

40 zagadnień, które trzeba znać na etapy szkolny i okręgowy

Lista z testów Olimpiady Przedsiębiorczości z czterech ostatnich edycji (XVIII–XXI).

Na szkolnym wystarczy nazwać, odróżnić, wybrać definicję. Na okręgowym komisja i test oczekują: „co z tego wynika dla tej firmy”. Zła odpowiedź w teście odejmuje punkty. Jeśli nie wiesz, lepiej zaznaczyć „nie udzielam odpowiedzi”.

Nr	Hasło	Szkolny	Okręgowy
Osoba przedsiębiorcza, kompetencje, start biznesu			
1	Kompetencje i postawa przedsiębiorcza	Wymień cechy (inicjatywa, odpowiedzialność, tolerancja ryzyka) i odróżnij postawę proaktywną od reaktywną.	Wskaż, które zachowanie w firmie jest proaktywne i jaki efekt da w konkretnym problemie (np. spadek sprzedaży).
2	Aniołowie biznesu i start-up	Anioł = zamożna osoba / doświadczony przedsiębiorca inwestująca własne pieniądze we wczesną fazę. Odróżnij od funduszu VC i banku.	Dobierz źródło finansowania do etapu firmy. Rozpoznaj „spalanie gotówki” (cash burn), gdy start-up wydaje więcej, niż zarabia.
3	Model biznesu i franchising	Model biznesu = jak firma tworzy, dostarcza i przechwytuje wartość. Franchising = rozwój przez licencję marki i know-how.	Oceń, czy franchising to dobra strategia wzrostu dla danej branży (kontrola jakości vs tempo ekspansji).
Formy prawne i prawo gospodarcze			
4	JDG i CEIDG	Jednoosobowa działalność: wpis do CEIDG, pełna odpowiedzialność majątkiem właściciela.	Porównaj ryzyko i koszty JDG ze spółką, gdy firma rośnie, zatrudnia, bierze kredyt.
5	Spółka z o.o. i kapitał zakładowy	Sp. z o.o. = osoba prawna, odpowiedzialność wspólników do wysokości wkładów. Kapitał zakładowy min. 5000 zł (w testach bywa też wariant 1 zł — sprawdzaj aktualny stan).	Wyjaśnij, kiedy spółka chroni majątek prywatny i jakie organy musi mieć (zarząd, ewentualnie rada nadzorcza).
6	KRS	KRS dotyczy spółek (m.in. z o.o., akcyjnej), nie JDG i zwykle nie spółki cywilnej.	Rozstrzygnij, która forma wymaga KRS, a która CEIDG — to klasyczna pułapka testowa.
7	Prokura	Szczególne pełnomocnictwo do czynności sądowych i pozasądowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa.	Odróżnij prokurę od zwykłego pełnomocnictwa: zakres, forma, kto udziela.
Organizacja i funkcje zarządzania			
8	Funkcje zarządzania (Fayol)	Planowanie, organizowanie, przewodzenie/motywowanie, kontrolowanie (+ czasem koordynowanie).	Przypisz konkretne działanie menedżera do funkcji. Nie myl funkcji Fayola z funkcjami przedsiębiorstwa (techniczne, handlowe itd.).
9	Delegowanie uprawnień	Przekazanie odpowiedzialności i zasobów do wykonania zadania — nie samo wydawanie poleceń.	Oceń, czy delegowanie w case zmniejsza wąskie gardło, czy przeciwnie: rozmywa odpowiedzialność.
10	Struktury organizacyjne	Liniowa, funkcjonalna, dywizjonalna, macierzowa — plus turkus jako skrajna decentralizacja.	Dobierz strukturę do sytuacji: projektów wiele → macierzowa; jeden produkt, mała firma → liniowa/funkcjonalna.
11	Role kierownika (Mintzberg)	Interpersonalne, informacyjne, decyzyjne (m.in. negocjator, przedsiębiorca, łącznik, przywódca).	W case’u nazwij, której roli brakuje zespołowi albo szefowi.
12	Synergia i Lean	Synergia: 2+2>4. Lean: eliminacja marnotrawstwa, wartość z perspektywy klienta.	Zaproponuj 2–3 działania Lean w opisanym procesie (oczekiwanie, nadprodukcja, zbędny transport).
Strategia i analiza otoczenia			

