

PODUZETNIŠTVO (školska 2019/2020)

LISTA PITANJA ZA USMENI ISPIT

PRVA GRUPA PITANJA

Trideset i jedno ispitno pitanje iz pet poglavlja knjige „Poduzetništvo-uspješno pokretanje novih poduhvata“ autora Bruce R. Barringer i R.Duane Ireland

1. Poslovni plan i razlozi za pisanje poslovnog plana. (113-115)
2. Ko čita poslovni plan - i šta je to što oni traže u poslovnom planu? (str. 115-116)
3. Smjernice za pisanje poslovnog plana. (str. 116-120)
4. Koncept poslovnog plana [Naslovna stranica i sadržaj; Izvršni sažetak; Opis kompanije; Analiza privredne grane; Analiza tržišta]. (str. 120-125)
5. Koncept poslovnog plana [Marketinški plan, menadžerski tim i struktura kompanije, Operativni plan, Dizajn proizvoda ili usluge i razvojni plan, Finansijska predviđanja, Prilozi] (str.125-130)
6. Prezentiranje poslovnog plana ulagačima (str.130-132)
7. Početna etička i pravna pitanja sa kojima se suočava nova firma. (str.212-213)
8. Uspostavljanje snažne etičke kulture u firmi. (str.213-217)
9. Odabir advokata za firmu. (str.217-219)
10. Skiciranje osnivačkog ugovora i izbjegavanje pravnih sporova. (str.219-225)
11. Dobivanje poslovnih licenci i dozvola. (str. 225-226)
12. Odabir oblika poslovne organizacije [Samostalno vlasništvo, Partnerstva]. (str.226-230)
13. Odabir oblika poslovne organizacije [Korporacije, Društvo sa ograničenom odgovornošću]. (str.230-234)
14. Uvod u finansijski menadžment-Finansijski ciljevi firme. (str.251-252)
15. Proces finansijskog menadžmenta. (str.252-254)
16. Istorijski finansijski izvještaji. (str.255-262)
17. Finansijska predviđanja. (str.263-267)
18. Projicirajući finansijski izvještaji. (str.267-272)
19. Analiza finansijskih pokazatelja. (str.273-274)
20. Stvaranje tima novog poduhvata [Osnivač ili osnivači; Zapošljavanje ključnih zaposlenika]. (str.287-294)
21. Uloga upravnog odbora u osnivanju novog poduhvata. (str.294-296)
22. Oblikovanje tima:Uloga profesionalnih savjetnika. (str.296-299)
23. Zajmodavci i ulagači kao članovi tima novog poduhvata. (str.299-301)
24. Ostali profesionalci kao članovi tima novog poduhvata. (str.301-303)
25. Zašto je većini novih poduhvata potrebno finansiranje. (str. 317-318)
26. Izvori vlastitih sredstava. (str.318-321)
27. Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom. (str. 321-324)
28. Poslovni anđeli i Rizični kapital kao izvori dioničkog kapitala novih poduhvata. (str-325-329)
29. Inicijalna javna ponuda dionica kao izvor dioničkog kapitala novih poduhvata. (str.329-330)
30. Zaduzivanje kao izvor sredstava. (str.320-334)
31. Kreativni izvori finansiranja novih poduhvata. (str.334-337)

DRUGA GRUPA PITANJA

Četrdeset pitanja iz knjige „Osnove menadžmenta i preduzetništva“ autora Mehmeda Dedića i Bahrije Umihanića, te različitih izvora na temelju kojih su

sačinjene prezentacije četiri nastavne teme (prezentirane na predavanjima od dvanaeste do petnaeste sedmice zimskog semestra)

