

VPSSS Leskovac

Zbornik radova

Visoke poslovne škole strukovnih studija

Leskovac

Leskovac, 2010

Izdanje:

Zbornik radova Visoke poslovne škole strukovnih studija Leskovac

Izdavač:

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr Žika Stojanović

Recenzenti:

Prof. dr Žika Stojanović

Prof. dr Ivan Mihailović

Lektor:

Prof. Miroslava Stojanović

Godina izdanja: 2010.

Tiraž: 300

OBLICI I VRSTE RIZIKA U POSLOVANJU I RAZVOJU PREDUZEĆA

Dr Žika Stojanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(stojanovic.zika@vpsle.edu.rs)

Izvod

Preduzetništvo i rizik predstavlja predmet izlaganja ovog rada u kom se detaljno objašnjavaju pojmovi neizvesnosti i rizika i daje njihov uticaj pre svega na ekonomske tokove i na privredne subjekte. Prikazuje se kvalifikacija rizika sa akcentom na takozvane poslovne rizike. Ovi poslovni rizici dele se na unutrašnje poslovne rizike i spoljašnje poslovne rizike.

Zatim se obrađuje preuzetničko menadžerski rizik u kontekstu vlasništva nad kompanijom, i sa konsekvencama koje proističu iz preduzetničko menadžerskog rizika. Na kraju se izlaže upravljanje rizikom i merenje rizika a takođe se daju metode i tehnike merenja izloženosti riziku.

Ključne reči: Preduzetništvo, preduzetnički menadžment, rizik, neizvesnost, upravljanje rizikom

Abstract:

Entrepreneurship and risk exposure is the subject of this paper, with detailed analyze of the concepts of uncertainty and risk, and give their effect primarily on economic and commercial entities. It shows skills of risk with emphasis on the so-called business risk. These business risks are divided into internal and external business risks.

Entrepreneurial risk management in the context of ownership of the company is analyzed, and the consequences resulting from entrepreneurial management of risk. Finally, it exposes the risk management and risk measurement and provides methods and techniques of measuring exposure.

Key words: Entrepreneurship, entrepreneurial management, risk, uncertainty, risk management

ORGANIZACIJA TEHNOLOŠKE PRIPREME PROIZVODNJE

Dr Dragomir S. Radovanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(radovanovic.dragomir@vpsle.edu.rs)

Izvod

Postoje, u osnovi, dva osnovna prilaza organizaciji tehnološke pripreme: klasičan i savremeni. Umesto klasičnog tehničkog sektora u savremenom organizacionom prilazu su delatnost proizvodnje i delatnost istraživanja i razvoja. Tehnološka priprema proizvodnje može biti organizovana na različite načine, što zavisi od brojnih faktora. U ovom radu sumiraju se različiti vidovi organizacije tehnološke pripreme proizvodnje i analiziraju njihove prednosti i nedostaci.

Ključne reči: tehnologija, priprema proizvodnje, organizacija, istraživanje i razvoj.

Abstract:

There are, basically, two main approaches to organization of technological preparation: classical approach, as well as a contemporary approach. Instead of classical technical sector, a contemporary approach considers two activities — production and research&development. Technological preparation of production can be organized in different manners, depending on a number of factors. This paper summarizes different types of technological preparation's organization and analyzes their advantages and shortcomings.

Keywords: technology, production preparation, organization, research&development.

PREZENTACIJA RAČUNOVODSTVENIH IZVEŠTAJA O TOKOVIMA NOVCA

Dr Tihomir Tasić
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
tasic.tihomir@vpsle.edu.rs
Vladimir Tasić

Izvod

U poslednjih nekoliko godina došlo je do standardizacije izveštaja o tokovima finansijskih sredstava. Naime ovo pitanje je regulisano međunarodnim računovodstvenim standardima, kao i našim računovodstvenim standardima. Takođe i naš zakon o računovodstvu obavezuje preduzeća na sastavljanje ovih izveštaja. Izveštaj o tokovima novca objašnjava promene u novcu (i novčanim ekvivalentima kao što su trezorski zapisi). Specifikovanjem ovih aktivnosti koje povećavaju novac i onih koje ga smanjuju. Svaka je aktivnost koja ima novčani priliv i odliv klasifikovana u jednoj od tri šire kategorije i poslova, investiciona ili finansijska aktivnost. Izveštaj o toku novca se može uraditi upotrebom direktne metode, koju preporučuje odbor za standardizaciju finansijskog računovodstva jer ju je lakše razumeti, ili indirektnom metodom koju upotrebljavaju mnoga preduzeća, jer je po njoj lakše raditi.

Ključne reči: izveštaj o tokovima novca, poslovna aktivnost, investiciona aktivnost, finansijska aktivnost, direktna metoda, indirektna metoda, gotovnske uplate, gotovinske isplate.

Abstract

In last few years came to standardisation of cash flow reports. Namely this question was regulated with International Accounting Standards, as and with our Accounting Standards. Also, and our Accounting Low obligates enterprises to make this reports. Cash flow report explains changes in money (and money equivalents as are Safe-deposit box notes) by specifying that activities which are increasing and which are decreasing money. Every activity which has cash flow is classified in one of three wider categories: business, investment or financial activity. Cash flow report can be made by usage of direct method, which is recommended by Committee For Standardisation Of Financial Accounting because it can be easier understood or by indirect method, which is used by many enterprises because it is easier for work.

Keywords: Cash flow report, business activity, investment activity, financial activity, direct method, indirect method, cash payments.