Nr	Hasło	Szkolny	Okręgowy
13	Analiza SWOT	S/W = wnętrze firmy, O/T = otoczenie. Strength = czynnik wewnętrzny pozytywny.	Nie wrzucaj szansy do mocnych stron. W case zbuduj 2–3 działania z par SWOT (np. S+O).
14	Pięć sił Portera	Narzędzie atrakcyjności sektora: dostawcy, nabywcy, substytuty, nowi wchodzący, rywalizacja.	Oceń, która siła najbardziej ściska marżę w opisanej branży. Nie myl z PESTEL (makrootoczenie).
15	PESTEL / makrootoczenie	Polityka, ekonomia, społeczeństwo, technologia, środowisko, prawo — czynniki poza firmą.	Na okręgowym (hasło otoczenia/kryzysu) to standard: wskaż 3 czynniki i skutek dla strategii.
16	Strategie konkurencyjne Portera	Przywództwo kosztowe, różnicowanie, nisza (fokus). Różnicowanie działa, gdy klient szuka unikalnej wartości.	Firma premium tnąca koszty ryzykuje utratę prestiżu. Nie mieszaj strategii kosztowej z różnicowaniem.
17	Misja i wizja	Misja = po co istniejemy tu i teraz. Wizja = dokąd zmierzamy.	Oceń, czy propozycja strategii jest spójna z misją firmy z case’u.
18	Macierz BCG	Gwiazdy, dojne krowy, znaki zapytania, psy — udział w rynku × tempo wzrostu rynku.	Zdecyduj, który produkt doić, a który wycofać / doinwestować.
19	Odporność na kryzys i BATNA	Odporność = zdolność utrzymania kluczowych funkcji mimo zakłóceń. BATNA = najlepsza alternatywa bez porozumienia.	W case: co zwiększa odporność (dywersyfikacja, bufor gotówki, elastyczni dostawcy). W negocjacjach: silna BATNA = lepsza pozycja.
Marketing i klient			
20	Marketing mix 4P	Product, Price, Place, Promotion. People to nie 4P (to 7P usług).	Zaproponuj zmianę jednego P w reakcji na problem z case’u (np. spadek lojalności).
21	Segmentacja i pozycjonowanie	Segmentacja = podział rynku. Pozycjonowanie = miejsce marki w umyśle klienta względem konkurencji.	Wskaż, do kogo jest oferta i czym ma się różnić — nie „dla wszystkich”.
22	Cykl życia produktu	Wprowadzenie, wzrost, dojrzałość, schyłek — inne cele i wydatki na każdym etapie.	Dobierz działanie (cena, promocja, dystrybucja) do fazy produktu z opisu.
23	CRM	System / proces zarządzania relacjami z klientami — nie produkcja i nie magazyn (to ERP / WMS).	Zaproponuj, jak CRM ma poprawić retencję albo sprzedaż krzyżową w case’ie.
Finanse przedsiębiorstwa			
24	Bilans: aktywa i pasywa	Aktywa obrotowe = do zbycia/zużycia w 12 mies. Pasywa = źródła finansowania (kapitał własny + zobowiązania). Środki trwałe ≠ obrotowe.	Po skutku decyzji (kredyt, zakup maszyny, wzrost zapasów) powiedz, co urośnie po lewej, a co po prawej stronie.
25	Koszty stałe i zmienne, próg rentowności	Stałe niezależne od wolumenu w krótkim okresie. Próg = ile trzeba sprzedać, by pokryć koszty.	Policz albo oszacuj, co zrobi z progiem wzrost kosztów stałych (np. nowa hala, leasing).
26	NPV i ocena inwestycji	NPV > 0: inwestycja tworzy wartość (zdyskontowane przepływy przewyższają nakład).	Wybierz projekt o dodatnim NPV; nie myl NPV z samym zyskiem księgowym.
27	Wskaźniki: ROA, ROE, P/E, płynność	ROA = zysk / aktywa, ROE = zysk / kapitał własny, P/E (C/Z) = cena akcji / zysk na akcję.	Zinterpretuj: wysoki P/E = oczekiwania wzrostu albo przewartościowanie; niska płynność = ryzyko niewypłacalności.
Finanse osobiste i rynek finansowy			
28	Akcje, obligacje, GPW	Akcja = udział w spółce + ryzyko. Obligacja = dług + kupon. GPW = rynek wtórny papierów.	Dobierz instrument do celu (wzrost vs ochrona kapitału) i horyzontu.