1. Pojmovno određenje društva (str.109-110)
2. Periodizacija razvoja društva (str.110-119)
3. Preduslovi razvoja poduzetništva (str. 119-122)
4. Karakteristike savremenog okruženja i poduzetništva sa posebnim osvrtom na BiH (str.122-127)
5. Definisane poduzetništva i poduzetnika (str.127-139)
6. Poduzetnički menadžment (str.139-147)
7. Definisane malih preduzeća (str.147-153)
8. Snage i slabosti malih preduzeća (str.147-158)
9. Uloga malih preduzeća u privrednom razvoju (str.158-169)
10. Tehnologija izrade poduzetničkog projekta (str.180-187)
11. Započinanje biznisa osnivanjem novog biznisa – razlozi za i protiv
12. Započinanje biznisa osnivanjem novog biznisa – specifičnosti kućnih biznisa
13. Započinjanje biznisa kupovinom postojećeg biznisa – motivi prodaje
14. Započinjanje biznisa kupovinom postojećeg biznisa razlozi za i protiv
15. Započinjanje biznisa kupovinom postojećeg biznisa-koraci u kupovini biznisa
16. Započinjanje biznisa kupovinom postojećeg biznisa-učesnici u procesu kupovine
17. Započinjanje biznisa zaključivanjem ugovora o franšizi – definicija, temeljni pojmovi i kriteriji koje biznis mora zadovoljiti da bi mogao postati franšiza
18. Započinjanje biznisa zaključivanjem ugovora o franšizi – franšizodavac, franšizoprimac i franšizna mreža
19. Započinjanje biznisa zaključivanjem ugovora o franšizi – samoprocjena za ulazak u biznis
20. Tradicionalno poduzetništvo – kriteriji za podjelu preduzeća u EU i BiH
21. Tradicionalno poduzetništvo – komparacija osobina malih sa osobinama velikih preduzeća
22. Tradicionalno poduzetništvo – relevantni dokumenti koji naglašavaju važnost poduzetništva u MSP-a
23. Korporativno poduzetništvo – pojam, razlozi uvođenja poduzetništva u velike korporacije
24. Korporativno poduzetništvo – intrapoduzetnici, definicija i sedam karakteristika intrapoduzetnika
25. Socijalno poduzetništvo – definicija Bill Draytona i drugih relevantnih teoretičara
26. Socijalno poduzetništvo – socijalna preduzeća: definicija, karakteristike, trendovi u razvoju
27. Socijalno poduzetništvo –socijalni poduzetnici: definicija, uloge, i karakteristike
28. Poduzetnička infrastruktura - definicija u širem i užem smislu riječi
29. Potporne institucije poduzetničke infrastrukture – Razvojne agencije
30. Potporne institucije poduzetničke infrastrukture – Poduzetnički centri, Poslovni inkubatori, Poduzetnički akceleratori
31. Potporne institucije poduzetničke infrastrukture – Tehnološki parkovi, Naučno-tehnološki parkovi, Centri kompetencija
32. Poslovne zone - definicija, klasifikacija, karakteristike, zastupljenost u BiH
33. Institucionalna infrastruktura za razvoj poduzetništva u BiH
34. Poduzetnička kompetencija jedna od osam ključnih kompetencije EU, odnosno jedna od deset ključnih kompetencija BiH
35. Poduzetnička kompetencija – Ishodi preduzetničkog učenja za više razrede osnovne škole: znanja, stavovi i vještine
36. Poduzetnička kompetencija - Ishodi preduzetničkog učenja za srednju školu (ISCED 3): znanja, stavovi i vještine
37. Omladinsko poduzetništvo – nastanak, razvoj i karakteristike omladinskog poduzetništva u BiH
38. Žene u poduzetništvu - nastanak i razvoj, dobre i loše strane ženskog poduzetništva,
39. Žene u poduzetništvu - značaj potencijala ženskog poduzetništva, snage i slabosti žena poduzetnica

40. Žene u poduzetništvu –razlozi koji najčešće opredjeljuju žene da se bave poduzetništvom, karakteristike biznisa koje vode poduzetnice

TREĆA GRUPA PITANJA

Trideset ispitnih pitanja - osvježavajućih primjera (iz trećeg izdanja knjige „Poduzetništvo-uspješno pokretanje novih poduhvata“) uspješnih i neuspješnih pristupa sukobljavanja sa izazovima prezentiranim u deset prvih poglavlja knjige.

