
- d. utrata płynności.

Komentarz:

Niepłacenie zobowiązań i utrata płynności to przejawy kryzysu płynności.

Spadek rentowności (i pogorszenie wyników finansowych) to charakterystyczne przejawy kryzysu wyników.

Kryzys strategiczny jest najtrudniejszy do identyfikacji. Niewykorzystywanie szans w otoczeniu i pełnego potencjału konkurencyjnego zazwyczaj w pierwszym okresie nie pociąga za sobą negatywnych wyników finansowych czy też zagrożenia płynności. Objawem niepokojącym może być spadek udziałów rynkowych.

21. (1 pkt) Technika służącą do planowania działań zespołowych jest technika:

- a. biznesplanu,
- b. burzy mózgów,
- c. CPM,**
- d. socjogramu.

Komentarz:

Burza mózgów służy do generowania wielu pomysłów rozwiązania problemu. Typowym zastosowaniem biznesplanu jest weryfikacja racjonalności pomysłu biznesowego. Socjogram to technika służąca do analizy relacji w zespole. Technika CPM (metoda ścieżki krytycznej) pozwala na planowanie działań w zespołach (poprzez określenie logicznych powiązań między poszczególnymi zadaniami, czasów ich trwania i możliwych rezerw czasowych).

22. (1 pkt) Wskaż zachowanie asertywne:

- a. chociaż nie rozumiem dyrektora, spróbuję wykonać to zadanie w najlepszy możliwy sposób,
- b. panie dyrektorze, nie mogę wykonać tego polecenia, ponieważ nie zrozumiałem swojego zadania, proszę wytłumaczyć to jeszcze raz,**

- c. panie dyrektorze, opowiada pan niestworzone rzeczy, nic z tego nie rozumiem, to zadanie nie ma sensu, proszę samemu je sobie wykonać,
- d. zawsze jest tak samo, robię coś czego nie rozumiem.

Komentarz:

Asertywność oznacza umiejętność wyrażania własnego zdania w sposób, który nie narusza praw i uczuć innych osób. O osobie asertywnej można powiedzieć, że:

- potrafi wyrażać własne potrzeby, życzenia, prośby, opinie,
- umie przyznawać się do własnych błędów, wyrażać poczucie winy,
- jest w stanie przyjmować od innych osób zarówno słowa krytyki, jak i pochwały,
- jest świadoma swoich umiejętności, zalet, wad,
- w swoich zachowaniach jest autentyczna i pewna siebie,
- jest wrażliwa na innych ludzi,
- potrafi być zdecydowana i stanowcza.

Opisane cechy osoby asertywnej pokazują, iż jest ona obdarzona ogromną siłą wewnętrzną. Zna własne możliwości oraz słabości. Osoba asertywna działa w taki sposób, aby z jednej strony zaspokajać własne potrzeby i realizować własne cele, a z drugiej strony nie naruszać praw innych osób: nie krzywdzić nikogo, nie obrażać, nie wykorzystywać do własnych interesów. Potrafi spojrzeć na siebie i innych jak na osoby wartościowe, które wymagają szacunku oraz ochrony swoich praw.

Odpowiedź C pokazuje zachowanie agresywne, odpowiedzi A i D – zachowanie uległe.

23. (1 pkt) Aby proces motywowania był skuteczny, przełożony musi:
- a. ciągle kontrolować swoich podwładnych,
 - b. dobierać narzędzia motywacyjne do możliwości firmy,
 - c. uwzględniać swoje potrzeby,
 - d. wskazywać cele swoim podwładnym.**

Komentarz:

Jednym z ważniejszych warunków skutecznej motywacji jest odpowiednie wskazywanie celów. Menedżer, który chce skutecznie motywować musi stawiać cele ambitne, ale możliwe do osiągnięcia. Uwzględnianie wyłącznie własnych potrzeb i nieliczenie się z potrzebami pracowników negatywnie przełoży się na poziom motywacji zatrudnionych. Ciągłe kontrolowanie osłabia motywację, bo przekłada się na zmniejszenie poziomu zaufania. Narzędzia motywacyjne muszą uwzględniać potrzeby pracowników. Jeżeli firma ograniczy np. z powodu kryzysu narzędzia motywacyjne, to osłabi tym samym zaangażowanie i motywację pracowników.