Nr	Hasło	Szkolny	Okręgowy
29	Kredyt, RRSO, zdolność kredytowa	RRSO = prawdziwy roczny koszt kredytu (odsetki + prowizje + inne). Zdolność = czy stać na raty.	Porównaj dwie oferty po RRSO, nie po samym oprocentowaniu nominalnym.
30	Oszczędzanie i emerytura	Lokata, IKE/IKZE, waloryzacja świadczeń — odróżnij oszczędzanie od inwestowania.	Wskaż, które rozwiązanie pasuje do horyzontu (krótki = lokata, długi = fundusz / IKE).
Rynek pracy i motywacja			
31	Hierarchia potrzeb Masłowa	Najpierw potrzeby niższego rzędu. Płaca nie „załatwia” samorealizacji, jeśli brak bezpieczeństwa.	Zdiagnozuj, na którym poziomie jest problem zespołu i czego nie da motywacja prestiżem.
32	Wynagrodzenie akordowe i czasowe	Akord = płaca od ilości. Ma sens przy mierzalnej, powtarzalnej pracy.	Oceń, czy akord zepsuje jakość w danej firmie (usługi, praca twórcza = zwykle nie).
33	Rodzaje bezrobocia i stopa bezrobocia	Frykcyjne, strukturalne, cykliczne. Stopa = bezrobotni / zasoby siły roboczej.	Nie myl strukturalnego (niedopasowanie kwalifikacji) z cyklicznym (recesja).
34	Umowy: o pracę, zlecenie, o dzieło	O pracę = Kodeks pracy, urlop, wypowiedzenie. Zlecenie i dzieło = cywilnoprawne.	Dobierz umowę do charakteru pracy w case i wskaż koszt / ryzyko dla firmy.
Gospodarka rynkowa			
35	Popyt, podaż, ceteris paribus	Wzrost ceny (ceteris paribus) zmniejsza wielkość popytu. Prawo popytu ≠ przesunięcie całej krzywej.	Rozróżnij ruch po krzywej od przesunięcia krzywej (dochód, gusta, ceny substytutów).
36	Dobra komplementarne i substytucyjne	Komplementarne używane razem (wzrost ceny jednego tnie popyt na drugi). Substytuty — odwrotnie.	W strategii cenowej: podwyżka kawy wpłynie na popyt na mleko / herbatę inaczej.
37	PKB i inflacja	PKB mierzy wartość produkcji w kraju. Inflacja = spadek siły nabywczej pieniądza.	Powiąż inflację z kosztami firmy, stopami NBP i zdolnością kredytową klientów.
Zarządzanie projektami (już na szkolnym, kluczowe na okręgowym)			
38	WBS i cykl życia projektu	WBS = hierarchiczny podział prac. Powstaje na etapie planowania, nie inicjowania.	W case projektowym: najpierw zakres i WBS, potem harmonogram i budżet — nie odwrotnie.
39	Ścieżka krytyczna i zapas czasu	Ścieżka krytyczna = zadania bez zapasu; opóźnienie przesuwania koniec projektu.	Wskaż, które zadanie wolno opóźnić, a którego nie. Nie myl free float z total float (to raczej centralny).
40	Agile / Scrum vs plan klasyczny	Agile: krótkie iteracje, zmiana zakresu w toku. Klasyka (waterfall): zakres zamknięty na starcie.	Dobierz metodykę: niepewny produkt cyfrowy → Agile; budowa hali według projektu → klasyka.

Szybki test przed szkolnym: umiesz w 15 sekund powiedzieć, czym różni się SWOT od Portera, KRS od CEIDG, aktywa obrotowe od środków trwałych, 4P od People, akord od pensji zasadniczej i NPV od zwykłego zysku?