UPOZNAVANJE SA POSLOVANJEM KLIJENTA, PLANIRANJE I PROGRAMIRANJE REVIZIJE

Dr Tihomir Tasić

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

tasic.tihomir@vpsle.edu.rs

Vladimir Tasić

Izvod

Pre prihvatanja angažovanja, revizor treba da ima početne informacije o delatnosti, vlasništvu, rikovodstvu i o poslovanju klijenta koji treba da bude predmet revizije. Sa prihvatanjem angažovanja treba pribaviti nove i detaljnije informacije koje sa napredovanjem revizije treba procenjivati, ažurirati i pribavljati nove. Pribavljanje otkrivaju, a smanjuje se potreban prostor i broj radnika u knjigovodstvu. Svaka izmena metoda rada, kako u knjigovodstvu tako i u drugim procesima, predpostavlja sameravanje troškova i koristi, kao osnove za donošenje racionalne odluke. I u savremeno doba mogu paralelno egzistirati različite metode rada, što je uslovljeno konkretnim prilikama i uslovima u kojima se vodi knjigovodstvo, a pre svega, odnosom troškova i korisnosti. Do pojave elektronskih računara, sredstvo za nošenje i lagerovanje podataka bila je hartija u obliku povezanih knjiga ili slobodnih listova (kartoteka), na kojima su podaci vidljivi za čovečije oko. U računaru postoje druga sredstva, odnosno mediji za unošenje i lagerovanje podataka, koje čovek ne može pročitati i koji se moraju posebnim operacijama učiniti čoveku čitljivim.¹

Abstract

Before accepting of commitment, it is necessary to reviser have basic information about activity, ownership, leadership and about dealing of client who has to be subject of revision. With acceptance of commitment, it is necessary to new and more detailed information which with progress of revision have to be evaluated, updated and renewed be obtained. Obtaining of requested knowledge about client's dealing is for reviser continuous and cumulative process of obtaining and evaluating of information and resulting knowledge about revisory proofs and information at all levels of revision. It is necessary to reviser be shore that his staff who is engaged in that engagement has acquired enough knowledge about dealing how would execute appointed revision tasks and how they exert influence by their usage over accounting reports on the whole or this reports deviate from reviser's knowledge about client's dealing.

Aim of International Revision Standard – planning is to establish standards and give directives about accounting reports revision planning. This International Standard is in relation to revisions that are repeating. When a first revision is at a stake, reviser can find that expanding of planning process is necessary. Reviser has to develop and

¹ Dr Gavriilo Ilić, Dr Radiša Radovanović, Dr Kata Škarić - Jovanović, opt. cit. str. 139

document revision program by citing of nature, time and scope of planed revision actions which are necessary for carrying out of basic plan of revision. Revision program serves as a road sign to revision staff and as control and right done task evidence resort. Common revision plan and program can be changed during the revision with that to that changes have to be evidenced.

Keywords: client, reviser, engagement, knowledge, analytic procedures, planning, program, revision work, period, level, team members, dealing evaluation, revision actions, proof, materiality.

KONFLIKTI U ORGANIZACIJAMA-POZITIVNI I NEGATIVNI EFEKTI

Prof. Miroslava Stojanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(stojanovic.miroslava@vpsle.edu.rs)
Aleksandra Đorđević
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(aleksandra_djordjevic@ymail.com)

Izvod

U svakodnevnom govoru, termin konflikt ima jaku negativnu konotaciju. On implicira ljutnju, direktnu konfrontaciju i oštro, razarujuće ponašanje. U stvari, u radnim sredinama konflikt često funkcioniše kao "mač sa dve oštrice". Konflikt može da ima pozitivne i negativne efekte, u zavisnosti od toga zbog čega nastaje i kako se razvija. Pozitivan nastaje u toku rada, odnosno sprovođenja u delo nekog programa ili ideje. To je stvaralački sukob mišljenja, koji može da donese poboljšanje u radu grupe. Međutim, negativni konflikti su štetni i destruktivni. Veština procenjivanja i psihološka stabilnost lideru može da omogući uočavanje nagoveštaja konflikta i otvori mogućnost za sprečavanje sukoba. Ubeđivanjem, fleksibilnošću, dogovaranjem, postižu se kompromisna rešenja. Bitno je da se problem ne zataškava, već otkrije i razreši.

***Ključne reči:** konflikt, pozitivni i negativni efekti, organizacija, upravljanje konfliktima*

Apstrakt

In everyday speech, the term conflict has a strong negative connotation. It implies the anger, direct confrontation and devastated behavior. In fact, in the working environment the conflict is seen as a "double-edged sword". Conflict can have both positive and negative effects what depends on the reason why it occurs and how it develops. The positive occurs during operating or during putting a program or idea into a practice. It is a creative clash of opinions that can improve group work. However, the negative conflicts are harmful and destructive. The Leader's assessment skills and psychological stability can help in identification of conflict and its prevention. Compromise is achieved through persuasion, flexibility and negotiation. It is of significant importance not to white-wash the problem but to detect and remove it.