24. (1 pkt) Strategia konkurencji określa sposób:

- a. dotarcia do nabywców,
- b. obniżenia barier wejścia do sektora,
- c. obniżenia siły przetargowej dostawców,
- d. odróżnienia się od konkurentów i przyciągnięcia do siebie klientów.**

Komentarz:

Strategie konkurencji wiążą się z poszukiwaniem sposobu osiągnięcia celów strategicznych w wybranym otoczeniu konkurencyjnym. Najczęściej wiąże się to z koniecznością zbudowania przewagi konkurencyjnej nad innymi firmami z sektora. Najważniejszy jest wybór przewagi konkurencyjnej, czyli sposobu odróżniania się od konkurentów, tak aby skutecznie przyciągnąć nabywców.

25. (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. asertywność,
- b. BATNA,
- c. indoktrynacja,
- d. umiejętność perswazji.**

Komentarz:

Perswazja to umiejętność przekonywania innych do własnych racji. W odróżnieniu od manipulacji nakłonienie danej osoby do określonego zachowania za pomocą perswazji nie zaszkodzi jej w późniejszym okresie.

W działaniu perswazyjnym wykorzystuje się trzy techniki oddziaływania na odbiorcę: apelowanie o zajęcie określonego stanowiska i podjęcie określonego działania; sugerowanie pożądanych interpretacji i ocen; racjonalne uzasadnianie słuszności prezentowanych poglądów.

Perswazja jest metodą wykorzystywaną w negocjacjach.

26. (2 pkt) W których państwach wykorzystywanie władzy wynikającej z pozycji formalnej (zajmowanego stanowiska) będzie najsilniej oddziaływało na podwładnych?

- a. Belgia, Kanada, Norwegia,
- b. Japonia, Chiny, Korea Południowa,**
- c. Szwecja, Dania, Finlandia,
- d. USA, Nowa Zelandia, Wielka Brytania.

Komentarz:

Władza wynikająca z pozycji oznacza wykorzystywanie prawa do wydawania poleceń oraz ich egzekwowania wynikającego z zajmowanej pozycji w hierarchii organizacyjnej.

Państwa o najwyższym wskaźniku władzy wynikającej z pozycji to Argentyna, Brazylia, Chiny, Chile, Hongkong, Indonezja, Japonia, Kolumbia, Korea Południowa, Meksyk, Polska, Portugalia, Singapur, Tajwan i Włochy.

27. (2 pkt) Który styl zarządzania nie występuje w modelu przywództwa sytuacyjnego SLII?

- a. delegowanie,
- b. egzekwowanie,**
- c. instruowanie,
- d. konsultowanie.

Komentarz:

W modelu przywództwa sytuacyjnego SLII wyróżniono cztery style zarządzania: instruowanie, konsultowanie, wspieranie i delegowanie. Egzekwowanie nie jest stylem zarządzania w opisanym modelu.

28. (2 pkt) Przekształcenie IBM z firmy produkującej komputery w usługodawcę i dostawcę rozwiązań z zakresu IT to przykład innowacji:

- a. paradygmatu,**
- b. pozycjonowania,
- c. procesu,
- d. produktowej.

Komentarz:

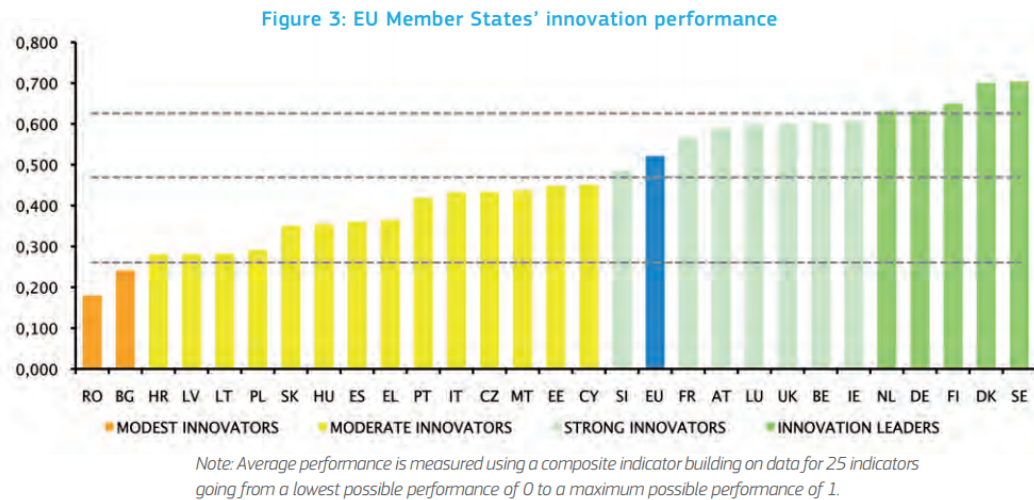
Innowacja paradygmatu to zmiana zasadniczych modeli mentalnych, które kształtują to, jak firma działa. Sprzedaż działu komputerów (do czasu transakcji flagowego produktu IBM) to przykład takiej właśnie zmiany.

