



TEST Ł/C

Numer identyfikacyjny uczestnika:

Imię uczestnika:.....Nazwisko uczestnika:.....

Data urodzenia uczestnika: dzień, miesiąc, rok

Nazwa szkoły średniej uczestnika:

Klasa do której uczęszcza uczestnik konkursu

Czas na wypełnienie testu: 70 minut

Punkty:/ 100 pkt

Instrukcja dla wypełniających test:

1. Sprawdź, czy arkusz zawiera 15 stron. Ewentualny brak stron zgłoś przewodniczącemu zespołu nadzorującego.
2. Odpowiedzi zapisz w miejscu do tego przeznaczonym przy każdym zadaniu.
 - Zakreślając wybraną odpowiedź krzyżykiem w przypadku zadań zamkniętych. W przypadku zmiany decyzji przekreśl odpowiedź niepoprawną
~~Odpowiedź niepoprawna~~ i wskaż poprzez zakreślenie krzyżykiem poprawnej odpowiedzi.
3. Nie używaj korektora, a błędne zapisy wyraźnie przekreśl.
4. Podczas rozwiązywania testu uczniom nie wolno korzystać z żadnych pomocy dydaktycznych.
5. Test składa się ze 100 pytań jednokrotnego wyboru.

POWODZENIA! 😊



1. Czym jest efekt dochodowy w ekonomii?

- A. Wzrost płac w gospodarce.
- B. Zmiana popytu na dobro w wyniku zmiany dochodu realnego konsumenta.
- C. Wpływ podatków na dochody przedsiębiorstw.
- D. Strategia zwiększania przychodów firmy.

2. Co to jest strategia koncentracji?

- A. Dywersyfikacja oferty produktowej.
- B. Wejście na nowy rynek zagraniczny.
- C. Skupienie się na określonym segmencie rynku lub niszy, aby uzyskać przewagę konkurencyjną.
- D. Zwiększenie liczby pracowników.

3. Co to jest dźwignia finansowa?

- A. Narzędzie do podnoszenia ciężkich przedmiotów w firmie.
- B. Wykorzystanie kapitału obcego do zwiększenia rentowności kapitału własnego.
- C. Metoda wyceny obligacji.
- D. Strategia redukcji zadłużenia.

4. Czym jest cykl życia produktu?

- A. Okres gwarancji na produkt.
- B. Model opisujący etapy obecności produktu na rynku.
- C. Czas produkcji jednego wyrobu.
- D. Strategia wprowadzania nowych produktów.

5. Co to jest analiza fundamentalna?

- A. Badanie fundamentów budynku firmy.
- B. Metoda oceny wartości spółki na podstawie jej danych finansowych i sytuacji rynkowej.
- C. Technika motywacji pracowników.
- D. Strategia zarządzania marką.

6. Co to jest kapitał obrotowy?

- A. Suma wszystkich aktywów firmy.
- B. Różnica między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi.
- C. Wartość akcji firmy na giełdzie.
- D. Kwota przeznaczona na inwestycje długoterminowe.

7. Co to jest ROE (Return on Equity)?

- A. Wskaźnik zadłużenia firmy.
- B. Wskaźnik rentowności kapitału własnego.
- C. Metoda wyceny akcji.
- D. Strategia zwiększania kapitału zakładowego.



8. Co to jest amortyzacja?

- A. Zwiększenie kapitału własnego.
- B. Obniżenie ceny produktu.
- C. Proces stopniowego rozłożenia kosztów zakupu środka trwałego.
- D. Zwiększenie liczby pracowników.

9. Który z poniższych dokumentów jest niezbędny do rejestracji firmy?

- A. Bilans.
- B. Raport roczny.
- C. Plan marketingowy.
- D. Wpis do rejestru przedsiębiorców.

10. Co to jest *cash flow*?

- A. Koszty marketingowe.
- B. Ruch środków pieniężnych w firmie.
- C. System informatyczny.
- D. Płace pracowników.

11. Który z poniższych jest przykładem kosztu stałego?

- A. Zakup surowców.
- B. Wynajem biura.
- C. Koszty reklamy.
- D. Płace pracowników tymczasowych.

