

1.	Konceptualni model sistema za podršku odlučivanju ima sledeće komponente:
a.	podsystem za upravljanje podacima, podsystem za obradu podataka i za izveštavanje
b.	bazu podataka, OLAP server, korisnički interfejs, alate za administriranje
<input checked="" type="radio"/> c.	podsystem za upravljanje podacima, podsystem za upravljanje modelima, korisnički interfejs
d.	bazu podataka, bazu znanja, mehanizam za zaključivanje, korisnički interfejs
e.	model podataka, bazu znanja, mehanizam za zaključivanje, korisnički interfejs
2.	Standard ISO/IEC 12207- procesi životnog ciklusa softvera definiše sledeće vrste procesa:
<input checked="" type="radio"/> a.	primarne procese, procese podrške, organizacione procese
b.	složene procese, proste procese, mešovite procese
c.	fizičke procese, organizacione procese, virtualne procese
d.	processe izgradnje, processe korišćenja i processe održavanja softvera
e.	processe korišćenja, processe podrške, organizacione procese
3.	Projektovani kvalitet je:
a.	kvalitet koji utvrđuje korisnik, odnosno potrošač, da bi, preko određenih vrsta usluga, zadovoljivo svoje potrebe.
<input checked="" type="radio"/> b.	kvalitet koji se definiše u konstrukciono tehnološkoj dokumentaciji.
c.	kvalitet koji se upravljanjem dobija u procesu proizvodnje, a koji utvrđuje kontrola kvaliteta.
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
4.	Šta se podrazumeva pod pojmom Intranet?
<input checked="" type="radio"/> a.	računarsko-komunikaciona mreža preduzeća
b.	sistem Internet servera koji podržava hipertekst
c.	mreža za vezu preduzeća sa kupcima i dobavljačima
d.	mreža za vezu top menadžera sa ostalim menadžerima u preduzeću
e.	jedinstvena svetska mreža za razmenu informacija
5.	Faktor finansijskog leveridža predstavlja:
a.	odnos između procenta promene prihoda od prodaje i bruto rezultata,
b.	odnos između procenta promene zarade po akciji i bruto rezultata,
c.	odnos između procenta promene prihoda od prodaje i poslovnog rezultata,
<input checked="" type="radio"/> d.	odnos između procenta promene zarade po akciji i poslovnog rezultata,
e.	odnos između procenta promene zarade po akciji i neto rezultata.
6.	Repozitorijum kod CASE alata predstavlja:
a.	alat za grafičko predstavljanje objekata i njihovih veza
<input checked="" type="radio"/> b.	aktivan rečnik podataka koji podržava definisanje različitih tipova objekata i njihovih veza
c.	aktivnu komponentu za proveru ispravnosti (konzistentnosti) dizajna
d.	aktivan rečnik podataka za proveru ispravnosti (konzistentnosti) dizajna
e.	ekspertni deo CASE alata koji analizira ulaze u dijagram i njihovu leksičku kompletnost
7.	Model elektronskog poslovanja koji omogućava proizvođačima online prodaju naziva se:
a.	mobilno poslovanje
b.	e-trgovina
<input checked="" type="radio"/> c.	storefront model
d.	B2C
e.	portal model
8.	Interval poverenja je:
a.	opseg vrednosti, izračunat iz uzorka, za koji se veruje, sa određenom verovatnoćom, da ne sadrži pravu vrednost parametra populacije
<input checked="" type="radio"/> b.	opseg vrednosti, izračunat iz uzorka, za koji se veruje, sa određenom verovatnoćom, da sadrži pravu vrednost parametra populacije
c.	opseg vrednosti, izračunat iz populacije, za koji se veruje, sa određenom verovatnoćom, da sadrži pravu vrednost parametra uzorka

d.	opseg vrednosti parametara regresionog modela koji stoje uz nezavisne promenljive
e.	opseg vrednosti, izračunat iz populacije, za koji se veruje, sa određenom verovatnoćom, da ne sadrži pravu vrednost parametra uzorka
9.	Preventivna mera je:
a.	mera za otklanjanje uzroka otkrivene neusaglašenosti ili druge neželjene situacije.
b.	mera za otklanjanje neusaglašenosti ili druge neželjene moguće situacije.
c.	mera za otklanjanje uzroka otkrivene neusaglašenosti koju utvrđuje kontrola kvaliteta
d.	mera za dostizanje i unapređenje efektivnosti i efikasnosti procesa
<input checked="" type="radio"/>	mera za otklanjanje uzroka moguće neusaglašenosti ili druge neželjene moguće situacije.
10.	Analički hijerarhijski proces je:
a.	Utvrđivanje vrednosti praga značajnosti
b.	Proces u višekriterijumskom odlučivanju za izdvajanje najvažnijeg kriterijuma
c.	Sveobuhvatna analiza relevantnih korisničkih kriterijuma
d.	Višefazni pristup omeđavanja i graničenja podataka.
