



# **SZKOLNA OLIMPIADA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

**Zarządzanie  
[Z]**

**TEST Z KLUCZEM ODPOWIEDZI**

edycja IV  
**eliminacje centralne**

24 maja 2018 r.

Organizator

**Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych**

Patronat honorowy

**Ministerstwo Edukacji Narodowej**

TEST

1. Sposobem rekrutacji zewnętrznej nie jest:
  - a. ogłoszenie w specjalistycznych serwisach internetowych **(F)**
  - b. podjęcie współpracy z agencją rekrutacyjną **(F)**
  - c. program stażowy dla studentów **(F)**
  - d. kontaktowanie się z osobami z polecenia **(F)**
  
2. Zgodnie z koncepcją X McGregora należy:
  - a. Kontrolować pracowników **(P)**
  - b. Ufać pracownikom **(F)**
  - c. Ograniczać rekrutację pracowników z pokoleń Y i Z **(F)**
  - d. Wierzyć w potencjał pracowników **(F)**
  
3. Sytuacja, w której pracownik szeregowy zostaje przeniesiony na równorzędne stanowisko w innym zespole, jest przykładem:
  - a. awansu poziomego **(P)**
  - b. awansu pionowego **(F)**
  - c. wykorzystania rekrutacji wewnętrznej **(P)**
  - d. wykorzystania rekrutacji zewnętrznej **(F)**
  
4. W procesie komunikacji międzyludzkiej:
  - a. Zawsze tracona jest część informacji między nadawcą a adresatem **(P)**
  - b. Zniekształcenia mogą być wynikiem barier psychologicznych **(P)**
  - c. Zniekształcenia mogą być wynikiem hałasu i braku zaufania **(P)**
  - d. Należy unikać ocen opartych na stereotypach **(P)**
  
5. Podejmowanie decyzji grupowych:
  - a. zawsze skłania do podejmowania bardziej ryzykownych decyzji **(F)**
  - b. może być czynnikiem, który buduje zaangażowanie pracowników **(P)**
  - c. nie jest zalecane **(F)**
  - d. nie jest zalecane w sytuacji presji czasowej **(P)**
  
6. Konflikt w miejscu pracy charakteryzuje się tym, że:
  - a. są zaangażowane minimum dwie strony **(P)**
  - b. liczą się tylko interesy stron **(F)**
  - c. jego efekty mogą być negatywne **(P)**
  - d. jego efekty mogą być pozytywne **(P)**
  
7. Skuteczne motywowanie będzie budowane z wykorzystaniem narzędzi:
  - a. Niematerialnych **(P)**
  - b. Niematerialnych pieniężnych **(F)**
  - c. Materialnych niepieniężnych **(P)**
  - d. Materialnych pieniężnych **(P)**

8. Do podstawowych zadań kierownika zespołu zaliczamy:
  - a. Organizowanie pracy podwładnych (P)
  - b. Motywowanie podwładnych (P)
  - c. Kontrolowanie wykonania zadań (P)
  - d. Planowanie realizacji zadań (P)
  
9. Zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa:
  - a. potrzeby przynależności są wyżej od potrzeb uznania (F)
  - b. pracowników motywują tylko narzędzia materialne (F)
  - c. w pierwszej kolejności dążymy do zaspokojenia potrzeb fizjologicznych (P)
  - d. potrzeba bezpieczeństwa jest pilniejsza niż potrzeba przynależności (P)
  
10. Negocjacje:
  - a. Są procesem komunikacji (P)
  - b. Są procesem, w którym strony dążą do porozumienia (P)
  - c. Zawsze prowadzą do porozumienia (F)
  - d. Są procesem, w wyniku którego obie strony osiągną korzyści w tym samym wymiarze (F)

#### **Polecenie do pytań 11-20:**

*Przeczytaj opis przedsiębiorstwa i zapoznaj się z tabelami prezentującymi dane za ostatnie miesiące. Odpowiedz na pytania 11-20, bazując na informacjach podanych w tekście i tabelach.*

#### **FunOutdoor**

FunOutdoor to przedsiębiorstwo, którego misją jest umożliwienie emocjonującego i aktywnego spędzenia wolnego czasu na świeżym powietrzu. Siedziba przedsiębiorstwa jest zlokalizowana pod Wrocławiem, w odległości pozwalającej na szybki dojazd z centrum miasta (ok. 30 minut samochodem).