12. Co oznacza pojęcie "inwestor"?

- A. Osoba lub podmiot lokujący kapitał w celu osiągnięcia zysku.
- B. Klient firmy.
- C. Pracownik na etacie.
- D. Konkurent rynkowy.

13. Które z poniższych jest formą marketingu internetowego?

- A. Ulotki.
- B. Reklama w radiu.
- C. Sponsorowane wydarzenia sportowe.
- D. Reklama banerowa.

14. Co to jest *franchising*?

- A. Zmiana formy prawnej firmy.
- B. Połączenie dwóch firm.
- C. Umowa, w której jedna firma udostępnia drugiej firmie swoją markę i model biznesowy.
- D. Proces rekrutacji nowych pracowników.

15. Co to jest segmentacja rynku?

- A. Podział rynku na grupy klientów o podobnych cechach.
- B. Redukcja kosztów produkcji.
- C. Wprowadzenie nowego produktu.
- D. Zmiana ceny produktu.



16. Który z poniższych to dokument finansowy?

- A. Umowa o pracę.
- B. Plan marketingowy.
- C. Bilans.
- D. Harmonogram produkcji.

17. Co to jest dywersyfikacja?

- A. Zmniejszenie liczby pracowników.
- B. Obniżenie ceny produktu.
- C. Rozszerzenie działalności firmy na nowe rynki lub produkty.
- D. Wprowadzenie nowego systemu informatycznego.

18. Który z poniższych jest przykładem aktywów trwałych?

- A. Zapas surowców.
- B. Nieruchomości.
- C. Gotówka w kasie.
- D. Krótkoterminowe inwestycje.

19. Co to jest inkubator przedsiębiorczości?

- A. Firma zajmująca się rekrutacją pracowników.
- B. Centrum szkoleniowe dla menedżerów.
- C. Program lojalnościowy dla klientów.
- D. Organizacja wspierająca rozwój nowych firm poprzez doradztwo i infrastrukturę.

20. Który z poniższych to sposób zabezpieczenia kredytu?

- A. Umowa o pracę.
- B. Plan marketingowy.
- C. Bilans.
- D. Hipoteka.

21. Co to jest leasing?

- A. Forma finansowania, w której jedna strona przekazuje drugiej prawo do używania określonego dobra w zamian za opłaty.
- B. Proces zatrudniania pracowników.
- C. Redukcja kosztów produkcji.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

22. Który z poniższych jest formą organizacji przedsiębiorstwa?

- A. Spółka akcyjna.
- B. Program lojalnościowy.
- C. Księgowość.
- D. Strategia marketingowa.



23. Co to jest fuzja?

- A. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.
- B. Zwiększenie liczby pracowników.
- C. Połączenie dwóch lub więcej przedsiębiorstw w jedno.
- D. Redukcja kosztów produkcji.

24. Który z poniższych to koszt zmienny?

- A. Wynajem biura.
- B. Koszty surowców.
- C. Amortyzacja.
- D. Płace pracowników stałych.

25. Co to jest monopol?

- A. Konkurencja między kilkoma firmami.
- B. Redukcja kosztów produkcji.
- C. Sytuacja, w której na rynku działa tylko jeden dostawca danego produktu lub usługi.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

26. Który z poniższych jest narzędziem promocji sprzedaży?

- A. Plan marketingowy.
- B. Bilans.
- C. Wprowadzenie nowego produktu.
- D. Kupony rabatowe.

27. Co to jest audyt?

- A. Proces zatrudniania nowych pracowników.
- B. Niezależna ocena działalności przedsiębiorstwa pod kątem finansowym.
- C. Redukcja kosztów produkcji.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

28. Który z poniższych to źródło finansowania wewnętrznego?

- A. Kredyt bankowy.
- B. Leasing.
- C. Emisja obligacji.
- D. Zysk netto.

29. Co to jest zarządzanie ryzykiem?

- A. Proces identyfikacji, analizy i odpowiedniego reagowania na ryzyka.
- B. Proces zatrudniania nowych pracowników.
- C. Redukcja kosztów produkcji.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

30. Który z poniższych to przykład inwestycji kapitałowej?

- A. Wynajem biura.
- B. Zakup akcji.
- C. Koszty reklamy.
- D. Płace pracowników.