29. (2 pkt) W najnowszym rankingu innowacyjności Komisji Europejskiej (European Innovation Scoreboard 2016) Polska zajęła:

- a. 4. miejsce,
- b. 10. miejsce,
- c. 15. miejsce,
- d. 23. miejsce.**

Komentarz:

Coroczny raport European Innovation Scoreboard jest narzędziem wykorzystywanym przez Komisję Europejską do pomiaru innowacyjności państw członkowskich Unii Europejskiej. W ostatnim zestawieniu na 28 państw Polska zajęła 23. miejsce. Szczegółowe zestawienie zaprezentowano poniżej.



Źródło: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/17822>

30. (2 pkt) Które z założeń jest sprzeczne z modelem otwartych innowacji?

- celem nie jest bycie pierwszym na rynku, lecz tworzenie coraz lepszego, doskonalszego, sprawniejszego biznesu,
- firma dzieli się kosztami i ryzykiem związanym z komercjalizacją wiedzy z innymi partnerami,
- firma jest nastawiona na kreowanie jak największej liczby innowacji,**
- specjaliści, eksperci, zespoły badawcze nie muszą być zatrudnieni w firmie, która pracuje nad innowacją.

Komentarz:

Najważniejsze założenia modelu otwartych innowacji można sformułować następująco:

- Nie wszyscy mądry ludzie pracują dla nas. Musimy pracować z mądrymi ludźmi wewnątrz i na zewnątrz naszej firmy.
- Zewnętrzne badania i rozwój mogą tworzyć znaczącą wartość. Wewnętrzne badania i rozwój są potrzebne, aby mieć prawo do części tej wartości.
- Nie musimy zapoczątkować badania, aby na nim zyskać.
- Budowanie lepszego modelu biznesowego jest ważniejsze niż bycie pierwszym na rynku.
- Jeśli wykorzystamy jak najlepiej wewnętrzne i zewnętrzne pomysły to wygramy.

- Powinniśmy zarabiać na wykorzystaniu naszej własności intelektualnej przez innych i powinniśmy nabywać cudzą własność intelektualną, jeśli usprawni to nasz model biznesowy.

31. (2 pkt) Zasada SMART nie odnosi się do:

- a. konkretności celów,
- b. innowacyjności celów,**
- c. mierzalności celów,
- d. terminowości celów.

Komentarz:

Jedna z najczęściej stosowanych zasad wyznaczania celów sprowadza się do sprawdzenia, czy cele spełniają warunki zawarte w akronimie SMART (ang. *bystry, inteligentny*):

- S jak specific (konkretne),
- M jak measurable (mieralne),
- A jak achievable (osiągalne),
- R jak relevant (istotne),
- T jak timed (terminowe).

32. (2 pkt) Sposób myślenia „muszę przestać spóźniać się do pracy, bo inaczej mnie zwolnią” jest przykładem motywacji:

- a. negatywnej,**
- b. pozytywnej,
- c. wewnętrznej,
- d. zewnętrznej.

Komentarz:

Osoba, która działa pod wpływem motywacji wewnętrznej, nie oczekuje żadnych nagród, samo wykonywanie czynności sprawia jej przyjemność i zadowolenie. Robi coś, bo lubi to robić. Jedzenie lodów, oglądanie filmu w kinie, taniec na dyskotecę są zazwyczaj motywowane wewnętrznie. Nawet nauka, a także praca mogą wynikać z motywacji tego rodzaju. Dzieje się tak wtedy, kiedy dana osoba jest bardzo zainteresowana dziedziną, którą się zajmuje. Czynniki wywołujące motywację wewnętrzną są u każdego inne. Wynikają one z zainteresowań, przyzwyczajzeń, ze stylu życia lub z potrzeb.

Motywacja zewnętrzna sprawia, że człowiek angażuje się w wykonanie jakiejś czynności z powodu konsekwencji zewnętrznych, które będą jej rezultatem. W tym wypadku działa się po to, aby otrzymać coś innego, zrealizować inny cel. Może to być np. nauka nie lubianego przedmiotu w celu otrzymania dobrej oceny, pójście do dentysty w celu wyleczenia chorego zęba. Otoczenie, w którym żyje człowiek, jest dla niego źródłem wielu motywacji zewnętrznych. W szkole mogą nimi być

dobrych ocen, stypendia, pochwały od nauczyciela, uznanie kolegów, w pracy – wysokie zarobki, chęć zdobycia prestiżu itp.