1. KLYMIT Klasična poduzetnička priča, poglavlje 1, str. 3
2. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER: Guitar Hero i iRobot, poglavlje 1, str. 14
3. PARTNERSTVO ZA USPJEH Topics Entertainment: Pomaganje tvorcima dječijih DVD-ova da se povežu kako bi konkurisali većim rivalima, poglavlje 1, str. 23
4. KATHRYN KERRIGAN: Popunjavanje praznine u 24 milijarde dolara vrijednoj industriji ženskih cipela, poglavlje 2, str. 41
5. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER: iHearsafe, ZUCA i J.J Creations: Kompanij koje su pokrenuli obični ljudi radi rješavanja problema u njihovom svakodnevnom životu, poglavlje 2, str. 5
6. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 2.1: Kompanija Activate, poglavlje 2, str. 66
7. ŠTA JE POŠLO KRIVO? eBay depozit lokacije: Koliko su zaista bile izvodljive?, poglavlje 3, str. 80
8. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER Poslovna lokacija: Resurs čija se važnost mijenja u ovisnosti od vrste posla, poglavlje 3, str. 92
9. PARTNERSTVO ZA USPJEH: Pronalaženje adekvatnog poslovnog partnera, poglavlje 3, str. 91
10. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 3.2: Kompanija Sprig Toys, poglavlje 3, str. 100
11. GROUP TABLE: Iskoristiti pobjednički poslovni plan, poglavlje 4, str. 111
12. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER Znati kada ih se pridržavati, znati kada ih promijeniti, poglavlje 4, str. 119
13. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 4.2: Kompanija Icon aircraft, poglavlje 4, str. 137
14. ŠTA JE POŠLO KRIVO? Bath & Body Works: Kako je jedna kompanija izgubila povoljnu poziciju u privrednoj grani?, poglavlje 5, str. 149
15. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER Kako je pregovaračka snaga kupaca promijenila sudbinu Sonya tokom prvih godina njegovog postojanja?, poglavlje 5, str. 156
16. AMIE STREET: Prevazilaženje jaza u muzičkoj industriji, poglavlje 6, str. 177
17. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER Tri privredne grane, tri inovatora poslovnog modela, poglavlje 6, str. 181
18. ŠTA JE POŠLO KRIVO? Šta se desi kad jedna od četiri komponente poslovnog modela novootvorenog preduzeća nije dobro oblikovana?, poglavlje 6, str. 189
19. PARTNERSTVO ZA USPJEH Cameron Hughes Wine i Partsearch: Stvaranje dragocjenih poslovnih odnosa obogaćivanjem izvedbe njihovih partnera, poglavlje 6, str. 193
20. REALKIDZ Dobar početak- etički i ispravno, poglavlje 7, str. 211
21. ŠTA JE POŠLO KRIVO? Kako ravni i menadžerski neuspjeh može uništiti posao?, poglavlje 7, str. 221
22. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 7.1 Kompanija: SpeakLike, poglavlje 7, str. 238
23. BLMA MODELS: Dobro paziti na tok gotovog novca od samog početka, poglavlje 8, str. 249
24. PODUZETNIČKA FIRMA ZA PRIMJER Saznati činjenice koje stoje iza cifara, poglavlje 8, str. 285
25. ŠTA JE POŠLO KRIVO? Trgovina između preduzeća (B2B): Lažna nada u smanjenje troškova?, poglavlje 8, str. 268
26. UNIGO: Uspješan početak, poglavlje 9, str. 285

27. PARTNERSTVO ZA USPJEH: Trebate pomoć za razvoj proizvoda? Razmislite o uspostavljanju Savjetodavnog odbora za kupce, poglavlje 9, str. 298
28. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 9.2 Kompanija: Fitbit, poglavlje 9, str. 307
29. BIZOOKI: Prikupljanje novca iz raznih izvora sredstava, poglavlje 10, str. 315
30. Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 10.1 Kompanija: Solix Biofuels, poglavlje 10, str. 341