

**ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ, ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΝΕΟΛΑΙΑΣ  
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΕΣΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ**

**ΕΝΙΑΙΑ ΓΡΑΠΤΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Α΄ ΤΕΤΡΑΜΗΝΟΥ 2021-22**

**Γ΄ ΤΑΞΗΣ ΛΥΚΕΙΟΥ**

**ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: ΔΕΥΤΕΡΑ 17 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2022**

**ΕΞΕΤΑΖΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑ: ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**Α΄ ΣΕΙΡΑ**

**ΚΩΔΙΚΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ: Γ054**

**ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ**

**ΕΞΙ (6) ΣΕΛΙΔΕΣ**

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 1**

- 1.1. δ)
- 1.2. β)
- 1.3. α)
- 1.4. δ)
- 1.5. γ)

**(5x2=10 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 1, 1.2 Βασικές έννοιες στρατηγικού σχεδιασμού, σελ. 9*

*Κεφάλαιο 2, 2.3 1.6 Βασικές αρχές προγραμματισμού, σελ. 20*

*Κεφάλαιο 2, 2.9.3 Μονοδιάστατη σκέψη, σελ. 41*

*Κεφάλαιο 3, 3.4.5 Γεωγραφική Τμηματοποίηση, σελ. 69*

*Κεφάλαιο 5, 5.1 Τι είναι ηγεσία και τι είναι ηγέτης, σελ. 94*

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 2**

α) Οι στρατηγικές που πρότεινε ο M. Porter αναφέρονται στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

**(2 Μονάδες)**

β) Οι στρατηγικές ανταγωνισμού που πρότεινε ο M. Porter είναι:

1. Στρατηγική ηγεσία κόστους.
2. Στρατηγική διαφοροποίησης.
3. Στρατηγική εστίασης (ή στρατηγική εστίασης με ηγεσία κόστους και στρατηγική εστίασης με διαφοροποίηση).

**(4x2=8 Μονάδες)**

γ) Το επιχειρηματικό σενάριο αναφέρεται στην στρατηγική διαφοροποίησης. Το εργαστήριο «Σοκολατόσπιτο» παρασκευάζει σοκολάτες ανάλογα με τις προτιμήσεις των πελατών με αποτέλεσμα να προσφέρει διαφοροποιημένες υπηρεσίες και προϊόντα από τη συνήθη δραστηριότητα τέτοιων επιχειρήσεων. Οι πελάτες έχουν την ευκαιρία να παραγγείλουν τις δικές τους σοκολάτες με τα προϊόντα της αρεσκείας τους, όπως μπισκότα, ξηρούς καρπούς και αποξηραμένα φρούτα.

*(Αποδεκτή κι άλλη επεξήγηση που να δικαιολογεί την απάντηση).*

**(5x2=10 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 1, 1.2.2. Στρατηγική, σελ.12-13*

### **ΕΡΩΤΗΣΗ 3**

α)  $2401/7=343$      $343/7=49$      $49/7=7$      $7/7=1$   
 $343+49+7+1 = 400$  Θέσεις Προϊσταμένων.

**(5x1=5 Μονάδες)**

β) 4 ιεραρχικά επίπεδα.

**(2 Μονάδες)**

γ) Πεπλατυσμένη ιεραρχική δομή, γιατί ο προϊστάμενος διοικεί μεγάλο αριθμό υφισταμένων και υπάρχουν λίγα ιεραρχικά επίπεδα (κάτω από 5).

**(3x1=3 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 3, 3.3.2 Προσδιορισμός του εύρους διοίκησης και των ιερ. επ., σελ. 59-60*

### **ΕΡΩΤΗΣΗ 4**

Ανάλυση SWOT Καφετέρια «Χακί»

