

**EBC*L ispitni uzorak za nivo B**

Poštovani učesniče,

Molimo popunite podatke u celosti. Svojim potpisom potvrđujete da ste ispit uradili sami, bez ikakve pomoći neke druge osobe. Pristajete da vaši podaci budu kompjuterski zabeleženi i obrađeni, kao i na elektronski prenos rezultata vašeg ispita.

Ovi detalji su osnova za vaš sertifikat. Molimo pišite čitko!

Ime, prezime

E-mail

Adresa (Poštanski broj, mesto, ulica)

Datum rođenja

Broj telefona tokom dana

Naziv centra za polaganje ispita

Mesto održavanja ispita

Datum ispita

Potpis

Svoje odgovore na pitanja pišite samo na dodatnim praznim listovima papira obezbeđenim u ovu svrhu (ne na listovima na kojima su pitanja). Ako vam je potreban dodatan list papira, zatražite ga od dežurne osobe.

Kada završite, predajte sve listove papira u koverti (uključujući i one neiskorišćene).

Srećno!



PITANJA ZNANJA (1 pitanje = 2 poena)

		Poeni
1.	Navedite najmanje 6 glavnih delova biznis plana.	
2.	Pretpostavimo da upravljate bravarskom radnjom čiji je pravni oblik komanditno društvo. U skladu sa situacijom, objasnite pojmove “vrednost deoničarskog kapitala” i “vrednost udela stejkoldera”.	
3.	Objasnite kako mogu da se klasifikuju “neposredni konkurenti” kompanije? (4 karakteristike)	
4.	Objasnite ciljeve i osnovnu strukturu “SWOT analize” (akronim za snage, slabosti, šanse i pretnje - strengths, weaknesses, opportunities and threats)	
5.	Objasni, na slobodnom primeru, ciljeve i osnovnu strukturu analize životnog ciklusa proizvoda (Dodatak: nacrtaj odgovarajući grafikon).	
6.	Navedi 4 karakteristike “korporativnog dizajna” kompanije.	
7.	Objasniti 2 moguće strategije određivanja cena koje se odnose na butik.	
8.	Navesti 4 predosti indirektnih kanala distribucije u poređenju sa direktnim kanalima distribucije.	
9.	Objasnite termin “menadžmet za odnose sa kupcima (CRM)” i navedite 4 instrumenta vezanih za CRM.	
10.	Navesti 4 vitalne karakteristike procesa prodaje firmama-kupcima (u poređenju sa kupcima-privatnim licima).	
11.	“Ko pita – vodi” je zlatno pravilo vezano za pravilnu prodaju. Prema ovoj izreci, navedite svoj stav i dve karakteristike pravilne primene tehnike postavljanja pitanja.	
12.	Objasnite razliku između “primedbe” i “pretpostavke”.	
13.	Navedite 4 vitalne razlike između fiskalnog plana i godišnjeg finansijskog izveštaja kompanije.	
14.	Koje je drugo ime za imovinsku stranu fiskalnog plana? Ovaj deo fiskalnog planiranja je podeljen u dva opsega. Imenujte ta dva dela.	



15.	Objasnite kako se računa bruto prinos u okviru budžetiranog računa dobitka i gubitka.	
16.	Kompanija ima samo nekoliko mogućnosti za spoljno finansiranje; navedite njih 4.	
17.	Komentarišite sledeću izjavu: "Najjeftiniji zajam je trgovinski zajam."	
18.	Objasnite značenje sledeće izjave: "Kompanije je uspela da kupi mašinu koristeći priliv gotovine nastao u prošloj godini."	
19.	Komentarišite sledeću izjavu: "Sastavljanjem budžetiranog računa dobitka i gubitka dobijate pouzdan uvid u likvidnost kompanije."	
20.	Navedite osnovnu formulu za računanje tačke pokrića. Objasniti značenje tačke pokrića.	
21.	Objasni razliku između dinamičkog i statičkog metoda pre-investicione analize. Navedi okolnosti kada se savetuje upotreba dinamičkog metoda.	
22.	Objasni razliku između relativne i apsolutne kontribucione margine.	
23.	Definiši termin "oportunitetni troškovi" i objasni ga koristeći primer "pohađanja seminara o biznis ekonomiji".	
24.	Objasni značenje fraze "proizvesti ili kupiti" i navesti 4 kriterijuma za donošenje odluke.	