31. Co to jest *outsourcing*?

- A. Redukcja kosztów produkcji.
- B. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.
- C. Przekazanie części zadań lub procesów firmie zewnętrznej.
- D. Proces zatrudniania nowych pracowników.

32. Który z poniższych to przykład kosztu operacyjnego?

- A. Zakup akcji.
- B. Emisja obligacji.
- C. Plan marketingowy.
- D. Koszty wynagrodzeń.

33. Co to jest strategia konkurencji?

- A. Proces zatrudniania nowych pracowników.
- B. Redukcja kosztów produkcji.
- C. Plan działania firmy mający na celu uzyskanie przewagi nad konkurentami.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

34. Który z poniższych to przykład aktywów obrotowych?

- A. Nieruchomości.
- B. Zapas surowców.
- C. Maszyny produkcyjne.
- D. Licencje.

35. Co to jest spółka cywilna?

- A. Forma prowadzenia działalności gospodarczej przez co najmniej dwie osoby fizyczne lub prawne.
- B. Program lojalnościowy.
- C. Plan marketingowy.
- D. Księgowość.

36. Który z poniższych to przykład marketingu bezpośredniego?

- A. Telemarketing.
- B. Reklama w prasie.
- C. Reklama telewizyjna.
- D. Sponsoring wydarzeń sportowych.

37. Co to jest *equity crowdfunding*?

- A. Kredyt bankowy na rozwój firmy.
- B. Leasing sprzętu.
- C. Forma finansowania, w której inwestorzy nabywają udziały w spółce w zamian za kapitał.
- D. Emisja obligacji.

38. Który z poniższych to przykład kosztu pośredniego?

- A. Koszty surowców.
- B. Koszty administracyjne.
- C. Płace pracowników produkcyjnych.
- D. Koszty transportu.



39. Co to jest *venture capital*?

- A. Kredyt bankowy na rozwój firmy.
- B. Leasing sprzętu.
- C. Emisja obligacji.
- D. Kapitał inwestowany w start-upy i małe przedsiębiorstwa o wysokim potencjale wzrostu.

40. Który z poniższych to przykład zysku operacyjnego?

- A. Zysk przed opodatkowaniem i odsetkami.
- B. Zysk netto.
- C. Zysk brutto.
- D. Zysk kapitałowy.

41. Co to jest *benchmarking*?

- A. Plan marketingowy.
- B. System wynagrodzeń.
- C. Porównywanie własnych praktyk i wyników z najlepszymi w branży.
- D. Proces rekrutacji pracowników.

42. Który z poniższych to przykład kosztu marginalnego?

- A. Koszty stałe.
- B. Koszty administracyjne.
- C. Koszt wytworzenia dodatkowej jednostki produktu.
- D. Koszty marketingowe.

43. Co to jest strategia penetracji rynku?

- A. Wejście na nowy rynek zagraniczny.
- B. Dywersyfikacja oferty produktowej.
- C. Redukcja kosztów produkcji.
- D. Strategia polegająca na zwiększeniu udziału w istniejącym rynku poprzez agresywne działania marketingowe.

44. Który z poniższych to przykład marketingu szeptanego?

- A. Reklama w radiu.
- B. Opinie i rekomendacje klientów.
- C. Sponsoring wydarzeń sportowych.
- D. Ulotki reklamowe.

45. Co to jest *business angel*?

- A. Inwestor indywidualny wspierający start-upy i małe przedsiębiorstwa.
- B. Program lojalnościowy.
- C. Kredyt bankowy na rozwój firmy.
- D. Leasing sprzętu.



46. Który z poniższych to przykład kosztu bezpośredniego?

- A. Koszt surowców używanych w produkcji.
- B. Koszty administracyjne.
- C. Koszty marketingowe.
- D. Koszty wynajmu biura.

47. Co to jest segmentacja demograficzna?

- A. Analiza SWOT.
- B. Dywersyfikacja oferty produktowej.
- C. Strategia penetracji rynku.
- D. Podział rynku na segmenty według cech demograficznych, takich jak wiek, płeć, dochód.

48. Który z poniższych to przykład innowacji produktowej?

- A. Redukcja kosztów produkcji.
- B. Wprowadzenie na rynek nowego produktu.
- C. Zmiana formy prawnej firmy.
- D. Zwiększenie liczby pracowników.