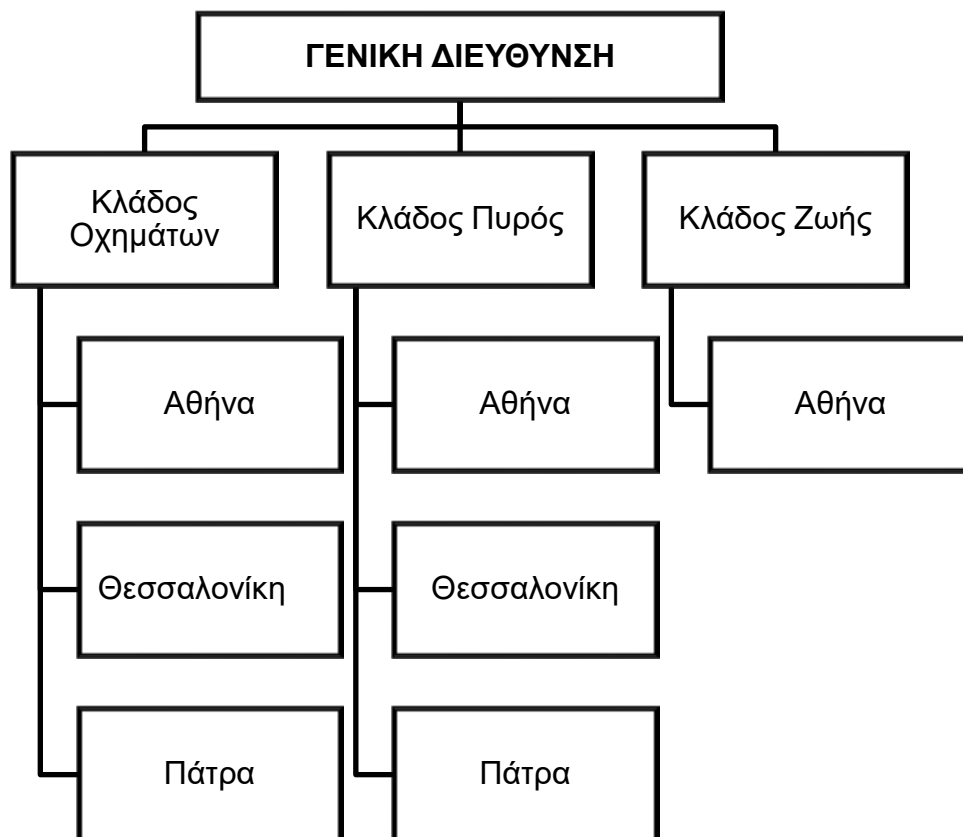
|                             | <b>ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ</b>  | <b>ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ</b>   |
|-----------------------------|---|---|
| <b>Εσωτερικό Περιβάλλον</b> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Φθηνά και εύγευστα μικρά γεύματα</li><li>2. Επαγγελματικά πλυντήρια ρούχων</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Απουσία στεγνωντηρίου</li><li>2. Κακής ποιότητας απορρυπαντικό</li></ol> |
| <b>Εξωτερικό Περιβάλλον</b> | <b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b>  | <b>ΑΠΕΙΛΕΣ</b>  |
|                             | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Μεγάλη επισκεψιμότητα από στρατιώτες</li></ol>                                       | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Έντονος θόρυβος από τις βολές των όπλων</li></ol>                        |

**(10x1,5=15 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 1, 1.3 Διαδικασία στρατηγικού προγραμματισμού, σελ. 15-16*

## ΕΡΩΤΗΣΗ 5

α)



**(10x1=10 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 3, 3.4.6 Συνδυασμός κριτηρίων τμηματοποίησης, σελ. 70*

β) Πλεονεκτήματα της τμηματοποίησης κατά προϊόν (δύο από τα πιο κάτω):

- αποτελεσματικός συντονισμός όλων των πληροφοριών, αποφάσεων και ενεργειών, που αφορούν στο ίδιο προϊόν ή υπηρεσία, αφού όλες αυτές βρίσκονται στο ίδιο τμήμα και κάτω από τον ίδιο μάνατζερ
- ταχύτητα και αποτελεσματικότητα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων
- ελαχιστοποίηση των συγκρούσεων μεταξύ των τμημάτων ή των στελεχών διάφορων ειδικοτήτων λόγω της κοινής επιχειρηματικής δραστηριότητας
- εύκολη μέτρηση του αποτελέσματος και του κέρδους του κάθε τμήματος και, κατά συνέπεια, εύκολος έλεγχος των υπευθύνων
- προετοιμασία στελεχών γενικού μάνατζμεντ, δηλαδή με γνώσεις και ικανότητες στις διάφορες επιχειρησιακές λειτουργίες (παραγωγή, μάρκετινγκ, οικονομική, προσωπικό κ.λπ.)
- καλύτερη μελέτη, γνώση, παρακολούθηση και προσαρμογή στις εξελίξεις της αγοράς
- καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

**(2x2,5=5 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 3, 3.4.4. Τμηματοποίηση κατά προϊόν ή υπηρεσία, σελ. 69*

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 6**

α) Τα πέντε βασικά στάδια της ορθολογικής διαδικασίας λήψης αποφάσεων είναι:

