

## Međuispit, 27.11.2020., by Pajser

### 1. Elementi analize poslovne prilike su:

- a) poslovni model, kontekst, razvoj, lokacija, partneri
- b) koncepcija, trendovi, kupci, konkurencija, partnerstva i savezi, poslovni model i rizici**
- c) marketing, istraživanje, razvoj, licenciranje, prodaja
- d) trendovi, kupci, partneri, marketing, razvoj, tržište
- e) tim, prilika, kontekst, sredstva, rizici

### 2. Alat kojim se u analizi poslovne prilike uspoređujemo s konkurencijom naziva se:

- a) SWOT analiza i definira poslovni model
- b) *Benchmark* i služi za definiranje poslovnih saveza
- c) SWOT analiza i definira snage i slabosti, te prilike i prijetnje za novo poduzeće**
- d) *Benchmark* i služi za definiranje rizika
- e) SWOT analiza i definira snage i slabosti, te prilike i prijetnje tržišta

### 3. Točka pokrića, jedan od važnih elemenata analize poslovne prilike, označava:

- a) vrijeme do povrata bankovnog kredita
- b) omjer dobivenih i uložених sredstava
- c) vrijeme do postizanja pozitivnog novčanog toka**
- d) razdoblje povrata investicije
- e) trenutak otvaranja prozora prilike

### 4. Iskustva poduzetnika bitna za pokretanje novog poduzeća su:

- a) profesionalna iskustva
- b) profesionalna i poslovna iskustva i kontakti**
- c) poslovna iskustva
- d) inovatorska priznanja
- e) uspjeh na studiju

**5. Investitori koji tipično NE ulažu u fazi razvoja ideje su:**

- a) osnivač / poduzetnik
- b) neformalni investitori
- c) fondovi rizičnog kapitala**
- d) prijatelji
- e) obitelj

**6. Osnovni sadržaj poslovnog plana čine:**

- a) analize poslovne prilike
- b) razrada poslovnog modela
- c) financijska analiza i poslovni model
- d) tim, posao, opći kontekst, rizik i dobitak**
- e) financijska analiza

**7. Obrtni kapital je pokazatelj:**

- a) efikasnosti
- b) osjetljivosti
- c) likvidnosti**
- d) ekonomičnosti
- e) profitabilnosti

**8. Prepreke za ulazak na tržište obrađuju se u elementu analize poslovne prilike:**

- a) koncepcija
- b) lokacija
- c) konkurencija**
- d) tim
- e) poslovni model

### 9. Poslovni anđeli su:

a) privatni neformalni investitori koji ulažu u vrlo rizičnoj fazi pokretanja poduzeća kupnjom većinskog udjela

b) formalni investitori koji ulažu u vrlo rizičnoj fazi pokretanja poduzeća kupnjom većinskog udjela

**c) privatni neformalni investitori koji ulažu u vrlo rizičnoj fazi pokretanja poduzeća kupnjom manjinskog udjela**

d) formalni investitori koji ulažu u vrlo rizičnoj fazi pokretanja poduzeća kupnjom manjinskog udjela

e) predstavnici fondova rizičnog kapitala

### 10. Gornja granica udjela u poduzeću kojeg preuzima fond rizičnog kapitala kod prve investicije, prema Domagoju Orebu, partneru, SCV, je obično:

a) 15 %

b) 10 %

c) 25 %

**d) 35 %**

e) 30 %

### 11. Novo poduzeće prolazi redom kroz sljedeće životne faze:

a) proizvod, prodaja, investicija

b) razvoj ideje, rani rast, održivi rast

**c) razvoj ideje, pokretanje, rani rast, održivi rast**

d) proizvod, investicija, prodaja, održivi rast

e) ulaganje, nastanak, prodaja

### 12. Novčani tok poduzeća se određuje kao:

a) ukupni trošak

**b) razlika primitaka i izdataka**

c) stanje na žiro računu

d) razlika troškova i dobiti

e) točka pokrića

**13. Domagoj Oreb, partner, SCV, prenosi iskustva investitora da uspjehu novoga poduzeća najviše doprinosi:**

**a) kvaliteta tima**

b) kvaliteta proizvoda ili usluge

c) poslovni plan

d) veličina tržišta

e) dobra konkurencija

**14. U novim poduzećima koja se odluče financirati vlastitim sredstvima:**

a) poduzetnik ne zadržava potpunu kontrolu, uz brži rast

b) poduzetnik ima kontrolu kao i kod poduzeća s investicijom

c) poduzetnik zadržava potpunu kontrolu, uz brži rast

**d) poduzetnik zadržava potpunu kontrolu, uz sporiji rast**

e) poduzetnik ne zadržava potpunu kontrolu, uz sporiji rast

**15. Prva aktivnost u pripremi proizvoda za tržište je:**

**a) istraživanje i razvoj**

b) proizvodnja

c) licenciranje

d) ispitivanje

e) potpora kupcima

**16. Za financiranje kreditom banke poduzeće treba ispuniti sljedeće uvjete:**

a) imati partnere

**b) imati imovinu za jamstvo i novčani tok koji omogućuje plaćanje anuiteta**

c) imati imovinu

d) imati predugovore

e) imati pozitivan novčani tok

**17. Lokacija poduzeća definira se u elementu analize poslovne prilike:**

- a) investicije
- b) partnerstva i savezi
- c) trendovi
- d) poslovni model**
- e) rizici

**18. Pitanje intelektualnog vlasništva obrađuje se u elementu analize poslovne prilike:**

**a) koncepcija**

- b) razvoj
- c) kupci
- d) tim
- e) partneri

**19. Nikola Kapraljević, COO, Infinum, smatra da je za širenje poslovanja na stranom tržištu:**

**a) potrebna fizička prisutnost zaposlenika poduzeća**

- b) nevažno kako poduzeće nastupa
- c) dovoljno imati mail prodaju
- d) dovoljan prodajni zastupnik
- e) dovoljno imati web prodaju

**20. Državna agencija Republike Hrvatske koja daje potporu poduzetnicima u svim fazama poslovanja je:**

- a) Hrvatska banka za obnovu i razvoj
- b) Agencija za investicije i konkurentnost
- c) Hrvatska gospodarska komora
- d) Centar za industrijski razvoj

**e) HAMAG-BICRO**