Motywacja pozytywna – oznacza wykorzystywanie pochwał i nagród w celu wzmocnienia pożądanego zachowania. Motywacja negatywna – oznacza stosowanie kar w celu wyeliminowania zachowania niepożądanego.

33. (2 pkt) Wprowadzenie ceny minimalnej na wieprzowinę może doprowadzić do:

- a. obniżenia ceny wieprzowiny,
- b. wystąpienia nadwyżki wieprzowiny na rynku,**
- c. zmniejszenia podaży wieprzowiny,
- d. zwiększenia popytu na wieprzowinę.

Komentarz:

Cena minimalna to rozwiązanie wprowadzane przez państwo w celu ochrony producentów. Aby mogła spełniać swoje funkcje musi być wprowadzona powyżej ceny równowagi rynkowej.

Ustalenie ceny minimalnej powyżej ceny równowagi powoduje, że podaż ze strony producentów przewyższa zgłaszany przez kupujących popyt. Sprzedający mają zagwarantowane wyższe dochody, co skłania ich do dostarczania na rynek większej ilości dóbr i usług. Z kolei kupujący przy wyższym poziomie cenowym ograniczają wielkość nabywanych dóbr. Na rynku pojawia się niesprzedana nadwyżka towarów, która powoduje, że korzyści producentów z tytułu wprowadzenia ceny minimalnej są mniejsze, gdyż nie mogą oni sprzedać całej swojej produkcji.

Aby do takiej sytuacji nie dopuścić państwo wprowadzając cenę minimalną skupuje powstałe na rynku nadwyżki lub też zmusza producentów do ograniczenia produkcji. Mechanizm ochrony producentów poprzez zastosowanie cen minimalnych najczęściej dotyczy produkcji rolnej.

34. (2 pkt) Prezesem NBP jest:

- a. Adam Glapiński,**
- b. Leszek Balcerowicz,
- c. Marek Belka,
- d. Marek Chrzanowski.

Komentarz:

Od 21 czerwca 2016 roku prezesem Narodowego Banku Polskiego jest prof. Adam Glapiński.

35. (2 pkt) Którego miernika nie bierze się pod uwagę przy wyznaczaniu HDI (*Human Development Index*)?

- a. dochodu narodowego na mieszkańca,
- b. oczekiwanej długości życia,

- c. oczekiwanej liczby lat edukacji dla osób rozpoczynających edukację w szkole,
- d. zanieczyszczenia powietrza.**

Komentarz:

HDI jest wskaźnikiem, który uwzględnia jakościowe parametry poziomu życia mieszkańców poszczególnych państw.

Do ich pomiaru służą następujące wskaźniki: oczekiwana długość życia, średnia liczba lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych, oczekiwana liczba lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia, dochód narodowy per capita liczony według parytetu nabywczego waluty.

36. (2 pkt) Maksymalna stawka prowizji, którą otrzymuje bank od każdej transakcji kartą debetową i kredytową (opłata interchange) wynosi w Polsce:
- a. 0,2% wartości transakcji dla kart debetowych i 0,3% dla kredytowych,**
 - b. 1%, ale nie mniej niż 1 zł od każdej transakcji,
 - c. 1%, ale nie mniej niż 2 zł od każdej transakcji,
 - d. 1,6% wartości transakcji.

Komentarz:

29 stycznia 2015 r. weszła w życie ustawa z 28 listopada 2014 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych, na mocy której stawki interchange obniżono do poziomu 0,2% dla kart debetowych i 0,3% dla kart kredytowych.

37. (2 pkt) Które z działań doprowadzi do zwiększenia podaży pieniądza?
- a. sprzedaż przez bank centralny papierów wartościowych bankom komercyjnym,
 - b. wprowadzenie okolicznościowego banknotu o nowym nominale,
 - c. zmniejszenie stopy redyskontowej,**
 - d. zwiększenie stopy rezerw obowiązkowych.

Komentarz:

Zwiększenie stopy rezerw obowiązkowych (odpowiedź d) oraz sprzedaż przez bank centralny papierów wartościowych (odpowiedź a) pozbawi banki komercyjne pieniędzy, które mogłyby zostać przeznaczone na wzrost akcji kredytowej, a to z kolei doprowadzi do zmniejszenia podaży pieniądza.