***Key words:** conflict, positive and negative effects, the organization, conflict management*

DINAMIČKI ASPEKT TROŠKOVA

Prof. Miroslava Stojanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac
stojanovic.miroslava@vpsle.edu.rs
Ivana Mladenović-Ranisavljević
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac
mladenovic.ivana@vpsle.edu.rs

Izvod

Kvantum troškova preduzeća je uslovljen količinom angažovanih faktora i njihovom nabavnom cenom. Faktori proizvodnje se dele na fiksne (sredstva za rad) i varijabilne (broj časova radnika, količina materijala). U teoriji troškova se manipuliše fiksnim i varijabilnim faktorima, a pri tome se jednom podeljeni faktori dalje ne raščlanjuju. Troškovi imaju veliki značaj za poslovanje svih organizacionih sistema. Praćenje troškova, njihovog nastajanja, razvoja, njihovo sistematizovanje i analiziranje po raznim kriterijumima u cilju njihove racionalizacije doprinose njihovom optimiziranju. Praćenje troškova ima izuzetno veliku ulogu u pronalaženju odgovora na pitanja kako i koliko resursa treba angažovati, po kojoj ceni, kad i za koje potrebe, kako najbolje iskoristiti postojeće resurse itd.

Ključne reči: *fiksni troškovi, varijabilni troškovi, praćenje troškova, dugoročna krivulja*

Abstract

Quantum of the costs of the company is restricted by the amount of factors involved and their purchase price. Factors of production are divided into fixed (means of operation) and variable (number of classes of employees, amount of material). In theory, it is manipulated with fixed and variable factors, and in fact, divided factors never break down again.

Costs are significant for businesses of all organizational systems. Monitoring cost, its creation, development, their systematization and analysis of the various criteria for the purpose of their rationalizing, contribute to optimizing costs.

Monitoring costs has a very big role in finding answers to the questions of how and how much resources should be engaged, at what price, when and for what purposes, how to best utilize existing resources, and so on.

Key words: *fixed costs, variable costs, monitoring costs, long-term curve*

GLOBALIZACIJA I GLOBALNA PRIVREDA

Dr Bratislav B. Prokopović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(prokopovic.bratislav@vpsle.edu.rs)

Izvod:

Istorija procesa globalizacije veoma je usko povezana sa istorijom nastanka analize međunarodnih privrednih odnosa kao naučne discipline ekonomske nauke koja se razlikuje od ekonomike međunarodne razmene. Fenomen globalizacije često se poistovećuje sa globalnom privredom, ali analiza procesa povezivanja svetske privrede pokazuje da to ipak nije jedinstveni fenomen.

Aktuelne rasprave o globalizaciji često poistovećuju proces globalizacije sa globalnom privredom, kakvo je u raznim oblicima već postojalo u političkoj i privrednoj istoriji. Globalna privreda postoji zaista već i pre, dakle, bar od vremena imperijalizma, a naučno-tehnološka i informaciono komunikaciona revolucija uvela je globalnu privredu u proces globalizacije. To je dovelo i do većeg značenja analize međunarodnih privrednih odnosa, jer je njihovo koordinirano delovanje preduslov da se na minimum svedu nepovoljni efekti globalizacije i da se što više u interesu razvoja globalne privrede iskoriste oni pozitivni. Istorija procesa globalizacije na taj je način veoma usko povezana sa istorijom nastanka analize međunarodnih privrednih odnosa kao naučne discipline ekonomske nauke koja se razlikuje od ekonomike međunarodne razmene, koja, kao disciplina analitičke ekonomije, obuhvata analizu robnog prometa, prometa usluga i celog međunarodnog prometa kapitala. Za razliku od toga, međunarodni privredni odnosi se bave analizom političkih uslova ili okvira procesa u globalnoj privredi i što se proces globalizacije više širi, to oni postaju sve značajniji.

Summary

History of the globalization process is very closely connected with the history of occurrence analysis of international economic relations as a scientific discipline of economic science, which is different from the economics of international trade. The present discussions on globalisation often identify the process of globalisation with global economy, as it existed in political and economic history in many different ways. Global economy has existed at least since the time of imperialism, and scientific-technological and informative - communication revolution introduced the global economy into the process of globalisation. This strengthened the significance of analysis of international economic relations because their coordinative impact is the prerequisite to minimise the negative effects of globalisation, and make the most of positive effects in the interest of development of global economy. The history of the process of globalisation is therefore very closely linked with the history of analysis of international economic relations as a scientific discipline of economic science which differs from economics of international exchange, which, as a discipline of analytical economy comprises of analysis of trade commerce, service commerce, as well as the

overall international capital flow. The international economic relations are dealing with analysis of political conditions or the frame of processes in global economy, and as the process of globalisation expands, they gain more significance.

GLOBALIZOVANI SVET I SRPSKA PRIVREDNA DIPLOMATIJA

Dr Bratislav B. Prokopović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
prokopovic.bratislav@vpsle.edu.rs

Izvod

Klasična diplomatija sve više dobija na značenju u kombinaciji sa privrednom diplomatijom. U Srbiji treba da se razvije novi koncept «privredne diplomatije». Makroekonomska politika Srbije morala bi inkorporirati - u svoje opšte makroekonomske ciljeve - i ostvarivanje većeg autonomnog rasta izvoza, i to mereno, primarno, povećanjem «izvoza per capita», kao i povećanjem «relativnog udela domaćeg izvoza u ukupnom svetskom izvozu». «Export push» strategija nameće se kao neophodan izbor privredne strategije razvoja za «male otvorene ekonomije», koje su u tranziciji. Srbija u tome nije nikakav izuzetak. Diplomacija i preduzetnici imaju dva osnovna zadatka u izgradnji međunarodne legitimnosti Srbije kao države: diplomatija bi morala osigurati što niže troškove ulaska srpske privrede na nova tržišta i/ili povećavanja relativnih tržišnih učešća na postojećim izvoznim tržištima, uklanjanjem političkih prepreka i nekomercijalnih (političkih) rizika; dok bi srpski preduzetnici morali osigurati konkurentsku sposobnost izlaska na međunarodna tržišta roba i usluga. Srbija treba formulisati posebnu «strategiju ekonomskih odnosa sa inostranstvom», koja bi sadržavala ciljeve ekonomske diplomatije i načine njihovog ostvarivanja u sklopu sprovođenja zacrtane spoljne politike. Srbija se opredelila za dve osnovne opcije, koje su međusobno komplementarne strategije: «bilateralnu opciju» i «opciju proširene CEFTA-e».