Założycielką FunOutdoor jest Agnieszka. Agnieszka posiada bogate doświadczenie w branży fitness i turystycznej. Posiada również doświadczenie w branży organizującej imprezy integracyjne dla firm. Cztery lata temu postanowiła kupić podupadłe niewielkie gospodarstwo rolne pod Wrocławiem i skupić się na pracy na własny rachunek. Korzystając ze swoich doświadczeń i kontaktów postanowiła stworzyć miejsce, w którym Wrocławianie mogą aktywnie wypocząć oraz zorganizować imprezę rekreacyjną. Na pięciu hektarach gospodarstwa zorganizowała park linowy, tor wyścigowy dla quadów, *escape room*, eko-plac zabaw dla dzieci oraz zieloną przestrzeń do imprez na świeżym powietrzu. W wyremontowanej stodole została przygotowana kawiarnia oraz sala na przyjęcia mogąca pomieścić do 50 osób. W kawiarni serwowane są tylko napoje i proste eko-przekąski.

To umożliwiło Agnieszce stworzyć szeroką ofertę usług rekreacyjnych, której adresatem są osoby indywidualne, grupy pracownicze z wrocławskich przedsiębiorstw oraz grupy organizujące przyjęcia okolicznościowe (przede wszystkim urodziny dzieci i dorosłych) o aktywnym charakterze.

Poza Agnieszka w FunOutdoor pracuje 14 osób. Dodatkowo FunOutdoor współpracuje z firmami zewnętrznymi:

- Firmą cateringową, która zapewnia jedzenie i obsługę kelnerską dla większych imprez integracyjnych i okolicznościowych

- Biurem rachunkowym prowadzącym sprawy księgowe
- Przedsiębiorstwem, które zapewnia bieżący serwis sprzętu, obsługę ogrodniczą oraz sprzątanie terenu zielonego
- Agencją ochrony mienia

Agnieszka jest osobą, która lubi pracę z ludźmi i jest bardzo otwarta na potrzeby swoich pracowników. Chętnie korzysta z ich sugestii i zawsze stara się ich angażować w podejmowanie ważnych decyzji dotyczących przedsiębiorstwa. Bardzo ceni pomysłowych ludzi.

Rok temu pracownicy zostali podzieleni na dwa zespoły: marketingu i sprzedaży (4 osoby) i wydarzeń (10 osób).

Do obowiązków zespołu marketingu i sprzedaży należy przygotowywanie promocji przedsiębiorstwa, aktywne poszukiwanie klientów na wydarzenia firmowe, aktualizacja oraz prowadzenie komunikacji na stronie internetowej i w serwisach społecznościowych.

Do obowiązków zespołu wydarzeń należy nadzór nad przebiegiem organizowanych imprez, bieżąca obsługa atrakcji zlokalizowanych w przedsiębiorstwie i obsługa w kawiarni.

Niestety, sprawy kadrowe w ostatnim czasie nie idą najlepiej. W zespole marketingu osoby często się zmieniają. W ciągu ostatniego roku przez jednostkę przewinęło się sześć osób, które często rezygnowały z pracy po dwóch lub trzech miesiącach. Problem nie ominął również stanowiska kierownika marketingu. Pół roku temu odszedł on do innej firmy. W efekcie, w zespole w grudniu 2017 r. był tylko jeden pracownik – Łucja.

W tej sytuacji trzeba było podjąć szybkie działanie. Agnieszka szybko sfinalizowała rozmowy z dwiema osobami, które dołączyły od nowego roku do zespołu marketingu i sprzedaży. W międzyczasie przystąpiła do aktywnego poszukiwania kierownika marketingu poprzez ogłoszenia prasowe i w serwisach internetowych. Niespodziewanie na ogłoszenie odpowiedział Konrad, który był wtedy pracownikiem działu wydarzeń. Konrad przekonywał, że mimo braku doświadczenia w kierowaniu zespołem będzie dobrym szefem zespołu marketingu i sprzedaży. Jako swoje zalety Konrad podkreślał dobrą znajomość firmy oraz dobre kontakty z klientami firmowymi oraz wysoką motywację do pracy. Agnieszka nie była w 100% przekonana, ale ze względu na presję czasową postanowiła dać Konradowi szansę wykazania się na wyższym stanowisku.