Działaniem zachęcającym do zwiększenia podaży pieniądza będzie zmniejszenie stóp procentowych banku centralnego (w tym stopy redyskontowej – patrz odpowiedź c). Nowy okolicznościowy nominal (odpowiedź d) nie ma wpływu na podaż pieniądza.

38. (2 pkt) Na warszawskiej GPW notowane są tytuły uczestnictwa kilku funduszy typu ETF. Fundusz ETF to:
- fundusz, który inwestuje w kontrakty terminowe,
 - fundusz, który inwestuje w akcje największych spółek notowanych na innych giełdach,
 - fundusz strukturyzowany, który posiada pełne zabezpieczenie przed stratą – nawet w okresie bessy inwestor odzyska 100% wpłaconego kapitału,
 - fundusz, którego zadaniem jest odzwierciedlanie zachowania się danego indeksu giełdowego.**

Komentarz:

ETF (ang. Exchange Traded Fund – fundusz notowany na giełdzie) to otwarty fundusz inwestycyjny notowany na giełdzie, którego zadaniem jest odzwierciedlanie zachowania się danego indeksu giełdowego. Jego funkcjonowanie jest regulowane, tak jak innych funduszy inwestycyjnych, dyrektywami unijnymi i regulacjami krajowymi. Charakteryzuje się on możliwością stałej (codziennej) kreacji i umarzania jednostek, zwanych tytułami uczestnictwa. Tytuły uczestnictwa funduszu typu ETF notowane są na giełdzie na takich samych zasadach jak akcje.

Fundusze ETF są zarządzane pasywnie, co oznacza, że zarządzający nie mają wpływu na wyniki inwestycyjne – ich zadaniem jest jedynie wierne odtworzenie instrumentu bazowego.

39. (2 pkt) W przypadku upadłości banku objętego nadzorem przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny małżeństwo posiadające wspólne konto bankowe odzyska 100% wpłaconych depozytów, jeżeli ich wysokość nie przekracza:
- 22,5 tys. euro na 2 osoby,
 - 50 tys. euro na osobę,
 - 100 tys. euro na osobę,**
 - 1 mln zł na osobę.

Komentarz:

Bankowy Fundusz Gwarancyjny w przypadku bankructwa banku zrzeszonego w BFG zwróci klientom w całości równowartość 100 000 euro (o ile oczywiście wcześniej wpłacony przez nich kapitał wraz z odsetkami wartość 100 000 euro osiągnął). Jeżeli ktoś zdeponuje więcej, będzie mógł ubiegać się o zwrot depozytu z masy upadłościowej banku.

Zwrot przysługuje imiennym depozytom złotowym lub walutowym osób fizycznych, prawnych, jednostek organizacyjnych nie mających osobowości prawnej (o ile posiadają zdolność prawną) oraz szkolnych kas oszczędności i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych.

Na zwrot z Funduszu nie mogą liczyć Skarb Państwa, inne instytucje finansowe (banki, domy maklerskie, fundusze emerytalne i inwestycyjne) oraz kadra zarządzająca bankiem (która nie uchroniła banku przed upadłością) i jego główni (którzy upadłości nie zapobiegli) akcjonariusze. Środki do wypłaty gwarantowanych depozytów Bankowy Fundusz Gwarancyjny zbiera od innych banków.

40. (2 pkt) Liczba bezrobotnych wynosi 1 mln, liczba wszystkich ludzi w wieku produkcyjnym zdolnych i chętnych do pracy wynosi 10 mln, liczba osób zatrudnionych wynosi 5 mln, liczba emerytów pracujących wynosi 1 mln. Stopa bezrobocia wynosi:
- 10%,
 - 20%
 - 25%,
 - 40%,

Komentarz:

Stopa bezrobocia to stosunek liczby bezrobotnych do zasobów siły roboczej (czyli liczby osób w wieku produkcyjnym zdolnych i chętnych do pracy). Obliczymy ją w następujący sposób: $1 \text{ mln} / 10 \text{ mln} = 0,1$ (10%).

41. (2 pkt) Dla przedsiębiorcy roczny koszt zatrudnienia pracownika, który otrzymuje minimalne wynagrodzenie, na kolejny rok na umowę o pracę na pełen etat w 2016 roku wynosi około:
- 12 800 zł,
 - 24 200 zł,
 - 26 800 zł,**
 - 36 200 zł.