Summary

Classical political diplomacy is gaining its relevance in combination with economic diplomacy. New concept of Serbian economic diplomacy has to be developed. As a policy targets, Serbian macroeconomic policies should define autonomous export growth; in particular, increase of „export per capita“ as well increase of „relative shares“ of Serbian exports in total world trade. Export push strategy is inevitable policy option for small open economies in transition, including Serbia. Serbian diplomacy and business sector has two basic policy targets in building and strengthening international legitimacy and sovereignty of the state: diplomacy has a primary goal to enable low costs of market access to the new markets or/and increase of relative market shares in the old markets for Serbian exporters, removing political barriers and non – commercial (political) export risks; while, Serbian exporters should be able to secure competitive advantages for entry into the international markets. Serbia has to design strategy for economic relations with other countries, that should consist of policy targets for economic diplomacy and policy tools for their implementation within the framework of foreign policy strategy of the country. Serbia has chosen two basic

policies, that are mutually consistent: „bilateral option“ and „enhanced CEFTA option“.

KLIZNE SKALE U INFLATORNIM USLOVIMA

Dr Milena Marjanović

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

marjanovic.milena@vsple.edu.rs

Dr Ivan Mihailović

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

mihailovic.ivan@vsple.edu.rs

Izvod

Problemi obračuna razlike u ceni regulišu se Zakonom o obligacionim odnosima, i veoma su bitni kod primene klizne skale. Predračunska vrednost izvođenja radova precizira se potpisivanjem ugovora, ali se konačna cena utvrđuje u momentu završetka radova i koriguje se u zavisnosti od okolnosti koje na nju utiču. Izvođač radova štiti svoje interese u uslovima inflacije tako što u ugovoru precizira strukturu svoje cene. U slučaju izgradnje objekta za nepoznatog kupca, građevinsko preduzeće na bazi idejnog i završnog projekta vrši ugovaranje sa zainteresovanim licima.

Ključne reči: valorizacija, razlika u ceni, strukturalna cena, ugovorena cena, prodajna cena, indeksni metod.

Abstract

Problems in the account, concerning different prices, are regulated by Law of obligatory relations and are very important in applying a flexible scale. Pre-account value of the works to be done is precised by signing the contract, but the final price is determined when the works are finished and can be corrected depending on the conditions by which it is influenced. The entrepreneur protects his/her interest in terms of inflation by precising the price in the contract. If the object is to be built for an unknown buyer, the construction enterprise makes contract with people who are interested on the basis of the initial and final project.

Key words: valorization, price difference, structural price, set price, selling price, index method.

RAČUNOVODSTVENI INFORMACIONI SISTEM I POSLOVNO ODLUČIVANJE

Dr Ivan Mihailović

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

(mihailovic.dragana@vpsle.edu.rs)

Mr Dragana Randelović

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs

Izvod

Upravljanje predstavlja proces odlučivanja čiju suštinu čine informacije koje predstavljaju saznanja o mogućem opstanku, rastu i razvoju upravljačkog sistema. U postupku donošenja poslovnih odluka menadžment preduzeća je upućen na korišćenje kvalitetnog informacionog sistema u okviru koga je najznačajniji računovodstveni informacioni sistem. U okviru rada sagledaćemo odnos između menadžmenta i računovodstvenog sistema koji predstavlja podršku menadžmentu u realizaciji upravljačkih aktivnosti. Kako se informacioni zahtevi pojedinih upravljačkih nivoa razlikuju upogledu, sadržaja, kvaliteta i forme, razmotrićemo domete pojedinih segmenata računovodstvenog informacionog sistema u pogledu opskribljivanja strateškog i taktičko-operativnog nivoa menadžmenta informacijama o poslovno finansijskim tokovima, čime se omogućava planiranje budućih tokova i uspeha poslovanja, ali i kontrola ostvarenih rezultata u cilju preduzimanja korektivnih mera radi otklanjanja uočenih slabosti i pospešivanja pozitivnih kretanja u poslovnom životu preduzeća.

Ključne reči: računovodstveni informacioni sistem, poslovno odlučivanje, straneški menadžment, taktičko-operativni menadžment.

SUMMARY

ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AND BUSINESS DECIDING

Information is about knowledge of possible existence, growth and development of management system. The most important system of information which has been used in management of business organization is accounting system of information. The aim of this paper is relationship between management and accounting system of information which present support in realization management activity. There are a lot of different information levels on same management level such as summary, quality and form. In this paper we have examined range of some segments accounting information system in expression of supply of strategic, tactical, operational level of management with information about business – financial courses which made possible to planning future courses and success of business, but we can also control results of

realization and we can take corrective measures to remove notice weakness and favorable positive trends in business life of business organization.