49. Co to jest licencjonowanie?

- A. Program lojalnościowy.
- B. Leasing sprzętu.
- C. Umowa, w której jedna strona udziela drugiej prawa do korzystania z określonych zasobów lub technologii.
- D. Kredyt bankowy.

50. Który z poniższych to przykład marketingu mix?

- A. Plan marketingowy, analiza SWOT, bilans, zysk.
- B. Produkt, cena, dystrybucja, promocja.
- C. Reklama, sprzedaż, zysk, koszty.
- D. Strategia, planowanie, organizacja, kontrola.

51. Co to jest analiza rynku?

- A. Planowanie budżetu firmy.
- B. Opracowywanie kampanii reklamowej.
- C. Proces zbierania i analizowania informacji o rynku i jego uczestnikach.
- D. Prowadzenie księgowości.

52. Który z poniższych to przykład polityki cenowej?

- A. Redukcja kosztów produkcji.
- B. Rekrutacja nowych pracowników.
- C. Zmiana formy prawnej firmy.
- D. Ustalanie cen w oparciu o konkurencję.



53. Co to jest *e-commerce*?

- A. System zarządzania magazynem.
- B. Marketing w mediach społecznościowych.
- C. Program lojalnościowy.
- D. Handel elektroniczny, sprzedaż towarów i usług przez Internet.

54. Który z poniższych to metoda promocji produktu?

- A. Reklama telewizyjna.
- B. Analiza SWOT.
- C. Bilans.
- D. Planowanie budżetu.

55. Co to jest strategia dywersyfikacji?

- A. Wprowadzenie nowych produktów lub wejście na nowe rynki, aby zredukować ryzyko.
- B. Obniżenie ceny produktu.
- C. Zwiększenie liczby pracowników.
- D. Redukcja kosztów produkcji.

56. Który z poniższych to przykład działalności operacyjnej firmy?

- A. Zakup nieruchomości.
- B. Produkcja i sprzedaż towarów.
- C. Emisja obligacji.
- D. Leasing sprzętu.

57. Co to jest marża brutto?

- A. Zysk netto przedsiębiorstwa.
- B. Koszty stałe firmy.
- C. Różnica między przychodami ze sprzedaży a kosztami sprzedanych towarów.
- D. Amortyzacja.

58. Który z poniższych to przykład kosztu finansowego?

- A. Koszty surowców.
- B. Płace pracowników.
- C. Koszty reklamy.
- D. Odsetki od kredytów.

59. Co to jest *targetowanie*?

- A. Planowanie budżetu firmy.
- B. Kierowanie działań marketingowych do określonej grupy docelowej konsumentów.
- C. Zmiana formy prawnej firmy.
- D. Rekrutacja nowych pracowników.

60. Który z poniższych to przykład aktywów niematerialnych?

- A. Zapas surowców.
- B. Patenty.
- C. Maszyny produkcyjne.
- D. Nieruchomości.



61. Która z poniższych form nie jest formą prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce?

- A. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
- B. Jednoosobowa działalność gospodarcza
- C. Spółka akcyjna
- D. Spółka nieograniczona.

62. Która z poniższych nie jest funkcją zarządzania według Henriego Fayola?

- A. Planowanie
- B. Organizowanie
- C. Motywowanie
- D. Innowacja

63. Co oznacza termin B2B?

- A. Back to Business.
- B. Business to Business.
- C. Business to Buyer.
- D. Buyer to Business.

64. Co to jest kapitał zakładowy?

- A. Suma wszystkich aktywów firmy.
- B. Kwota wniesiona przez właścicieli przy zakładaniu spółki.
- C. Zysk firmy w danym roku obrotowym.
- D. Wartość kredytów zaciągniętych przez firmę.

65. Czym jest analiza progu rentowności (BEP)?

- A. Metoda wyceny akcji.
- B. Określenie punktu, w którym przychody zrównują się z kosztami.
- C. Technika zarządzania jakością.
- D. Strategia redukcji kosztów.

66. Która z poniższych nie jest formą opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce?

- A. Podatek liniowy.
- B. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.
- C. Karta podatkowa.
- D. Podatek progresywny od przychodów.