Komentarz:

Minimalne wynagrodzenie w 2016 roku wynosi 1850 zł. Rozkład kosztów pracodawcy zatrudniającego pracownika z minimalnym wynagrodzeniem przedstawia poniższa tabela:

KALKULATOR PODATKOWY NA ROK 2016

	Brutto	ZUS				NFZ	Zaliczka	Netto	Koszt Pracodawcy			
		emeryt.	rent.	chorob.	razem				ZUS	FP	FGŚP	Suma
I	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
II	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
III	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
IV	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
V	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
VI	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
VII	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
VIII	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
IX	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
X	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
XI	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
XII	1 850	180,56	27,75	45,33	253,64	143,67	97	1 355,69	334,11	45,33	1,85	2 231,29
Suma	22 200	2 168,72	333	543,96	3 043,68	1 724,04	1 164	16 268,28	4 009,32	543,96	22,20	26 775,48

42. (2 pkt) Horyzont 2020 to największy w historii program finansowania badań naukowych i innowacji w Unii Europejskiej. Jego budżet na lata 2014 - 2020 wynosi blisko:
- 80 mln euro,
 - 800 mln euro,
 - 80 mld euro,**
 - 800 mld euro.

Komentarz:

Horyzont 2020 to największy w historii program finansowania badań naukowych i innowacji w Unii Europejskiej, z budżetem blisko 80 mld euro ma lata 2014-2020.

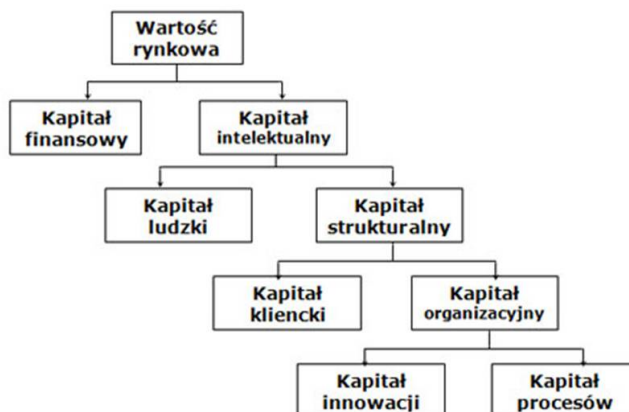
Więcej na <http://www.nauka.gov.pl/horyzont-2020/>

43. (2 pkt) Składnikiem kapitału intelektualnego nie jest:
- kapitał finansowy,**
 - kapitał ludzki,
 - kapitał relacyjny,
 - kapitał strukturalny.

Komentarz:

Kapitał intelektualny przedsiębiorstwa to różnica między jego wartością rynkową i wartością księgową.

W najpopularniejszym podziale do kapitału intelektualnego zalicza się kapitału ludzki (kompetencje, relacje, wartości), kapitał strukturalny (składający się z kapitału organizacyjnego – kultury organizacyjnej, innowacyjności, procesów wewnętrznych oraz kapitału relacyjnego – czyli związanego z klientami – między innymi bazy klientów i relacje z klientami).



44. (2 pkt) Inwestor, który ulokował w polskim banku na 3 miesiące 1 000 000 zł na lokacie bankowej o następujących parametrach: oprocentowanie 4%, odnawialność: tak, kwota lokaty – od 1000 zł do 1 000 000 zł, po 3 miesiącach otrzyma:
- 8100 zł odsetek,**
 - 10 000 zł odsetek,
 - 32 400 zł odsetek,
 - 40 000 zł odsetek.

Komentarz:

Oprocentowanie podawane jest w skali roku. Po trzech miesiącach (czyli $\frac{1}{4}$ roku) inwestor otrzyma $\frac{1}{4}$ oprocentowania rocznego. Od naliczonych odsetek pobierany jest podatek od dochodów kapitałowych (19%).

Kwotę odsetek obliczamy następująco: $1\,000\,000\text{ zł} \times 1\% \times (1 - 19\%) = 8100\text{ zł}$.

45. (2 pkt) Fixing to:
- metoda obliczania wysokości podatku,
 - narzędzie ustalania stopy redyskontowej,
 - procedura ustalania kursu akcji,**
 - technika szacowania ryzyka walutowego.

Komentarz:

Fixing to ustalanie kursu akcji.

46. (2 pkt) Zgodnie z cyklem życia produktu najwyższe zyski ze sprzedaży produktu przedsiębiorstwo osiąga w fazie:
- dojrzałości,**
 - schyłku,
 - wprowadzenia produktu,
 - wzrostu.