Key words: management, accounting information system, strategic management, tactical management, operational management, business deciding

STRUKTURA PREDUZEĆA U SAVREMENIM USLOVIMA PRIVREĐIVANJA

Dr Mile Bogdanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac
bogdanovic.mile@vpsle.edu.rs

IZVOD

Preduzeće je subjekt privređivanja koji, kao ekonomski složen sistem procesa reprodukcije funkcioniše u određenim društvenim, socijalnim, tehničkim, ekonomskim i ekološkim uslovima. Ovi uslovi su predmet njegovog racionalnog organizovanja i upravljanja. Pri tom, mnogobrojni su faktori i elementi koji determinišu tok reprodukcije i trasiraju rezultate koje ostvaruje preduzeće.

Ključne reči: *kvalitet života, ostvarena korist, efikasnost i efektivnost, resursi, ekonomski pokazatelji*

ABSTRACT

An enterprise is the subject of economy that, as a complex economic system in reproduction process, represents a part of a national economy as a whole, while functioning under the definite societal, social, technical, economic and ecological conditions. Those conditions are subject to rational organization and management. There are numerous factors and elements determining reproduction flow, as well as results that the enterprise is achieving.

Keywords: *quality of life, achieved benefit, efficiency and effectiveness, resources, economic indices*

AUTOMATIZACIJA TRGOVINE HARTIJAMA OD VREDNOSTI SA OSVRTOM NA POJEDINE PLATFORME ZA ELEKTRONSKU TRGOVINU HARTIJAMA OD VREDNOSTI U SRBIJI

Dr Predrag Radovanović
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(radovanovic.predrag@vpsle.edu.rs)
Nenad Radovanović, dipl. ek.
Komercijalna banka AD Beograd, filijala Niš
(nenad.radovanovic@kombank.com)

Izvod

Neverovatan porast obima trgovine najrazličitijim hartijama od vrednosti, koji je uslovljen procesom sekjuritizacije, ne bi bio moguć bez upotrebe savremenih računara. Kompjuterizacija dovodi do radikalne transformacije tradicionalnih berzi, kao i do pojave elektronskih komunikacionih mreža i njihove transformacije iz čisto trgovinskih sistema u prave berze. U ovom radu biće sumirani procesi automatizacije berzi i uspona elektronskih komunikacionih mreža, te prikazane neke od postojećih platformi za elektronsku trgovinu hartijama od vrednosti u Srbiji.

Ključne reči — berza, elektronska komunikaciona mreža, elektronski sistemi za trgovinu, Beogradska berza, Kombank Trader.

Abstract

Enormous growth of trading volume in various securities, caused by securitization process, would not be feasible without modern computer technology. The computerization brings about a radical transformation of traditional stock exchanges, as well as emergence of electronic communication networks and their transformation, from alternative trading systems to full-featured stock exchanges. This paper summarizes the process of stock exchanges' automatization as well as the rise of electronic communication networks, and reviews some of electronic securities' trading systems in Serbia.

Keywords: stock-exchange, electronic communication network (ECN), electronic trading systems, Belgrade stock-exchange, KombankTrader.

SAVREMENI TIP MENADŽERA I ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Dr Tatjana Đekić

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

djekic.tatjana@vpsle.edu.rs

Ivana Petković

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

petkovic.ivana@vpsle.edu.rs

Izvod

Usvajanjem međunarodnih standarda za sistem kvaliteta ISO 9000 i standarda za upravljanje zaštitom životne sredine ISO 14000, pred menadžera se postavljaju novi zahtevi. To traži novi savremeni tip menadžera koji balansira ekonomske, socijalne i ekološke zahteve u skladu sa održivim razvojem.

Ključne reči: životna sredina, zaštita, standard, menadžer

Abstract:

Accepted the International standards of system quality ISO 9000 and standards of system management living environmental ISO 14000, new request locate before managers. That looking for a new actual type of manager wich oriented towards achieving balance between economic, social and ecological demands proportional with sustainable development.

Key words: living environmental, protectiton, standard, manager

PUT KA KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA IZRAŽEN KROZ KVALITET PROIZVODA

Dr Tatjana Đekić

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

djekic.tatjana@vpsle.edu.rs

Nataša Ristić

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

ristic.natasa@vpsle.edu.rs

Izvod:

Opšte je poznato, da na tržištu opstaju samo kompanije koje poseduju sposobnost kontinualnog i brzog prilagođavanja uslovima, koji se stalno menjaju. Drugim rečima, na tržištu opstaju samo najbolji, a ne najjači ili najveći. Danas, kupac očekuje izuzetan kvalitet, dakle ispunjenje svih njegovih potreba i želja, a istovremeno je spreman da plati samo cenu koja je povoljnija od konkurentske. Karakteristike koje određuju kvalitet predstavljaju osnovni konkurentski instrument za diferenciranje proizvoda određenog proizvođača od proizvoda konkurenata. One su istovremeno jedan od najvažnijih instrumenata pozicioniranja proizvoda „u mislima potrošača”. U ovom radu predstavimo put ka konkurentnosti preduzeća izražen kroz kvalitet proizvoda.

Ključne reči : Kvalitet, Pozicioniranje proizvoda, Konkurentnost

Abstract:

It is generally known to survive in the market only companies that have the capability of continuous and rapid adaptation conditions, which are constantly changing. In other words, the market only the best survive, not the strongest or the biggest. Today, customers expect high quality, thus fulfilling all his needs and desires, while at the same time is willing to pay a price that is cheaper than competitors'. The characteristics that determine quality are the main competitive tool for differentiating products of certain manufacturers of the products of competitors. They are also one of the most important instruments of positioning the product in consumers' minds. " In this paper we present the way to competitive advantage through strong quality products.

