



Prijemni ispit za studijski program Menadžment i organizacija 2023

Šifra zadatka:

1	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---

1. Politika državnih rashoda spada u:
 - a. Poresku politiku
 - b. Monetarnu politiku
 - c. Fiskalnu politiku**
 - d. Politiku cena
 - e. Politiku dohodaka
 - n. ne znam
2. Biznis-plan (BP) je specijalna vrsta plana – plan eventualne poslovne promene, tj. simulacija potencijalnog poslovanja u prvih:
 - a. 1 - 2 godine poslovanja
 - b. 3 - 5 godina poslovanja**
 - c. 5 godina poslovanja
 - d. 5 - 10 godina poslovanja
 - e. 10 godina poslovanja
 - n. ne znam
3. Pod planiranjem proizvodnje se podrazumeva faza upravljanja u kojoj se:
 - a. precizira dobit koja se žele postići, kao i akcije potrebne za dostizanje predložene dobiti, uz uvažavanje svih ograničenja
 - b. predviđanja resursa i novčanih sredstava za proizvodnju/usluge preduzeća
 - c. preciziraju ciljevi koji se žele postići, kao i akcije potrebne za dostizanje predloženih ciljeva, uz uvažavanje svih ograničenja**
 - d. kvalitet veze između delova upravljačkog sistema
 - e. odabira upravljanja iz skupa kratkoročnih upravljačkih akcija i sprovođenja plana proizvodnje
 - n. ne znam
4. Cilj implementacije KPI (ključnih indikatora performansi) u proizvodnom preduzeću predstavlja:
 - a. obezbeđenje podrške menadžmentu u uspostavljanju brzog, jednostavnog i transparentnog uvida u stanje procesa**
 - b. obezbeđenje podrške menadžmentu za brzo dobijanje rezultata budućih upravljačkih akcija
 - c. pouzdanost rada upravljanog podsistema
 - d. pouzdano merenje performansi u organizaciji i kontrola njihovog merenja
 - e. planiranja ciljeva organizacije od nivoa proizvodnog pogona do distributera
 - n. ne znam
5. AS/RS je akronim koji označava:
 - a. sistemi automatizovanog vođenog vozila
 - b. sistemi automatizovanog uskladištenja i iskladištenja**
 - c. direktno numeričko upravljanje
 - d. fleksibilni proizvodni sistemi
 - e. računarski integrisana proizvodnja
 - n. ne znam
6. Pet ključnih procesa u lancu snabdevanja, prema Savetu za lanac snabdevanja, su:
 - a. snabdevanje, proizvodnja, distribucija, marketing i prodaja
 - b. planiranje, snabdevanje, proizvodnja, isporuka i povratak pozicija**
 - c. planiranje, snabdevanje, logistika, isporuka i prodaja
 - d. snabdevanje, proizvodnja, distribucija, marketing i povratak pozicija
 - e. planiranje, nabavka, proizvodnja, isporuka i prodaja
 - n. ne znam
7. Preduzeće u fokusu je preduzeće koje ima:
 - a. najveću (finansijsku) moć u lancu snabdevanja
 - b. najbolje procese i proizvode
 - c. najbolje procese i tokove u lancu snabdevanja
 - d. najveću (finansijsku) moć, najbolje know-how proizvode ili procese ili najveći udeo vrednosti kreirane tokom ispunjavanja narudžbina**
 - e. najveću (finansijsku) moć i najbolje procese
 - n. ne znam