Niestety, w kolejnych miesiącach sytuacja przybrała nieoczekiwany obrót. Łucja, która pracuje w marketingu w FunOutdoor od dwóch lat, nie zaakceptowała awansu Konrada. Po ogłoszeniu decyzji o wyborze Konrada poprosiła o rozmowę z Agnieszką i wyraziła żal, że nie została nawet uwzględniona w procesie selekcji nowego kierownika. W kolejnych miesiącach Łucja wielokrotnie donosiła Agnieszce o popełnianych przez Konrada błędach, próbując w ten sposób udowodnić, że byłaby lepszym szefem. Konrad nie pozostawał dłużny, zwracał szczególną uwagę na prace wykonywane przez Łucję i rozdmuchiwał każde jej potknięcie. Konflikt ten wpłynął bardzo negatywnie na atmosferę pracy w zespole. W efekcie pojawiły się dalsze odejścia pracowników z zespołu i konieczność poszukiwania nowych.

Problemy te ujawniły się poza głównym sezonem, którym jest okres ciepłych miesięcy (maj-październik). Niestety oznacza to, że w kolejnym roku przychody w miesiącach styczeń-kwiecień, były wyraźnie niższe od głównego sezonu. Szczegóły dotyczące sprzedaży, przychodów, marży i kosztów stałych prezentują poniższe tabele.

Tabela 1 Przychody i sprzedaż usług przedsiębiorstwa

	Klienci indywidualni			Imprezy okolicznościowe			Imprezy firmy			Kawiarnia		Przychody razem	Marża* razem
	Liczba klientów	Przychody	Marża*	Liczba impresz	Przychody	Marża*	Liczba impresz	Przychody	Marża*	Przychody	Marża*		
maj 2017	211	10 550 zł	7 913 zł	10	25 000 zł	13 750 zł	6	180 000 zł	63 000 zł	2 532 zł	506 zł	<b>218 082 zł</b>	<b>85 169 zł</b>
czerwiec 2017	222	11 100 zł	8 325 zł	10	25 000 zł	13 750 zł	7	210 000 zł	73 500 zł	2 664 zł	533 zł	<b>248 764 zł</b>	<b>96 108 zł</b>
lipiec 2017	279	13 950 zł	10 463 zł	13	32 500 zł	17 875 zł	12	360 000 zł	126 000 zł	3 348 zł	670 zł	<b>409 798 zł</b>	<b>155 007 zł</b>
sierpień 2017	276	13 800 zł	10 350 zł	12	30 000 zł	16 500 zł	13	390 000 zł	136 500 zł	3 312 zł	662 zł	<b>437 112 zł</b>	<b>164 012 zł</b>
wrzesień 2017	231	11 550 zł	8 663 zł	9	22 500 zł	12 375 zł	9	270 000 zł	94 500 zł	2 772 zł	554 zł	<b>306 822 zł</b>	<b>116 092 zł</b>
październik 2017	121	6 050 zł	4 538 zł	6	15 000 zł	8 250 zł	7	210 000 zł	73 500 zł	1 452 zł	290 zł	<b>232 502 zł</b>	<b>86 578 zł</b>
listopad 2017	0	- zł	- zł	4	10 000 zł	5 500 zł	2	60 000 zł	21 000 zł	- zł	- zł	<b>70 000 zł</b>	<b>26 500 zł</b>
grudzień 2017	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	7	210 000 zł	73 500 zł	- zł	- zł	<b>215 000 zł</b>	<b>76 250 zł</b>
styczeń 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	<b>95 000 zł</b>	<b>34 250 zł</b>
luty 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	<b>95 000 zł</b>	<b>34 250 zł</b>
marzec 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	<b>95 000 zł</b>	<b>34 250 zł</b>
kwiecień 2018	143	7 150 zł	5 363 zł	6	15 000 zł	8 250 zł	4	120 000 zł	42 000 zł	1 716 zł	343 zł	<b>143 866 zł</b>	<b>55 956 zł</b>
<b>Suma przychodów</b>		<b>74 150 zł</b>	<b>55 613 zł</b>		<b>195 000 zł</b>	<b>107 250 zł</b>		<b>2 280 000 zł</b>	<b>798 000 zł</b>	<b>17 796 zł</b>	<b>3 559 zł</b>	<b>2 566 946 zł</b>	<b>964 422 zł</b>

\* Marża rozumiana jako różnica między przychodami z danej działalności i kosztami zmiennymi danej działalności (nie uwzględnia kosztów stałych).

