



Szkolna Olimpiada Przedsiębiorczości

eliminacje centralne 24 maja 2018 r.

Test Z

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 Maslowa
- 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 Agnieszcze 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 Agnieszką 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 imprez	Przychody	Marża*	Liczba imprez	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	218 082 zł	85 169 zł
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	248 764 zł	96 108 zł
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	409 798 zł	155 007 zł
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	437 112 zł	164 012 zł
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	306 822 zł	116 092 zł
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	232 502 zł	86 578 zł
listopad 2017	0	- zł	- zł	4	10 000 zł	5 500 zł	2	60 000 zł	21 000 zł	- zł	- zł	70 000 zł	26 500 zł
grudzień 2017	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	7	210 000 zł	73 500 zł	- zł	- zł	215 000 zł	76 250 zł
styczeń 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	95 000 zł	34 250 zł
luty 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	95 000 zł	34 250 zł
marzec 2018	0	- zł	- zł	2	5 000 zł	2 750 zł	3	90 000 zł	31 500 zł	- zł	- zł	95 000 zł	34 250 zł
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	143 866 zł	55 956 zł
Suma przychodów		74 150 zł	55 613 zł		195 000 zł	107 250 zł		2 280 000 zł	798 000 zł	17 796 zł	3 559 zł	2 566 946 zł	964 422 zł

* 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
Suma	984 000,00 zł	87 000,00 zł	77 000,00 zł

Pytania:

11. W FunOutdoor jest zatrudnionych
 - a. mniej niż 15 osób (F)
 - b. więcej niż 15 osób (F)
 - c. 15 osób (P)
 - d. na podstawie tekstu nie da się tego ustalić (F)
12. Z tekstu wynika, że Agnieszka ma problem z
 - a. asertywnością (P)
 - b. delegowaniem zadań (F)
 - c. rentownością przedsiębiorstwa (P)
 - d. zbyt małą liczbą pracowników (F)
13. Z tekstu wynika, że Agnieszka preferuje
 - a. demokratyczny styl kierowania (P)
 - b. autokratyczny styl kierowania (F)
 - c. podwładnych, którzy zgłaszają własne pomysły (P)
 - d. podwładnych, którzy sami podejmują decyzje (F)
14. Współpraca z firmą cateringową jest przykładem
 - a. outsourcingu (P)
 - b. leasingu pracowniczego (F)
 - c. telepracy (F)
 - d. złego zarządzania kadrami (F)
15. Konflikt między Łucją a Konradem
 - a. Nie może być rozwiązany (F)
 - b. Przynosi negatywne efekty (P)
 - c. Przynosi pozytywne efekty (F)
 - d. 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 być 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)