1. Εντοπισμός του προβλήματος
2. Ορισμός του προβλήματος
3. Εξεύρεση εναλλακτικών λύσεων
4. Αξιολόγηση των εναλλακτικών λύσεων
5. Επιλογή μεταξύ των εναλλακτικών λύσεων

**(5x1=5 Μονάδες)**

β) Το κρίσιμότερο στάδιο στην ορθολογική διαδικασία λήψης αποφάσεων είναι ο «Ορισμός του προβλήματος» γιατί γίνεται σαφής διατύπωση των αιτίων που προκαλούν το πρόβλημα, των στόχων και των περιορισμών που συνδέονται με τις εναλλακτικές λύσεις και τις αξιολογούν.

*(Αποδεκτή κι άλλη επεξήγηση που να δικαιολογεί την απάντηση).*

**(5x1= 5 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 2, 2.3 Ορθολογική και διαισθητική λήψη αποφάσεων-επίλυση προβλ., σελ. 27*

*Κεφάλαιο 2, 2.5 Ορισμός του Προβλήματος, σελ. 31*

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 7**

α) 2) 5)

β) 1) 4)

γ) 3)

**(5x1= 5 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 5, 5.3.4.3 Χαρακτήρας της ηγετικής συμπεριφοράς, σελ. 111*

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 8**

α) Ορθό

β) Λάθος

γ) Ορθό

δ) Ορθό

ε) Ορθό

**(5x1=5 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 2, 2.10.1 Δημιουργική Σκέψη, σελ. 46*

*Κεφάλαιο 1, 1.2.1. Αποστολή - Όραμα, σελ. 9*

*Κεφάλαιο 3, 3.4.1. Έννοια τμήματος, σελ. 61*

*Κεφάλαιο 1, 1.2.2. Στρατηγική, σελ. 13*

*Κεφάλαιο 5, 5.3.4.2 Ηγετικές λειτουργίες «εργαλεία ηγεσίας», σελ. 110*

## **ΕΡΩΤΗΣΗ 9**

**α)** Η ικανότητα του ηγέτη αναφέρεται στο ότι αυτός διαθέτει τις γνώσεις, τις ικανότητες και την τεχνογνωσία να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στα καθήκοντά του.

Η καλοσύνη του ηγέτη αναφέρεται στο ότι ο ηγέτης ειλικρινά ενδιαφέρεται για το καλό των συνεργατών του, δεν τους εκμεταλλεύεται, τους φροντίζει, τους προστατεύει και τους υποστηρίζει στην εργασία και την εξέλιξή τους μέσω καθοδήγησης, εκπαίδευσης, ενθάρρυνσης και παρακίνησης.

*(Αποδεκτή κι άλλη επεξήγηση που να δικαιολογεί την απάντηση).*

**(2x2,5=5 Μονάδες)**

*Κεφάλαιο 5, 5.3.3 Η εμπιστοσύνη ως θεμέλιο της ηγεσίας, σελ. 103-104*

**β)** Τα άτομα «υψηλής ωριμότητας» είναι αυτά που θέλουν, ξέρουν και μπορούν να υλοποιήσουν το έργο - αποτέλεσμα (ή τα άτομα αυτά αισθάνονται υπεύθυνα, δεσμεύονται για τους στόχους έχουν διάθεση να προσπαθήσουν και να δώσουν τον καλύτερο τους εαυτό, εκτιμούν, σέβονται και αποδέχονται το ρόλο του ηγέτη και μπορούν να συνεργάζονται ως ομάδα\*).

Τα άτομα «χαμηλής ωριμότητας» είναι αυτά που «δεν ξέρουν, δεν μπορούν και δεν θέλουν» να υλοποιήσουν το έργο - αποτέλεσμα (ή τα άτομα αυτά δεν έχουν αποδεχθεί το έργο, τους στόχους που πρέπει να επιτύχουν, δεν διαθέτουν τις απαιτούμενες γνώσεις και ικανότητες, δεν εμπιστεύονται τον ηγέτη, δεν τον αποδέχονται ως άτομο και ως ρόλο και γενικά δεν ενδιαφέρονται για τις σχέσεις τους με αυτόν\*).

*Κεφάλαιο 5, 5.3.4.3 Χαρακτήρας της ηγετικής συμπεριφοράς σελ. 116*

**(2x2,5=5 Μονάδες)**

**(Γενικό Σύνολο Μονάδων 100)**