

CASE STUDY- MODUL PLANIRANJE PROJEKTA

1. Strateški ciljevi preduzeća su:
 - ✚ Rentabilnost sopstvenog kapitala preduzeća treba da bude najmanje 14%.
 - ✚ Udeo sopstvenog kapitala ne sme biti manji od 50%.
 - ✚ Potrebno je da se krećemo ka tržištima u ekspanziji i napustimo stagnirajuća tržišta.
 - ✚ Naš udeo u tržištu je potrebno u toku ove godine povećati za 25%.
 - ✚ Ništa od navedenog.
2. Komplementarni ciljevi su:
 - ✚ Ostvariti prihode od prodaje u sledećoj godini u iznos od 1 miliona evra
 - ✚ Poboljšati korporativnu odgovornost što će istovremeno dovesti do većeg zadovoljstva zaposlenih i njihove veće produktivnosti.
 - ✚ Smanjiti troškove za 15% u odnosu na konkurenciju.
 - ✚ Ništa od navedenog-
3. U gradu Z živi 50,000 stanovnika koji imaju automobil i oni su potencijalni kupci GPS uređaja. Njih 10,000 već poseduju GPS uređaj. Od toga njih 5,000 se odlučilo za GPS uređaja marke *x-drive*.
Odrediti udeo u tržištu marke *x-drive*, obim tržišta i potencijal tržišta.
4. Na zasićenom tržištu dolazi do:
 - ✚ Stvaranja tržišnih niša.
 - ✚ Pada potencijala tržišta.
 - ✚ Pojave pravnih i tehnoloških prepreka.
 - ✚ Ništa od navedenog.
5. Postojanje polipola znači da:
 - ✚ Nekoliko preduzeća deli tržište.
 - ✚ Na tržištu je prisutno mnogo preduzeća.
 - ✚ Postoje nedozvoljeni dogovori nekoliko preduzeća oko njihove politike cena.
 - ✚ Ništa od navedenog.
6. Konkurentsko preduzeće je u 2009. godini ostvarilo prihode od 1 miliona evra i iskazalo dobitak od 200,000 evra. U ovoj godini konkurentsko preduzeće je prodalo nekretninu koja joj nije potrebna za njeno suštinsko poslovanje. Prodajna vrednost te nekretnine je bila za 100,000 evra veća od njene neotpisane vrednosti tako da je konkurentsko preduzeće po tom osnovu ostvarilo tranzitorne dobitke u iznosu od 100,000 evra. Naš preduzeće je u istom periodu imalo stopu rentabilnosti prodaje 15%. **Kako naše preduzeće stoji u odnosu na konkurentsko preduzeće po pitanju rentabilnosti prodaje?**
7. Zaposleni ste u preduzeću A poslodavac zahteva od vas da na osnovu podataka iz sledeće tabele uradite **Benchmark analizu** i navedite kritične tačke na kojima vaše preduzeće stoji bolje / lošije od svog konkurenta.

Pokazatelj	Konkurent	Preduzeće A
Prodaja	500.000	400.000
Dobit preduzeća	50.000	- 4.000
Rentabilnost prodaje (dobit : prodaja)x 100	10%	-1%
Prodaja po zaposlenom	50.000	20.000
Rashod za osoblje u % prodaje	40%	50%
Izdatak za robu u % prodaje	30%	40%
Udeo vlastitog kapitala	50%	25%