Key words: quality, product positioning, competitiveness

RIZIK OPASNOSTI I NAČIN MERENJA

Mr Saša Sarić

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

sarickiko@yahoo.com

Izvod

Jedna od najvažnijih stvari koje može menadžer rizika da učini kada rezimira analize rizika, treba da bude jasnoća o stepenu u kojem rezultat zavisi od statistički merljivog rizika, kao i stepen do kojeg oni zavise od faktora koji su u potpunosti sigurni u trenutku analize razlike koja ne može biti očigledna da se složeni rizik uoči na prvi pogled.

Ovde se postavljaju dva principa rizika komunikacija za javnu politiku da će se jednako dobro primeniti na višim odborima rizika u korporaciji gledajući rezultate kompleksnih izračunavanja rizika:

- Prvo, informacije moraju biti objektivne i smeštene u kontekst tako da rizici mogu biti procenjeni i razumljivi.
- Drugo, eksperti i donosioci odluka moraju da budu otvoreni o obimu našeg znanja i našeg neznanja. Transparentnost o onome što znamo i što ne znamo, pomaže da se izgradi poverenje.

Ključne reči - Menadžer rizika, analiza, merenje, statistika, procena, transparentnost, izračunavanje.

Abstrakt

One of the most important things you can do the risk manager when summarizes the risk analysis needs to be clarity about the degree to which the result depends on the statistically measurable risk, and the extent to which they are dependent on factors that are completely sure at the time of the analysis of the differences that do not may be apparent that the complex risks ahead at a glance.

Here we ask two basic principles of risk communication for public policy that will apply equally well at higher risk committees in the corporation looking at the results of complex calculations of risk:

- First, information must be objective and placed in context so that risks can be assessed and understood.
- Second, experts and decision makers need to be open about the extent of our knowledge and our ignorance. Transparency about what we know and what we do not know, it helps to build trust.

Keywords - Manager risk analysis, measurement, statistics, evaluation, transparency, calculation.

PREPARING FOR SUCCESSFUL SPEAKING AT ORAL PRESENTATIONS

Nadezda Stoilković
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac
hopest@ptt.rs

Izvod

Ovaj rad bavi se pripremom uspješne usmene poslovne prezentacije. Priprema za usmenu poslovnu prezentaciju ne razlikuje se mnogo od pripreme bilo koje druge poslovne poruke. Najpre treba definisati cilj prezentacije, analizirati ciljnu grupu slušalaca kojima je prezentacija namenjena i najzad osmisliti plan prezentacije bitnih informacija. Ovakva vrsta prezentacije zahteva brižljivu pripremu i u pogledu vremena predviđenog za prezentaciju kako ne bi došlo do prekoračenja vremena ili „praznog hoda“ po završetku formalnog dela prezentacije. Takođe, zavisno od okolnosti, treba doneti odluku i o stilu prezentiranja informacija, kao i obaviti psihološku pripremu pomoću metoda koje savetuju profesionalci iz oblasti komunikacija. Sve ovo, zajedno sa ličnom harizmom osobe koja radi prezentaciju, trebalo bi da obezbedi uspešnu prezentaciju i zadovoljan auditorijum.

Ključne reči: *priprema, usmena prezentacija, auditorijum, vizuelna pomagala, psihološka priprema.*

Summary

Preparing speeches and oral presentations is much like preparing any other message: you define your purpose, analyze your audience, and develop a plan for presenting your points. However, because speeches and presentations are delivered orally under relatively public circumstances, they require careful preparations before delivering the speech. Communication professionals suggest careful analyze of your audience, detailed planning of your presentation, organizing an outline, estimating length, and deciding on the style of presentation. All this together with the personal charisma should ensure successful presentation and satisfied audience. Planning an oral message is similar to planning a written message: you develop the main idea, construct an outline, estimate the appropriate length, and decide on the most effective style.

Use visual aids to highlight your spoken words, not as a substitute for them. With all visual aids, the crucial factor is how you use them. Properly integrated into an oral presentation, they can save time, create interest, add variety, make an impression, and illustrate points that are difficult to explain in words alone. More important, visual aids dramatically increase the audience's ability to absorb and remember information.

When selecting the right medium, you have a variety of media to choose from: handouts, chalkboards and whiteboards, flip charts, overheads, slides, computers, and many other visual aids. Simplicity is the key to effectiveness when deciding what visual aid to use. Because people cannot read and listen at the same time, the visual aids have to be simple enough that the audience can understand them within a moment or two. When you present visual aids, you will want people to have the chance to read what's there, but you will also want them to listen to your explanation.

Key words: *preparation, oral presentation, audience, visual aids, psychological preparation.*

INSTRUMENTI KOMUNICIRANJA U TURIZMU

Dr Mira Avramović
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac
avramovic.mira@vpsle.edu.rs

Izvod

Informaciona tehnologija postaje nezaobilazan element čovekovog života. On je uveliko koristi u svojim poslovnim aktivnostima, ali sve više i u slobodno vreme, u svom domu. Ovo važi i za turizam, kao vid ljudske aktivnosti. Turistička preduzeća u značajnoj meri koriste informacionu tehnologiju u marketing svrhe. To obuhvata kako polje podrške u donošenju marketing odluka, tako i područje komuniciranja i prodaje. Međutim, u marketing svrhe informacionu tehnologiju u turizmu koristi i javni sektor, tačnije, nacionalne, regionalne i lokalne turističke organizacije, zadužene za marketing svojih područja (zemlja, regija, mesta) kao turističkih destinacija. Stoga rad razmatra mogućnosti korišćenja informacione tehnologije u marketingu turističkih destinacija. Objasnjene su različite informacione tehnologije koje se koriste u turizmu i ocenjena njihova sadašnja i potencijalna uloga u destinacijskom marketingu. Definisana je pojam elektronskog tržišta, elektronskog marketinga kao marketing aktivnosti koje se uz pomoć informacione tehnologije odvijaju na elektronskom tržištu. U radu je naglašena je potreba inkorporiranja elektronskog marketinga u ukupnu strategiju marketinga turističke destinacije. Za pisanje rada korišćena je relevantna literatura prevashodno iz oblasti marketinga, ali i drugim ekonomskih disciplina, kao i deskriptivni i istorijski metod.