Komentarz:

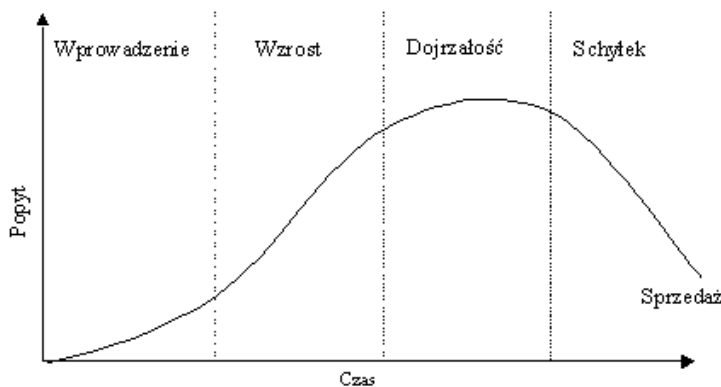
Faza I. Wprowadzenie produktu na rynek. Ta faza jest następstwem opracowania i rozwoju technicznego produktu w przedsiębiorstwie. Ponośzone są relatywnie wysokie koszty, natomiast sprzedaż jest stosunkowo mała, a tempo jej przyrostu wolne. W tej fazie przedsiębiorstwo może ponosić straty lub osiągać minimalny zysk. Istnieje też bardzo duże ryzyko fiaska, gdyż produkt jest nowy. Konieczne są duże nakłady na marketing, w tym na reklamę i promocję sprzedaży. Wysokie

są też koszty związane z organizacją nowych kanałów dystrybucji i dostosowaniem ich do wzrastającej produkcji. Strategia sprzedaży: konieczność wywołania potrzeby zakupu bądź przynajmniej poinformowania konsumenta o możliwości zaspokojenia danej potrzeby za pomocą lansowanego produktu. Można tego dokonać przede wszystkim za pomocą intensywnej reklamy i niektórych środków promocji. Stosunkowo małe ilości wprowadzanego na rynek produktu mogą skłaniać ponadto do sprzedawania go jedynie w celowo wybranych sklepach.

Faza II. Wzrostu sprzedaży produktu. Ta faza odznacza się szybkim tempem wzrostu wielkości sprzedaży co wpływa korzystnie na kształtowanie się kosztów i zysków związanych ze sprzedażą produktu. Strategia sprzedaży: duże znaczenie mają nadal reklama i niektóre środki promocji. Sieć sklepów ulega rozszerzeniu, a formy sprzedaży produktu urozmaiceniu. Dążenie do rozszerzenia rynku może skłaniać do obniżki ceny i zwiększenia udziału tzw. sprzedaży osobistej.

Faza III. Dojrzałość i nasycenie rynku. Po okresie dynamicznego wzrostu następuje faza cyklu życia produktu, w której wielkość sprzedaży osiąga punkt kulminacyjny. Potem następuje spadek tempa przyrostu wielkości sprzedaży produktu. W fazie tej na rynku pojawiają się pierwsze oznaki nasycenia, tempo przyrostu ma charakter degresywny. Rynek produktu stabilizuje się, tempo jego rozwoju ulega zmniejszeniu. Jednocześnie maleje tempo przyrostu zysku związanego ze sprzedażą produktu. Strategia sprzedaży: gdy produkt jest dostatecznie znany konsumentom, jego sprzedaż zależy od możliwości rozprowadzania go za pośrednictwem powszechnej sieci sklepów, uruchomienia pewnych usług posprzedażowych, obniżenia ceny oraz stosowania środków promocyjnych połączonych z zainteresowaniem materialnym sprzedawcy i konsumenta.

Faza IV. Spadek sprzedaży produktu i schodzenie z rynku. Charakterystyczną cechą tej fazy jest spadek wielkości sprzedaży. Konsekwencją tego zjawiska jest wzrost jednostkowych kosztów wytwarzania produktu oraz spadek zysku, a nawet pojawienie się strat. Skłania to przedsiębiorstwo do stopniowego wycofywania produktu z rynku. Strategia sprzedaży: tracą na znaczeniu reklama i środki promocyjne o charakterze informacyjnym, nabierają natomiast większego znaczenia: cena, środki promocji połączone z zainteresowaniem materialnym i formy sprzedaży produktu ułatwiające zakupy, przy ograniczeniu zakresu wykorzystywanej sieci sklepów.