Tabela 2 Koszty stałe przedsiębiorstwa

	Rocznie	Miesięcznie	
		Sezon V-X	Sezon XI-IV
Pracownicy	792 000,00 zł	66 000,00 zł	66 000,00 zł
Koszt obsługi księgowej	36 000,00 zł	3 000,00 zł	3 000,00 zł
Koszt serwisowania sprzętu	42 000,00 zł	5 000,00 zł	2 000,00 zł
Koszt sprzętania, utrzymania budynków i terenów zielonych	66 000,00 zł	8 000,00 zł	3 000,00 zł
Reklama	48 000,00 zł	5 000,00 zł	3 000,00 zł
<b>Suma</b>	<b>984 000,00 zł</b>	<b>87 000,00 zł</b>	<b>77 000,00 zł</b>

Pytania:

11. W FunOutdoor jest zatrudnionych:

- mniej niż 15 osób **(F)**
- więcej niż 15 osób **(F)**
- 15 osób **(P)**
- na podstawie tekstu nie da się tego ustalić **(F)**

12. Z tekstu wynika, że Agnieszka ma problem z:

- asertywnością **(P)**
- delegowaniem zadań **(F)**
- rentownością przedsiębiorstwa **(P)**
- zbyt małą liczbą pracowników **(F)**

13. Z tekstu wynika, że Agnieszka preferuje:

- demokratyczny styl kierowania **(P)**
- autokratyczny styl kierowania **(F)**
- podwładnych, którzy zgłaszają własne pomysły **(P)**
- podwładnych, którzy sami podejmują decyzje **(F)**

14. Współpraca z firmą cateringową jest przykładem:

- outsourcingu **(P)**
- leasingu pracowniczego **(F)**
- telepracy **(F)**
- złego zarządzania kadrami **(F)**

15. Konflikt między Łucją a Konradem:

- Nie może być rozwiązany **(F)**
- Przynosi negatywne efekty **(P)**
- Przynosi pozytywne efekty **(F)**
- Może być rozwiązany tylko po zaangażowaniu mediatora z zewnątrz **(F)**

16. Przyczyny konfliktu między Łucją a Konradem:

- a. Są związane z zachowaniem Konrada jako kierownika **(P)**
- b. Są związane z zachowaniem Łucji **(P)**
- c. Leżą po stronie Agnieszki jako szefa **(P)**
- d. Są bardzo złożone **(P)**

17. Agnieszka jest szefem, który:

- a. wykorzystuje materialne narzędzia motywowania **(P)**
- b. wykorzystuje niematerialne narzędzia motywowania **(F)**
- c. powinien kontrolować pracowników w większym stopniu **(F)**
- d. powinien kontrolować pracowników w mniejszym stopniu **(F)**

18. Przejście Konrada z zespołu wydarzeń do zespołu marketingu i sprzedaży:

- a. Negatywnie wpłynęło na motywację zespołu wydarzeń **(F)**
- b. Przyczyniło się do konfliktu **(P)**
- c. Jest przykładem awansu poziomego **(F)**
- d. Negatywnie wpłynęło na motywację Konrada **(F)**

19. Łucja:

- a. Przyczyniła się do powstania konfliktu **(P)**
- b. Jest winna powstania konfliktu **(F)**
- c. Powinna była zostać wybrana na szefa zespołu marketingu i sprzedaży **(F)**
- d. Jest stroną konfliktu **(P)**

20. Problemem w FunOutdoor jest:

- a. Niska rentowność **(P)**
- b. Wysoka rotacja pracowników w zespole marketingu i sprzedaży **(P)**
- c. Wysoka rotacja pracowników w zespole wydarzeń **(F)**
- d. Wysoka sezonowość popytu **(P)**