

PITANJA ZA 1.MI 2013./14. (SKUPLJENA SA TEME)

PODUZETNIŠTVO I IZVOZ U VISOKIM TEHNOLOGIJAMA

(PRVIH 5.PREZENTACIJA + GOSTI)

1. Sto nedostaje u poduzetnickom procesu pored prepoznavanje prilike, implementacije i ostvarenja dobitaka :
- Prikupljanje potrebnih sredstava
2. Koja je razlika izmedju poduzetnika i izumitelja
- Odnos prema kupcu (kupac i organizacija)
3. Poduzetnik u vecini slucajeva ideju nalazi u
- Prethodnom poslu
4. Poslovna prilika je utjelovljena u
- proizvodu/usluzi kojima se stvara ili dodaje vrijednost za kupca
5. Najcesci uzrok propadanja poduzeca je
- Losa analiza trzista (u slajdovima loša ekonomska procjena)
6. Kao pomoc malim poduzecima drzave organiziraju
- Tehnoloske parkove i inkubatore
7. U postotcima broj malih i srednjih poduzeca od ukupnog broja poduzeca i broj zaposlenih u msp u odnosu na ukupni broj
- 99% poduzeca, 64% zaposlenih
8. U analizi poslovne prilike, u koncepciji se opisuje
- Postoji li mogucnost zastite originalnih elemenata ili treba placati licencu
9. U poslovnoj analizi lokacija poduzeca definira se u
- Poslovnom modelu
10. Tocka pokrica definira
- Vrijeme do pocetka pozitivnog toka novca
11. Priprema proizvoda za trziste ukljucuje istrazivanje, razvoj, ispitivanje, proizvodnju i ...
- Potporu korisnicima
12. Sto spada u opci kontekst poslovnog plana
- Dostupnost i cijena kapitala

13. Sto poduzetnicki plan mora sadrzavati vezano uz rizik
- Procjena svega sto moze poci lose i kako tim moze reagirati i to prevladati
14. U Xylonu, izlazak na svjetsko trziste ostvaren
- Oglasavanjem na internetu, osnivanjem partnerstva, otvaranjem podruznice
15. Potpora malim poduzecima i izdavanje nekakvih potvrda
- Hamag (tocno)
16. Industrija je svrstana u industriju visoke tehnologije prema
- R&D intenzitetu
17. Koju je zemlju zaobisla gospodarska kriza?
- Maltu
18. Medjunarodna financijska korporacija dio je koje organizacije?
- Svjetske banke
19. Ekonomski aspekt mjerenja uspjesnosti izvoza:
- Profitabilnoscu ili obujmom prodaje
20. Najpopularnija strategija u industrijama visoke tehnologije je
- Strateski savezi
21. Zivotni ciklus klastera odredjen je
- Razinom ekonomske aktivnosti (prihodi, zaposlenost, broj poduzeca)
22. Najmanji rizik i najmanju kontrolu pri ulasku na trziste nosi
- Neizravni izvoz
23. Rizici u medjunarodnom poslovanju su:
- Komercijalni rizik
- Financijski rizik
- Medjukulturni rizik
- Rizik zemlje
- Sve navedeno (tocno)
24. Nacionalna konkurentnost ili nesto takvo nacionalno (vidi skriptu)
- Da zivot bude bolji
- U usporedbi s drugim drzavama
- Drzavna tijela, politika i netko zaduzeni za recimo razvoj zemlje
- Sve navedeno (tocno)
25. Gazele
- Brzorastuca poduzeca u sektoru visoke tehnologije

26. Poduzeće tvori ekosustav sa

- poslovnim partnerima i prodavateljima, kojima upravljaju u bliskoj korelaciji s tržištem (skripta)

27. Ulagaci daju prednost

- izvrsnom timu

28. Internacionalizacija obuhvata:

- Izvoz
- Uvoz
- Spajanje, sjedinjenje or votever
- Sve od navedenog (točno)

29. Ono što se proizvodi ponovljivo s predvidljivim rokovima isporuke, kakvoćom, cijenom je

- Proizvod

30. Izraz "prozor prilike" odnosi se na optimalno vrijeme za:

- Izlazak na tržište
-

1. U koncepciji analize poslovne prilike se opisuje:

- postoji li mogućnost zaštite originalnih elemenata poslovne prilike ili treba plaćati licencu

2. Lokacija se u analizi poslovne prilike spominje u:

- poslovnom modelu

3. definicija metode internog indeksa je ponudjena, odgovor je:

- interni indeks

4. Investitori preferiraju:

- izvrstan tim

5. SME u ukupnom broju poduzeca i ukupnom broju zaposlenih sudjeluju sa udjelima:

- 99%, 64%

6. U kojem se dijelu analize poslovne prilike govori o preprekama ulasku u tržište:

- konkurencija

7. Kako je Xylon izveo izlazak na strano tržište

- Oglasavanjem na internetu, osnivanjem partnerstva, otvaranjem podružnice

8. Koja je razlika između poduzetnika i izumitelja:
 - **odnos prema poslovanju i kupcima**
 9. Koji je u Hrvatskoj bio najlošiji stup prema GCI (Global Competitiveness Index):
 - **Efikasnost tržišta roba** (napomena: najbolji → infrastruktura)
 10. Poduzetnik u poslovnom planu treba:
 - **iskazati rizike i reći kako će ih riješiti**
-