8. Donošenje odluka u vezi sa nagrađivanjem kadrova vrši se na osnovu:
- a. selekcije
 - b. regrutacije
 - c. planiranja
 - d. **vrednovanja izvršenja**
 - e. svega prethodno navedenog
 - n. ne znam
9. Rezime zadataka, dužnosti i odgovornosti u poslu, naziva se:
- a. **opis poslova i radnih zadataka**
 - b. standardi izvršenja radnih zadataka
 - c. specifikacije posla i radnih zadataka
 - d. vrednovanje posla i zaposlenog
 - e. nagrađivanje zaposlenog
 - n. ne znam
10. Povećavanje dubine posla dodatnim odgovornostima za planiranje, organizovanje, kontrolu i ocenjivanje naziva se:
- a. **obogaćivanje posla**
 - b. rotacija posla
 - c. povećavanje posla
 - d. projektovanje posla
 - e. analiza posla
 - n. ne znam
11. Metod analize poslova pomoću konstruisanih standardizovanih opisa poslova koji se mogu koristiti u različitim organizacijama, a koji ispituju podatke, ljude i stvari, naziva se:
- a. nomenklatura zanimanja
 - b. upitnik za analizu položaja
 - c. **funkcionalna analiza posla**
 - d. ekspertska porota
 - e. poslovna analitika
 - n. ne znam
12. Jedan od skupa podataka koji služe za planiranje kadrova ne pripada grupi podataka iz spoljnog okruženja:
- a. ekonomska situacija u industriji
 - b. **organizaciona strategija**
 - c. konkurenti
 - d. stopa nezaposlenosti
 - e. tehnološki razvoj
 - n. ne znam
13. Standardizacija se naziva konkurentna standardizacija:
- a. u slučajevima kada postoji više poznatih i dostupnih rešenja problema i kada standardizacija podrazumeva izbor jednog (ili značajno manji broj) od postojećih rešenja
 - b. u slučajevima kada rešenje problema nije razvijeno i obuhvata procese razvoja ili projektovanja rešenja, postizanja saglasnosti u vezi sa rešenjem i odobravanja rešenja
 - c. **u slučajevima kada se standardizacija zasniva na kombinovanju i/ili modifikaciji postojećih rešenja**
 - d. sve prethodno navedeno
 - e. ništa od navedenog
 - n. ne znam
14. Prema grafičkom prikazu međuzavisnosti ciljeva, procesa i resursa u okviru sistema, najpre mora biti izvršeno (korak 1):
- a. projektovanje sistema
 - b. **postavljanje ciljeva sistema, kroz specificiranje zahtevanog izlaza**
 - c. nabavka resursa
 - d. dopremanje resursa u proces
 - e. transformacija ulaza u izlaze
 - n. ne znam
15. Kriterijumi koji se koriste u procesu segmentacije javnosti su:
- a. geografski, demografski, emocionalni i informacijski
 - b. kvantitativni i kvalitativni
 - c. **psihografski, bihejvioristički, demografski i geografski**
 - d. poslovni, socijalni, društveno odgovorni i intelektualni
 - e. holistički, integrisani, relacioni i interni
 - n. ne znam

16. Karakteristike proizvoda su:
- a. pasivne, aktivne i stvaralačke
 - b. kvalitet, tržišno učešće i profit
 - c. **fizičke, funkcionalne i simboličke**
 - d. cena, Distribucija i promocija
 - e. identitet, imidž i reputacija
 - n. ne znam
17. U osnovne karakteristike usluga NE SPADA:
- a. **homogenost**
 - b. simultanost
 - c. neodrživost
 - d. neopipljivost
 - e. učešće korisnika
 - n. ne znam
18. Kontrola prodaje podrazumeva evaluaciju uspešnosti rada prodajne službe i meri se praćenjem obima realizovane prodaje. Jedan od pokazatelja koji se za to koriste je Rentabilnost rada prodajne službe, koji se izračunava po sledećoj formuli:
- a. Prodaja/Broj zaposlenih u prodaji
 - b. **Dobit/Prodaja**
 - c. Troškovi rada prodajne službe/Prodaja
 - d. Broj kontakata u prodaji/Broj prodavaca (x100)
 - e. Broj zaposlenih u prodaji/Troškovi rada prodajne službe
 - n. ne znam
19. Kada je cena visoka, a marketinška komunikacija slaba, sprovodi se strategija:
- a. strategija brzog ubiranja plodova
 - b. strategija brze penetracije
 - c. **strategija polaganog ubiranja plodova**
 - d. strategija polagane penetracije
 - e. strategija komunikacije cene
 - n. ne znam
20. Henri Mintzberg (*Henry Mintzberg*) na povezanost strategije i strukture organizacije gleda na sledeći način:
- a. Strategija sledi strukturu (*Strategy follows structure*)
 - b. Struktura sledi strategiju (*Structure follows strategy*)
 - c. Struktura je jednaka strategiji (*Structure equals strategy*)
 - d. **Struktura sledi strategiju, „kao što leva noga sledi desnu“ (Struktura i strategija su međuzavisne)**
 - e. Struktura sledi strategiju preko menadžerskog stila (Potreban je posrednik između ovih elemenata)
 - n. ne znam
21. Očekivani broj izvršilaca i procenat vrednosti koji se očekuje kao dodat, kada je nivo hijerarhije iznad kog se formira „roditeljska“ jedinica izvršni to jest, radna mesta su:
- a. 5-7 izvršilaca, 10% vrednosti
 - b. 30-50 izvršilaca, 10% vrednosti
 - c. 30-50 izvršilaca, 15% vrednosti
 - d. **5-7 izvršilaca, 25% vrednosti**
 - e. 300+ izvršilaca, 10% vrednosti
 - n. ne znam
22. Po pravilu koje se odnosi na usklađivanje fokusa na efektivnost i dugoročne rezultate sa fokusom na efikasnost i kratkoročne rezultate, funkcija istraživanja i razvoja (fokusirana na efektivnosti) i funkcija proizvodnje (fokusirana na efikasnost) treba da budu u kom odnosu:
- a. funkcija istraživanja i razvoja treba da bude podređena funkciji proizvodnje
 - b. **funkcija istraživanja i razvoja NE treba da bude podređena funkciji proizvodnje**
 - c. funkcija istraživanja i razvoja i funkcija proizvodnje treba da budu spojene u jedan sektor
 - d. funkcija proizvodnje treba da bude nadređena funkciji istraživanja i razvoja
 - e. funkcija istraživanja i razvoja treba da se usklađuje mehanističkim metodama koordinacije sa fokusom funkcije proizvodnje
 - n. ne znam