67. Czym jest ekonomia skali?

- A. Metoda kalkulacji cen.
- B. Zjawisko obniżania kosztów jednostkowych wraz ze wzrostem produkcji.
- C. Strategia ekspansji na rynki zagraniczne.
- D. Technika zarządzania zapasami.



68. Czym jest efekt synergii w biznesie?

- A. Zjawisko, gdy połączone działania dają lepszy efekt niż suma działań pojedynczych.
- B. Metoda motywacji pracowników.
- C. Strategia wejścia na nowe rynki.
- D. Technika zarządzania projektami.

69. Co to jest *due diligence*?

- A. Forma ubezpieczenia dla firm.
- B. Kompleksowe badanie kondycji przedsiębiorstwa.
- C. Metoda wyceny wartości marki.
- D. Strategia zarządzania ryzykiem.

70. Kto udziela gwarancji podczas zakupu produktu?

- A. Tylko sprzedawca
- B. Tylko producent
- C. Wyłącznie dostawca towaru/produktu
- D. Gwarant wskazany jest w dokumencie gwarancyjnym

71. Co to jest *dumping*?

- A. Strategia zwiększania cen.
- B. Sprzedaż produktów poniżej kosztów produkcji.
- C. Technika negocjacji biznesowych.
- D. Metoda zarządzania zapasami.

72. Co to jest analiza PEST?

- A. Metoda oceny pracowników.
- B. Narzędzie analizy otoczenia makroekonomicznego firmy.
- C. Technika zarządzania jakością.
- D. Strategia marketingowa.

73. Co to jest strategia niskich kosztów?

- A. Strategia polegająca na oferowaniu produktów po najniższych możliwych kosztach.
- B. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.
- C. Zwiększenie liczby pracowników.
- D. Dywersyfikacja oferty produktowej.

74. Który z poniższych to przykład strategii rozwoju rynku?

- A. Redukcja kosztów produkcji.
- B. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.
- C. Wejście na nowy rynek geograficzny.
- D. Zwiększenie liczby pracowników.



75. Co to jest strategia przywództwa kosztowego?

- A. Zwiększenie liczby pracowników.
- B. Strategia polegająca na uzyskaniu przewagi konkurencyjnej poprzez najniższe koszty operacyjne.
- C. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.
- D. Redukcja kosztów produkcji.

76. Który z poniższych to przykład strategii różnicowania?

- A. Oferowanie unikalnych produktów lub usług, które odróżniają się od konkurencji.
- B. Wejście na nowy rynek geograficzny.
- C. Zmniejszenie liczby pracowników.
- D. Dywersyfikacja oferty produktowej.

77. Co to jest model biznesowy?

- A. System wynagrodzeń pracowników.
- B. Plan marketingowy.
- C. Bilans finansowy.
- D. Plan działania firmy opisujący, w jaki sposób firma tworzy, dostarcza i zdobywa wartość.

78. Który z poniższych to przykład kanału dystrybucji?

- A. Plan marketingowy.
- B. Księgowość.
- C. Sklep internetowy.
- D. Analiza SWOT.

79. Co to jest analiza konkurencji?

- A. Planowanie budżetu firmy.
- B. Proces badania działań i strategii konkurentów na rynku.
- C. Rekrutacja nowych pracowników.
- D. Opracowywanie kampanii reklamowej.

80. Który z poniższych to przykład rynku B2C (*business to consumer*)?

- A. Hurtownia.
- B. Usługi księgowe.
- C. Sprzedaż detaliczna.
- D. Przemysł ciężki.

81. Co to jest leasing operacyjny?

- A. Kredyt bankowy.
- B. Emisja obligacji.
- C. Zakup nieruchomości.
- D. Forma finansowania, w której firma wynajmuje sprzęt lub maszyny na określony czas bez opcji wykupu.



82. Który z poniższych to przykład rynku B2B (*business to business*)?

- A. Sklep detaliczny.
- B. Sprzedaż hurtowa.
- C. Usługi fryzjerskie.
- D. Produkcja rolna.

83. Co to jest elastyczność cenowa popytu?

- A. Zmiana ceny w zależności od pory dnia.
- B. Miara reakcji popytu na zmianę ceny.
- C. Strategia ustalania cen na podstawie kosztów.
- D. Technika negocjacji z dostawcami.