2. Razlika izumitelja i poduzetnika
B **razlikuju se u odnosu prema poslovanju i kupcima**
3. Poduzetnici najčešće dolaze do poslovnih ideja
B **iz prethodnog posla**
4. Poduzetnici donose odluke
C **brzo, bez iscrpnih informacija i istraživanja**
5. Poslovna prilika utjelovljena je u
A **proizvodu ili usluzi koji predstavljaju vrijednost za kupca**
6. Da bi razvijao posao poduzetnik se treba fokusirati na
A **poslovnu priliku i kupca**
7. Pri ocjeni poslovne prilike potrebno je dorediti
A **ekonomičnost posla (cijene, profit i ulaganje) i način povećanja konkurentnosti (troškovi, distribucija, cijene)**
8. U poslovnom planu poduzetnik treba pokazati
A **Što može (ometati?) razvoj poslovanja i kako će na to reagirati**
9. Pri ocjeni kvalitete poslovne prilike važno je da
C **je tržište veliko i raste**
10. Investitori koji ne ulaze u vlasništvo poduzeća, a svoja ulaganja osiguravaju i naplaćuju kroz redov(ite obroke?) su
C **poslovne banke**
11. Izraz "prozor prilike" odnosi se na optimalno vrijeme za
B **izlazak na tržište**

12. Predma statističkom podacima u SAD omjer broja uspješnih poslovnih projekata i broja (p---nih) poslovnih ideja je
A **manji od 0.1** ???? slajd 30
13. Prema statističkim pdacaim SAD oko (45%) poduzeća propadaju zbog
A **(neodgovarajuće analize tržišta)**
14. (Potporne) institucije novim poduzećima najčešće nude
B (--- , prostor i --- usluge) ???
15. U dijelu analize konkurencije u provjeri poslovne prilike utvrđuje se
A **koji su glavni konkurenti i koje tržišne udjele imaju**
16. Vremenski odnosi kod naplate proizvoda ili usluge definiraju se u provjeru poslovne prilike u dijelu
C **poslovni model**
17. Rezultat ponovljenog procesa proizvodnje s definiram vremenskim rokovima, ponovljivom kvalitetom i cijenom naziva se
B **proizvod**
18. Koja priprema proizvoda na tržište nije navedena: istraživanje, razvoj, proizvodnja, potpora kupcima
A **ispitivanje (i licenciranje)**
19. Što od navedenog ne spada u opći kontekst poslovne prilike razrađen u poslovnom planu
C **ljudski rizik**
20. U studiji slučaja poduzetnika Xylon d.o.o. rast poduzeća je stabilan i relativno spor jer je ostvaren ulaganjem
A **vlastite dobiti**

Pitanja iz ZI koja su dio prvih 5.prezentacija

Pitanja 15,16,23,28,29,30

15. poslovni plan sadrži - opis tima, poslovne prilike, općeg konteksta rizika i dobitka ✓
16. osnovni financijski elementi poslovnog plana su - troškovi i potrebna sredstva ✓
17. gazele
18. statički pristup u ocjeni investicije uključuje - koeficijent tekuće zaduženosti
19. minimalni vijek trajanja PP - metoda razdoblja povrata investicije
20. najvisa kamatna stopa koju može podnijeti da pokriva izdatke bez gubitka - index profitabilnosti
23. investitori daju prednost - poduzetnicima s iskustvom jer smanjuju rizik nesnalaženja u PP
28. neizravana izvoz preporučljiv za MSP zbog - zahtjeva manje stručnog znanja, iskustva, vremena upravljanja i financijskih resursa od izravnog ✓
29. poduzeće koja primjenjuju neizravan izor - ne ulaze mnogog u analizu i prikupljanje info o inozemnom trzistu te najcesce imaju ogranicene ciljeve međunarodnog sirenja ✓
30. uloga države u izvozu - izgradnja efikasne institucionalne infrastrukture za potporu izvoznih aktivnosti ✓

Pitanja 15,16

15. Opis tima, poslovne prilike, općeg konteksta, rizika i dobiti ✓
16. Veličine kojima se definira poslovni model i točka pokrivanja (KRIVO) ✓

Pitanja 21,23,26,27,28,29

21. Ukupan broj 99%, ukupno zaposlenih 65% ✓
22. To je prva životna faza proizvoda (KRIVO)
23. Daju prednost poduzetniku s iskustvom
24. Za poslovnu priliku potrebno je imati poslovni plan (KRIVO)
25. Kupci
26. Razlikuju se od tradicionalnih internacionalnih poduzeća po geografskom položaju i brzini internacionalizacije
27. R&D intenzitetom ✓
28. Zahtjeva manje stručnog znanja i iskustva i financijskih resursa ✓
29. Ne ulažu mnogo u analizu i prikupljanje informacija ✓
30. U ukidanju trgovinskih barijera (KRIVO)

28.i 29. nešto s NEIZRAVNIM IZVOZOM