Pitanja razumevanja (1 pitanje = 4 poena)

		points						
25.	<p>Fitnes centar ne radi pod punim kapacitetom i hitno mu je potrebno još članova. Zbog teške finansijske situacije budžet za oglašavanje je ograničen na 2000 eura.</p> <p>- Navedite i objasnite 3 strategije oglašavanja fitness centra uzimajući u obzir gore navedene uslove.</p>							
26.	<p>Kompanija slavi 10-godišnjicu. Prema tome, prave koktel sa svojim klijentima. Zbog visokih troškova, kompanija ne može da pozove svih 2000 klijenata, već mora da ograniči poziv na najbitnije klijente.</p> <p>- Napraviti "ABC analizu" u cilju skraćivanja liste najbitnijih klijenata uzimajući u obzir dve karakteristike istih.</p>							
27.	<p>Već duže vreme gospodin Huber želi da prisustvuje seminaru o biznis ekonomiji. Na hodniku sreće svog šefa i grabi priliku.</p> <p>Poveo je razgovor ovako: „Drago mi je što sam Vas sreo. Već neko vreme pokušavam da vas pitam za dozvolu da prisustvujem seminaru o biznis ekonomiji. Trener je poznati ekspert u toj oblasti. To očigledno ima uticaj na cenu. Trodnevni seminar košta 2000 eura.“</p> <p>Šef je pod stresom i daje kratak odgovor: "Razmisliću o toj ideji malo kasnije.", što je ravno odbijanju.</p> <p>- Navedite 3 greške koje je gospodine Huber napravio sa gledišta "prikladne prodaje".</p> <p>- Navedite primer kako je gospodin Huber mogao bolje da pristupi šefu.</p>							
28.	<p>Na početku godine, bilans stanja prikazuje sledeće stavke:</p> <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>Vlasnički kapital</td> <td>50.000</td> </tr> <tr> <td>Ukupna aktiva:</td> <td>80.000</td> </tr> <tr> <td>Tekuća imovina:</td> <td>40.000</td> </tr> </table> <p>a) Dovršiti bilans stanja (osnovna struktura).</p> <p>b) Napraviti budžetirani bilans stanja (na kraju godine) baziran na sledećim pretpostavkama.</p>	Vlasnički kapital	50.000	Ukupna aktiva:	80.000	Tekuća imovina:	40.000	
Vlasnički kapital	50.000							
Ukupna aktiva:	80.000							
Tekuća imovina:	40.000							



	U februaru kompanija je investirala u mašinu. Troškovi kupovine su 20.000 eura. Procenjeni životni vek je 10 godina. Mašina je kupljena korišćenjem spoljnih izvora finansiranja. U prvoj godini nema vraćanja kredita.	
29.	<p>Gospođa Maurer, menadžer apoteke mora da izračuna troškove zaposlenih za narednu godinu.</p> <p>a) Navedite 3 karakteristike koje mora uzeti u obzir.</p> <p>b) Navedite i objasnite 3 problema koji se mogu desiti kada planiramo troškove zaposlenih.</p>	
30.	<p>Unutar kompanije visoke tehnologije XYZ sankcionišu se samo oni projekti koji se amortizuju u naredne 3 godine.</p> <p>Prva kalkulacija za proizvod „Hihgcast“, koju je uradio menadžer projekta, rezultira vremenom za povraćaj od 4 godine.</p> <p>a) Navedite osnovnu formulu za izračunavanje vremena povraćaja.</p> <p>b) Objasnite 3 varijable koje mogu da se modifikuju i smanji vreme povraćaja?</p>	



Studije slučaja (po 14 poena)

31. Organizator seminara nudi sledeći asortiman proizvoda koji procenjuje na osnovu tržišne atraktivnosti i snaga konkurentnosti.

(sistem školskih ocena npr: 1 = Odličan, ocena A / 5 = neadekvatan, ocena E)

Seminari	Tržišna atraktivnost	Snaga konkurentnosti
Biznis ekonomija	2	4
Prodajni trening	4	5
“Soft skills”	5	1
Teme u oblasti IT	4	4

	points
Navesti 4 karakteristike koje su mera tržišne atraktivnosti.	
Navesti 4 karakteristike koje su mera snage konkurentnosti.	
Napraviti portfolio analizu organizatora seminara koristeći proizvodne kategorije portfolia (imenovati kategorije).	
Doneti zaključke na osnovu napravljene portfolio analize koja se oslanja na politiku proizvoda date kompanije.	



32. Prihvatajući grupu porudžbina, proizvođač znakova skoro da radi punim kapacitetom. Sada se suočava sa problemom prihvatanja još dve dodatne porudžbine. Njegov tehnički kapacitet bi mogao samo da prihvati samo jednu porudžbinu. Mora doneti odluku.

a) Pronaći pravi izbor sa gledišta računovodstva troškova.

	porudžbina A	porudžbina B
cena po znaku:	4.-	5.-
količina:	1000	1500
varijabilni troškovi po jedinici:	2.-	1.-
korišćenje mašine:	2 dana	5 dana

b) Navesti 4 dodatna razmatranja koja treba uzeti u obzir prilikom izbora prave porudžbine.