84. Który z poniższych to przykład kosztu zmiennego?

- A. Czynsz za biuro.
- B. Płace stałe.
- C. Koszt surowców.
- D. Ubezpieczenie.

85. Co to jest strategia koncentracji?

- A. Dywersyfikacja oferty produktowej.
- B. Wejście na nowy rynek zagraniczny.
- C. Zwiększenie liczby pracowników.
- D. Skupienie się na określonym segmencie rynku lub niszy, aby uzyskać przewagę konkurencyjną.

86. Który z poniższych to przykład marketingu wirusowego?

- A. Reklama telewizyjna.
- B. Kampania reklamowa, która rozprzestrzenia się szybko i szeroko w mediach społecznościowych.
- C. Sponsoring wydarzeń sportowych.
- D. Ulotki reklamowe.

87. Co to jest ROI (*Return on Investment*)?

- A. Koszt wynagrodzeń pracowników.
- B. Bilans finansowy.
- C. Wskaźnik zwrotu z inwestycji, mierzący efektywność inwestycji.
- D. Analiza SWOT.

88. Który z poniższych to przykład strategii marketingowej?

- A. Segmentacja rynku i targetowanie.
- B. Planowanie budżetu firmy.
- C. Rekrutacja nowych pracowników.
- D. Opracowywanie kampanii reklamowej.

89. Czym jest efekt substytucyjny w ekonomii?

- A. Zastępowanie pracowników maszynami.
- B. Zmiana popytu na dobro w wyniku zmiany ceny dobra substytucyjnego.
- C. Wymiana walut na rynku forex.
- D. Strategia dywersyfikacji produktów.



90. Który z poniższych to przykład strategii wzrostu?

- A. Ekspansja na nowe rynki.
- B. Redukcja kosztów produkcji.
- C. Zwiększenie liczby pracowników.
- D. Wprowadzenie nowego produktu na rynek.

91. Która z poniższych nie jest strategią cenową?

- A. Penetracja rynku.
- B. Zbieranie śmietanki.
- C. Ceny psychologiczne.
- D. Dywersyfikacja produktu.

92. Co to jest analiza ABC w zarządzaniu zapasami?

- A. Metoda oceny pracowników.
- B. Technika klasyfikacji zapasów według ich wartości i częstotliwości rotacji.
- C. Strategia marketingowa.
- D. Narzędzie do analizy konkurencji.

93. Co to jest strategia cenowa *skimming* (zbierania śmietanki)?

- A. Oferowanie produktów po najniższych możliwych kosztach.
- B. Strategia ustalania wysokiej ceny początkowej, a następnie stopniowe jej obniżanie.
- C. Zwiększenie liczby pracowników.
- D. Dywersyfikacja oferty produktowej.

94. Co to jest przedsiębiorczość?

- A. Praca na etacie w dużej korporacji.
- B. Zarządzanie firmą rządową.
- C. Proces zakładania i prowadzenia własnego biznesu.
- D. Inwestowanie na giełdzie.

95. Co to jest biznesplan?

- A. Dokument opisujący cel i sposób działania przedsiębiorstwa.
- B. Program lojalnościowy dla klientów.
- C. System informatyczny do zarządzania firmą.
- D. Ustawa dotycząca prowadzenia działalności gospodarczej.

96. Które z poniższych jest formą organizacyjno-prawną przedsiębiorstwa?

- A. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
- B. Program lojalnościowy.
- C. Księgowość.
- D. Strategia marketingowa.

97. Co to jest kapitał zakładowy?

- A. Zysk netto przedsiębiorstwa.
- B. Środki finansowe wnoszone przez założycieli do spółki.
- C. Koszty operacyjne firmy.
- D. Podatki płacone przez przedsiębiorstwo.



98. Które z poniższych jest przykładem źródła finansowania zewnętrznego?

- A. Zysk własny.
- B. Amortyzacja.
- C. Depozyt gotówkowy.
- D. Kredyt bankowy.

99. Co to jest SWOT?

- A. System wynagrodzeń.
- B. Analiza mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń.
- C. Plan awaryjny na wypadek kryzysu.
- D. Narzędzie do zarządzania projektami.

100. Który z poniższych to element marketingu mix?

- A. Produkt.
- B. Księgowość.
- C. Budżet.
- D. Płace.