<input checked="" type="radio"/>	Pristup kojim se određuje relativna važnost korisničkih kriterijuma
11.	Koje vrste podataka treba da obuhvati poslovni informacioni sistem?
a.	podatke o kupcima, dobavljačima, proizvodima, finansijama
b.	isključivo proverene strukturirane podatke
<input checked="" type="radio"/>	kvantitativne i faktografske podatke, neformatizovani tekst, zvuk, sliku, film
d.	numeričke, alfabetske i tekstualne podatke
e.	kvantitativne, faktografske i tekstualne podatke
12.	Vrste objekata u MOV (modelu objekti-veze) su:
<input checked="" type="radio"/>	nezavisan objekat, zavisan objekat, karakterističan objekat, asocijativni objekat.
b.	generalizovani objekat, agregirani objekat, tipizirani objekat
c.	nezavisan objekat, zavisan objekat, agregirani objekat, složeni objekat
d.	fizički objekat, apstraktni objekat, složeni objekat
e.	nezavisan objekat, zavisan objekat, apstraktni objekat, složeni objekat
13.	Porterov model konkurentskih sila je vezan za opis stanja konkurencije u određenoj grani i uključuje međuzavisnosti pet sila:
<input checked="" type="radio"/>	Intenzitet rivaliteta između konkurenata, pretnja ulaska novih konkurenata, pojava supstituta, pregovaračka snaga snabdevača i pregovaračka snaga kupaca.
b.	Broj konkurenata, pretnja ulaska novih konkurenata, pojava supstituta, pregovaračka snaga snabdevača i pregovaračka snaga posrednika.
c.	Pretnja ulaska novih konkurenata, pojava supstituta, snaga tržišnog lidera, pregovaračka snaga snabdevača i pregovaračka snaga kupaca.
d.	Starost grane, pretnja ulaska novih konkurenata, pojava supstituta, pregovaračka snaga snabdevača i intenzitet rivaliteta između konkurenata.
e.	Broj konkurenata, pretnja ulaska novih konkurenata, pojava supstituta, pregovaračka snaga snabdevača i pregovaračka snaga tržišnih lidera.
14.	Zahtev da se primljeni tuđi kapital ne sme koristiti vremenski nepovoljnije nego što je dobijen predstavlja:
a.	zlatno bilansno pravilo u užem smislu,
b.	zlatno bankarsko pravilo u širem smislu,
<input checked="" type="radio"/>	zlatno bankarsko pravilo,
d.	zlatno bilansno pravilo,
e.	zlatno bilansno pravilo u širem smislu.
15.	Nivo obaveštenosti i upoznatosti šire društvene zajednice sa aktivnostima i licima vezanim za konkretnu organizaciju, a koji može rezultirati njenim pozitivnim ili negativnim ugledom, naziva se:
a.	korporativni identitet
b.	korporativni imidž
<input checked="" type="radio"/>	korporativni publicitet
d.	korporativni odnosi s javnošću
e.	poslovna komunikacija

16.	Povratnica materijala sadrži podatke o:
a.	Nekvalitetnim materijalima i delovima.
<input checked="" type="radio"/> b.	Neiskorišćenim materijalima i delovima.
c.	Pogrešno trebovanim materijalima i delovima.
d.	Materijalima i delovima koje netreba fakturirati.
e.	Sve prethodno navedeno
17.	Priručnik (poslovnik) kvaliteta (Quality Manual) je:
<input checked="" type="radio"/> a.	Dokument poslovnog sistema koji opisuje dokumentacioni sistem podrške realizaciji njegovih procesa.
b.	Dokument koji definiše redosled i način odvijanja procesa, povezujući pri tome veći broj procesa unutar jednog od podsistema poslovnog sistema.
c.	Dokument koji detaljno opisuje način realizacije procesa na nižim nivoima dekompozicije i na jednom radnom mestu.
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
18.	Postupak raslojavanja tržišta sa namerom da se stvore međusobno različite homogene grupe kupaca/potrošača, a prema izvesnim zajedničkim osobinama, naziva se:
<input checked="" type="radio"/> a.	segmentacija tržišta
b.	tipologija tržišta
c.	realitvno tržišno učešće
d.	penetracija tržišta
e.	marketińska strategija
19.	Samokontrola je:
a.	Postupak kontrolisanja koji obavlja kontrolor samostalno na predmetu kontrole kvaliteta.
<input checked="" type="radio"/> b.	Kontrola kvaliteta koju obavlja radnik na radnom mestu na kome se i stvara karakteristika kvaliteta koja je i predmet kontrolisanja.
c.	Kontrola kvaliteta koja se odnosi na samo jednu od karakteristika kvaliteta predmeta kontrole.