47. (2 pkt) Które ze zjawisk stanowi szansę w otoczeniu sektorowym dla innowacyjnej firmy farmaceutycznej?

- a. nasilająca się walka konkurencyjna wśród dostawców półproduktów wykorzystywanych przez analizowane przedsiębiorstwo,
- b. uzyskanie przez firmę środków finansowych z nowej emisji akcji,

- c. zmiana prawa patentowego wydłużająca okres ochrony innowacyjnych leków,
- d. zmniejszenie barier wejścia i pojawienie się nowych podmiotów produkujących leki.

Komentarz:

Odpowiedź A – szansa w otoczeniu konkurencyjnym (dostawcy to jeden z elementów otoczenia sektorowego; zwiększająca się walka konkurencyjna między dostawcami osłabia ich siłę negocjacyjną).

Odpowiedź B – mocna strona przedsiębiorstwa (cecha związana z potencjałem firmy to mocna lub słaba strona a nie szansa lub zagrożenie).

Odpowiedź C – szansa dla firmy, lecz związana z makrootoczeniem (otoczenie prawne nie jest składową otoczenia sektorowego tylko otoczenia dalszego).

Odpowiedź D – zagrożenie sektorowe (nowi konkurenci walczą na tym samym rynku).

48. (2 pkt) O ile zmieni się realne wynagrodzenie, jeżeli nominalne wynagrodzenie wzrośnie o 10%, a inflacja w tym okresie wyniesie 6%?
- a. **około 4%,**
 - b. o 6%,
 - c. o 10%,
 - d. o 16%.

Komentarz:

Pierwszy sposób kalkulacji:

Wynagrodzenie realne = $[(\text{zmiana nominalna} - \text{inflacja}) / (1 + \text{inflacja})] \times 100\% = (10\% - 6\%) / 104\% = 3,8\%$

Drugi sposób kalkulacji:

Wynagrodzenia po zmianie = 1,1.

Koszyk kupowanych dóbr po zmianie (uwzględniający inflację) = 1,06.

Realne wynagrodzenie (siła nabywcza wynagrodzeń) = $1,1 / 1,06 = 1,038$ (wzrost o ok. 4%).

49. (2 pkt) Która z poniższych zasad sprzyja dobrej komunikacji?
- a. **parafrazowanie,**
 - b. słuchanie w milczeniu,
 - c. stosowanie języka dostosowanego do poziomu nadawcy,
 - d. zadawanie pytań sugerujących.

Komentarz:

Najważniejsze trzy zasady, które usprawniają komunikację to:

- dostosowywanie języka do poziomu odbiorcy,
- zadawanie pytań otwartych oraz
- parafrazowanie, czyli technika aktywnego słuchania, która polega na przeformułowaniu głównego komunikatu osoby mówiącej, przy użyciu własnych słów. Oznacza oddanie sensu, wypowiedzenie głównej myśli, streszczenie wypowiedzi rozmówcy. Parafrazowanie ma na celu zachęcenie rozmówcy do dalszej wypowiedzi, sygnalizuje uważne słuchanie jego wypowiedzi. Dzięki temu poprawia jakość komunikacji i może być pomocne w zwalczaniu barier komunikacyjnych.

50. (2 pkt) Które usługi mogą być świadczone przez instytucje finansowe niebędące bankami?

- a. prowadzenie rachunków pieniężnych,
- b. przyjmowanie wkładów pieniężnych,
- c. udzielanie gwarancji bankowych,
- d. udzielanie pożyczek.**

Komentarz:

Najważniejsze 3 zasady, które usprawniają komunikację to:

Szczegółowy zakres czynności, które mogą być oferowane przez banki, precyzuje prawo bankowe. Wśród tych czynności możemy wyróżnić takie, które mogą być wykonywane wyłącznie przez banki (inni przedsiębiorcy, podejmując się próby oferowania czynności zarezerwowanych dla banków, mogą zostać ukarani grzywną do 5 mln zł lub karą pozbawienia wolności do lat trzech). W Polsce do czynności, które mogą być oferowane wyłącznie przez banki, należą między innymi:

- przyjmowanie wkładów pieniężnych (na każde żądanie – a'vista lub terminowych),
- prowadzenie rozliczeń dla wkładów pieniężnych oraz innych rachunków bankowych,
- udzielanie kredytów,
- udzielanie gwarancji bankowych,
- emitowanie bankowych papierów wartościowych,
- przeprowadzenie bankowych rozliczeń pieniężnych,

Instytucje niebędące bankami mogą udzielać pożyczek.