Ključne reči: marketing u turizmu, marketing strategija, turistička destinacija, informaciona tehnologija, elektronski marketing, destinacijski marketing sistemi.

Summary

Information technology is becoming more and more the crucial element of everyday life. It is widely used in business activities, as well as in leisure time at home. This also applies to tourism as a form of human activity. Tourist enterprises are significantly using information technology for marketing purposes. This applies to the field of support in marketing decision making as well as the field of communication and sale. However, for the purpose of marketing, information technology is used in tourism by public sector, specifically by national, regional and lokal tourist organizations dealing with marketing for their areas (countries, regions, places) as tourist destinations. Thus this paper takes into consideration the possibilities of the use of information technology in tourism destination marketing. Explained are various information technologies, applied in tourism and their present and potential role in the marketing of destination is assessed. Defined is the term of electronic market, together with electronic marketing as marketing activities carried out on electronic market with the assistance of information technology. The need to incorporate electronic marketing in the whole

strategy of tourism destination marketing is also pronounced. For this paper relevant literature was used, mostly from the field of marketing, but also of other economic and historic methods.

Key words: marketing in tourism, marketing strategy, tourist market, information technology, electronic marketing, destination marketing systems.

KVALITET MARKETING USLUGA KAO FAKTOR SATISFAKCIJE POTROŠAČA

Dr Mira Avramović

Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac

avramovic.mira@vsple.edu.rs

Izvod

Danas u uslovima porasta komunikacije i sve većih zahteva potrošača, kvalitet je osnovni faktor opstanka preduzeća na tržištu, povećanje njegove profitabilnosti i konkurentnosti, kao i razvoja ukupne privrede zemlje. Kvalitet postaje odlučujući faktor efektivnosti i konkurentnosti preduzeća na turbulentnom tržištu. Pristup kvalitetu evoluirao je od pojma vezanog za kvalitet proizvoda i usluga do pojma vezanog za upravljanje. TQM je sistem upravljanja koji osigurava postizanje i održavanje kvaliteta, povećanje fleksibilnosti, efikasnosti i efektivnosti poslovanja. TQM je sistem potpuno orijentisan ka tržištu, odnosno to je proces koji počinje i završava se sa potrošačem. U radu će se razmotriti dimenzije kvaliteta usluga, primena TQM pristupa kod usluga i proces unapređenja kvaliteta usluga. Za pisanje rada korišćena je relevantna literatura iz oblasti menadžmenta, marketinga i drugih ekonomskih disciplina.

Ključne reči: usluga, kvalitet, menadžment usluga, marketing usluga, TQM sistem, tržište, potrošači.

Summary

Today, in terms of increasing competition and increasing demands of consumers, quality is the main factor in the survival of companies in the market. Increasing profitability and competitiveness and the overall economy becomes the determining factor of a nation. Quality, effectiveness and competitive advantage become crucial factors in turbulent markets. Access to quality has evolved from terms relating to quality of products and services related to the nation of direction. TQM is the management system that ensures the achievement and maintenance quality, increased flexibility, efficiency and work effectiveness. The TQM system is fully oriented towards the market, and it is a process that begins and ends with consumers. This paper will discuss the dimensions of service quality, use of the TQM approach as a service and the service quality improvement process. For the writing of this paper, the relevant literature in the field of management and other economic disciplines will be used.

Key words: service, quality, management services, marketing services, TQM system, the market, consumers.

ALGORITMI ZA PRONALAZENJE NAJKRAĆIH PUTEVA U MREŽAMA

Valentina Stanković, spec.

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

(stankovic.valentina@vpsle.edu.rs)

Jasmina Jović

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

(jovic.jasmina@vpsle.edu.rs)

Izvod

Grafovi su matematičke strukture koje se koriste za modeliranje binarnih relacija između objekata nekog skupa (kolekcije). Objekti se predstavljaju čvorovima, a veze između objekata granama. Grafovi se nalaze među najprisutnijim modelima za predstavljanje kako prirodnih struktura, tako i onih koje je stvorio čovek.

Koriste se za proučavanje molekularnih struktura u hemiji i fizici. Molekuli su predstavljeni čvorovima, a veze među njima granama. Takođe se koriste u biologiji, sociologiji, ekonomiji itd. U kompjuterskim naukama grafovi se koriste za predstavljanje komunikacionih mreža, organizaciji podataka, uređaja za izračunavanje itd. Zato je posebno značajan za kompjuterske nauke razvoj algoritama za rešavanje različitih problema na grafovima.

Graf čijim se granama pridruže i težine, numeričke vrednosti, zove se mreža. Analiza mreže ima mnoge praktične primene, na primer modeliranje i analiza saobraćajne mreže.