23. U okviru upravljanja inovacijama, za projektovanje i razvoj novih proizvoda, konceptualni dizajn predstavlja:
- a. proces preciznog definisanja funkcionalnosti inovativnog proizvoda
 - b. proces u kome se generišu koncepti prema postavljenom cilju**
 - c. proces strukturiranog razvoja preferiranog koncepta
 - d. precizni oblik, dimenzije i tolerancija inovativnog proizvoda
 - e. definisanje načina izrade komponenata inovativnog proizvoda
 - n. ne znam
24. Evropska agencija za zaštitu životne sredine, kategoriše indikatore u više tematskih oblasti koje uključuju:
- a. indikatore zelenih površina
 - b. indikatore klimatskih promena**
 - c. indikatore sunčeve svetlosti
 - d. indikatore ozonskog omotača
 - e. indikatore obradivih površina
 - n. ne znam
25. Sveobuhvatna procena sposobnosti preduzeća da izmiruje kreditne obaveze se naziva:
- a. bonitet**
 - b. rizičnost
 - c. profitabilnost
 - d. rentabilnost
 - e. finansijski leveridž
 - n. ne znam
26. Sa stanovišta oblika prostora u kome su radna mesta raspoređena i međusobnog odnosa susednih mašina i radnih mesta, vrste rasporeda radnih mesta su:
- a. statičan i fleksibilan raspored radnih mesta
 - b. univerzalni, mehanizovani i automatizovani raspored radnih mesta
 - c. tehnološki, obradni i predmetni raspored radnih mesta
 - d. grupni, linijski i kombinovani raspored radnih mesta**
 - e. proizvodni i uslužni raspored radnih mesta
 - n. ne znam
27. Metode vrednovanja poslova (u okviru upravljanja performansama i zaradama) su:
- a. metod rangiranja, metod klasifikacije, metod poređenja faktora i metod bodovanja**
 - b. metod rangiranja, metod težinskih koeficijenata, metod bodovanja i analitički metod
 - c. metod bodovanja, metod klasifikacije, metod dodate vrednosti i metod rangiranja
 - d. metod bodovanja, metod rangiranja, metod eliminacije i metod poređenja faktora
 - e. metod klasifikacije, metod diferencijalnog plaćanja i metod bodovanja
 - n. ne znam
28. Ko je odgovoran za prioritizaciju liste stavki proizvoda kako bi se osigurala vrednost svakog sprinta?
- a. Skram master
 - b. Vlasnik proizvoda**
 - c. Razvojni tim
 - d. Razvojni tim i skram master
 - e. Lider tima
 - n. ne znam
29. Hibridni pristup projektnog menadžmenta podrazumeva kombinacije procesa organizovanih oko:
- a. kreiranja kolaborativnog timskog okruženja
 - b. prediktivnog i adaptivnog životnog ciklusa**
 - c. upravljanja kompleksnošću
 - d. optimizacije odgovora na rizik
 - e. usvajanje zahteva
 - n. ne znam
30. Koja tehnika analize diskontovanih novčanih tokova je korisnija u slučaju poređenja dve investicione alternative s obzirom na to da prikazuje relativnu vrednost benefita u odnosu na uloženi novac?
- a. Neto sadašnja vrednost
 - b. Računovodstvena stopa prinosa
 - c. Interna stopa rentabilnosti**
 - d. Kritična tačka proizvodnje
 - e. Jedinična prodajna cena
 - n. ne znam