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
20.	Kontrola kao podproces upravljanja se zasniva na principu _____, po kome je izlazne rezultate potrebno meriti i porediti sa ulaznim, odnosno planiranim rezultatima, ili sa unapred utvrđenim kriterijumima.
a.	organizacione uskladenosti
b.	ocene stanja
<input checked="" type="radio"/> c.	povratne veze
d.	cijlnih veličina
e.	regulatornih odstupanja.
21.	Razlika ostvarena prodajom nekog finansijskog instrumenta po višoj prodajnoj ceni od njegove kupovne cene se naziva:
<input checked="" type="radio"/> a.	realizovani kapitalni dobitak.
b.	realizovani bruto dobitak,
c.	ažio,
d.	bruto kapitalni dobitak,
e.	neto kapitalni dobitak,
22.	Društvena ocena investicije je:
a.	analiza uticaja projekta na ciljeve društva
b.	ocena efikasnosti ulaganja u projekte značajne za društvo u celini
c.	ocena finansijskih efekata koje projekat donosi društvu
<input checked="" type="radio"/> d.	utvrđivanje i merenje efekata koje investicioni projekat donosi zemlji u celini
e.	proračun relevantnih društvenih neto efekata.
23.	Strategija preduzeća se definiše kao:
a.	planska odluka o načinima uticaja na okolinu u kojoj egzistira i kojoj se prilagodava preduzeće

b.	izbor područja poslovne delatnosti preduzeća
<input checked="" type="radio"/> c.	skup pravila odlučivanja i vodič koji vodi preduzeće u budućnost radi dostizanja budućih ciljeva preduzeća.
d.	primarno sredstvo pomoću koga se upravlja preduzećem
e.	alokacija resursa preduzeća radi kreiranja konkurentne prednosti
24.	Neusaglašenost je:
a.	ostvarena vrednost odstupanja od nazivne karakteristike kvaliteta.
b.	količina škarta ostvarena u proizvodnji.
<input checked="" type="radio"/> c.	neispunjenje specificiranih zahteva.
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
25.	Nešov ekvilibrijum predstavlja koncept rešenja igre:
<input checked="" type="radio"/> a.	za koji važi da odstupanje bilo kog igrača od ravnotežne strategije ne može da dovede do poboljšanja njegovog položaja ako se ostali igrači pridržavaju svojih ravnotežnih strategija za koji važi da svi igrači mogu istovremeno da dobiju
b.	u situaciji kada između igrača nema komunikacije
c.	za koji važi da je dobitak jednog ili više igrača jednak ukupnom gubitku poraženih igrača sa nepotpunom informacijom
d.	za koji važi da je dobitak jednog ili više igrača jednak ukupnom gubitku poraženih igrača sa nepotpunom informacijom
26.	Navedite skup međusobno povezanih procesa koje obuhvata spirala kvaliteta:
a.	marketing, tehnička oprema, planiranje proizvodnje, kontrola procesa, kontrola kvaliteta, ispitivanje, prodaja, servis.
b.	finansije, planiranje proizvodnje, nabavka, proizvodnja, kontrola procesa, kontrola kvaliteta, ispitivanje, prodaja, servis.
c.	metrologija, tehnička priprema, planiranje proizvodnje, nabavka, instrumentacija, proizvodnja, kontrola procesa, kontrola kvaliteta, ispitivanje, prodaja, servis.
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
27.	Etaloni se mogu podeliti na:
<input checked="" type="radio"/> a.	Primarne, sekundarne, radne
b.	Primarne, sekundarne, tercijarne
c.	Osnovne, pomoćne, radne
d.	sve navedeno je tačno
e.	ništa od navedenog
28.	Zadaci informacionog sistema za CRM (Customer Relationship Management) su:
<input checked="" type="radio"/> a.	prikupljanje informacija o klijentima, njihova analiza, razmena i praćenje
b.	prikupljanje podataka o kupcima i praćenje realizacije
c.	pružanje informacija kupcima o proizvodima i uslugama
d.	prikupljanje podataka o tržištima za nove proizvode
e.	evidentiranje reklamacija i spornih potraživanja od kupaca
29.	Transakcioni troškovi su vezani za aktivnosti:
a.	Kupoprodaje,
b.	Razmene dobara i usluga,
<input checked="" type="radio"/> c.	Prelaska granica organizacionog sistema ili nekog njegovog dela,
d.	Prelaska robe ili poluproizvoda iz jednog u drugi profitni centar,
e.	Troškovi usluga sklapanja ugovora.
30.	Koji su osnovni tokovi u Lancu snabdevanja?
a.	tok materijala, tok dokumentacije i tok informacija
b.	tok porudžbina, tok robe i tok finansija
<input checked="" type="radio"/> c.	tok materijala, tok novca i tok informacija
d.	tok snabdevanja, tok dokumentacije i tok informacija
e.	uzvodni i nizvodni tok