



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Test grila varianta 2

1. Exemple de oportunitati pentru analiza SWOT pot fi:

- a) Forta de munca calificata, aptitudini tehnice deosebite;
- b) Calitatea inalta a serviciilor/produselor oferite de catre organizatie;
- c) Surse de finantare pentru domeniul vizat, legislatie favorabila.

2. Capacitatea antreprenorului de a continua in ciuda obstacolelor este:

- a) Initiativa;
- b) Perseverenta;
- c) Creativitatea.

3. Nu reprezinta un factor intern in cadrul analizei SWOT:

- a) Stabilitatea financiara;
- b) Modificari legislative;
- c) Reputatia organizatiei.

4. O societate se incadreaza in categoria intreprindere mica daca:

- a) Are pana la 9 salariati si realizeaza cifra de afaceri anuala neta sau au active totale de pana la 2 milioane euro;
- b) Are intre 10 si 49 salariati si realizeaza cifra de afaceri anuala neta sau active totale de pana la 10 milioane euro;
- c) Are intre 50 si 249 salariati si realizeaza cifra de afaceri neta anuala de pana la 50 milioane euro echivalent sau active totale de pana la 43 milioane euro.



Expert Business Center



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

5. Cele mai importante obiective ale marketingului sunt:

- a) Maximizarea consumului;
- b) Diversificarea alternativelor oferite consumatorilor;
- c) Crearea și furnizarea unui standard de viață.

6. Finantarea achizitionarii echipamentelor este utilizata frecvent:

- a) La cumpararea unei afaceri;
- b) La initierea unei afaceri;
- c) La concesiune.

7. In alcatuirea si functionarea unei echipe apar urmatoarele etape:

- a) Instruirea, adaptarea, implicarea, rutina, plafonarea;
- b) Formarea, structurare, normarea, executia și disolutia;
- c) Adaptarea, implementarea, evaluarea, specializarea.

8. Dezavantajele principale ale initierii unei afaceri sunt:

- a) Piata concurentiala, produse sau servicii noi, imagine nefavorabila;
- b) Riscul ridicat, birocratia, dificultati de finantare;
- c) Incompetenta salariatilor, echipamentele inechitate, reticenta.

9. In cele mai multe afaceri noi principala cauza a esecurilor o reprezinta:

- a) Omisiunea planificarii;
- b) Reducerea inflatiei;
- c) Angajarea unui contabil cu norma intrega.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

10. Intre caracteristicile intreprinzătorului de succes nu se regasește:

- a) Evitarea responsabilitatilor;
- b) Capacitatea de a munci eficient;
- c) Abilitatea de lua decizii cu promptitudine.

11. Planul de marketing cuprinde informatii despre:

- a) Structura organizatorica a intreprinderii si echipa manageriala, precum si despre politica de salarizare;
- b) Tehnologia si capacitatile de productie, precum si despre fluxul tehnologic;
- c) Metodele de vanzare si reclama, precum si despre punctele de desfacere.

12. Bugetul pentru demararea afacerii cuprinde:

- a) Autorizatiile de functionare;
- b) Costurile cu furnizorii;
- c) Amortizarile.

13. Documentele care au legatura cu intregistrarea firmei in contabilitatea financiara si registrele de contabilitate au o durata de pastrare de:

- a) 5 ani;
- b) 10 ani;
- c) 50 ani.

14. Un obiectiv trebuie sa fie:

- a) Specific, Mare, Masurabil, Aplicabil, Rentabil, incadrat in Timp;
- b) Specific, Masurabil, Autonom, Revizuit, Temporar;
- c) Specific, Masurabil, Abordabil, Realist, incadrat in Timp.



Expert Business Center



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

15. O afacere se dovedeste rentabila atunci cand:

- a) Veniturile sunt mai mari decat costurile;
- b) Veniturile sunt mai mici decat costurile;
- c) Nu exista venituri.

16. Cifra de afaceri reprezinta:

- a) Valoarea bunurilor companiei;
- b) Suma totala obtinuta din vanzarea produselor/serviciilor;
- c) Diferenta dintre incasari si plati.

17. Activele totale reprezinta:

- a) Suma totala obtinuta din vanzarea produselor/serviciilor;
- b) Fluxul de numerar;
- c) Totalitatea bunurilor companiei.

18. Etapele prin care trece o echipa de proiect sunt:

- a) Formare, structurare, normare, executia si disolutia;
- b) Selectarea, structurarea si lucrul efectiv;
- c) Formarea, normarea si executia.



Expert Business Center



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Vă rugăm să citiți cu atenție instrucțiunile de mai jos.

Proba scrisă cuprinde 18 întrebări de tip grilă, cu o singură variantă corectă de răspuns.

Încercuiți variantele de răspuns pe care le considerați corecte.

Pentru fiecare întrebare la care s-a răspuns complet și corect se acordă 0,5 puncte, în total un maxim de 9 de puncte.

Se acordă 1 punct din oficiu.

Punctajul maxim este de 10 de puncte.

Punctajul minim de promovare a probei scrise este de 5 puncte.

Timpul maxim alocat acestei probe este de 30 minute.