Ključne reči —problem pronalazjenja najkraćih puteva, Dijkstrin algoritam, Bellmanov algoritam, Bellman–Fordov algoritam, Floydov algoritam, Floyd–Warshalovl algoritam

Title: Algorithms for finding shortest paths in a networks

Graphs are mathematical structures used for modeling of binary relations between objects of a set (collection). Objects are represented by nodes, while relations between the objects are represented by edges. Graphs are among most frequently used models for presentation of natural structures, as well as those created by men. Graphs are used for researching of molecular structures in chemistry and physics. Molecules are represented by nodes, while relations between them are represented by edges. Graphs are also used in biology, sociology, economics etc. In computer sciences graphs are used for presentation of computer networks, data organization, computing devices etc. Therefore, development of algorithms for solving different problems on graphs is

important for computer sciences. Graph with weights (i.e. numerical values) attached to edges is referred to as a network. Network analysis has a number of practical applications, e.g. modeling and analysis of traffic network.

Keywords — shortest-path problem, Dijkstra's algorithm, Bellman's algorithm , Bellman–Ford algorithm, Floyd's algorithm, Floyd–Warshall algorithm

STRATEGIJA STANDARDIZACIJE I PRILAGODAVANJA ELEMENATA MEĐUNARODNOG MARKETINGA

Jasmina Jović

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

(jovic.jasmina@vpsle.edu.rs)

Valentina Stanković, spec.

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

(stankovic.valentina@vpsle.edu.rs)

Iva Stanojević

iva.stanojevic@gmail.com

Izvod

Marketing pokreće misiju, viziju i strategijsko planiranje kompanije. Marketing uključuje ideju za brend, stav i strast koja se unosi u posao. Međunarodni marketing je koncepcija kreiranja i ostvarivanja tržišnog uspeha u međunarodnim i svetskim razmerama. Međunarodna marketing strategija je pristup donošenju odluka kojim se usmeravaju marketing aktivnosti kompanije van nacionalnih granica. Glavno pitanje u međunarodnoj marketing strategiji je odluka da li prilagoditi marketing miks stranom tržištu i potrošačima ili ga standardizovati. Svrha ovog rada je da se istraži kako kulturne, pravne, ekonomske, političke i tehnološke dimenzije međunarodnog okruženja utiču na standardizaciju ili prilagođavanje marketing miksa kompanije. Međunarodna marketing strategija je pristup donošenju odluka kojim se usmeravaju marketing aktivnosti kompanije van nacionalnih granica. Ono što je zanimljivo je stepen standardizacije marketing miksa i on varira, uz pozicioniranje proizvoda koji je najteži elementi za prilagođavanje. Cena, promocija i kanali distribucije su prilagodljiviji.

***Ključne reči:** Marketing, brend, međunarodni marketing, tržišni uspeh, marketing miks, međunarodno okruženje, stepen standardizacija marketing miksa, cena, promocija, kanali distribucije.*

Abstract

Marketing runs the mission, vision and strategic planning company. Marketing includes the idea for the brand, attitude and passion that is entered into the business. International marketing is the concept of creating and achieving success in the international market and globally. International marketing strategy is to approach decision-making that company's direct marketing activities across national borders. The main issue in the international marketing strategy is a decision that you need to adapt the marketing mix foreign markets and customers, or standardize. The purpose of this study was to explore how cultural, legal, economic, political and technological dimensions of the international environment affecting the standardization or adaptation

of marketing mix of the company. International marketing strategy is to approach decision-making that company's direct marketing activities across national borders. What's interesting is the degree of standardization of marketing mix and it varies with the positioning of the products is the most difficult elements for customization. Price, promotion and distribution channels are more adaptable.

Keywords: *Marketing brand, international marketing, succss, marketing miks, the international environment, the degree of standardization of marketing mix, price, promotion , distribution channels.*

ŽIVOTNO OSIGURANJE I RIZICI ISKLJUČENI IZ ŽIVOTNOG OSIGURANJA

Dipl.ek. Žaklina Anđelković
Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac
andjelkovic.zaklina@vpsle.edu.rs

Izvod

Rizik je nezaobilazan u osiguranju, ako nema rizika ne može se zaključiti ugovor o osiguranju. Osiguravajuća društva osiguravaju samo čisti rizik, ali postoje određeni uslovi koji moraju da se ispune pre nego što se čisti rizik može osigurati kod privatnih osiguravajućih društva. Kod većine vrste osiguranja pokušava se pojedincu sačuvati potpuno ista finansijska situacija koju je imao i pre nesreće, dok to u životnom osiguranju nije moguće. Cilje životnog osiguranja nije naknada štete, već isplata unapred utvrđene osigurane sume. Rizik u životnom osiguranju ne znači da li će osoba odnosno pojedinac umreti, već kada će umreti, i rizik raste sa godinama osiguranika.

Summary

The risk is inevitable in the insurance, if there is no risk can not conclude a contract of insurance. Insurance companies provide only pure risk, however, there are certain conditions that must be met before a pure risk can be insured by private insurance companies. With most types of insurance to individuals trying to save exactly the same financial situation you had before the accident, while in the life insurance is not possible. The goal of life insurance is not compensation, but pre-determined payment insured. The risk of life insurance does not mean that the person or one die, but they will die, and the risk increases with age of the insured.

IZVEŠTAJ O TOKOVIMA GOTOVINE

Andriana Milošević
Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu
(83.andriana@gmail.com)

Izvod

Finansijski izveštaji definišu se kao sredstvo pomoću koga se relevantne informacije prenose do njihovih korisnika. Pored osnovnih finansijskih izveštaja, bilansa stanja i bilansa uspeha, putem kojih se prenose važne računovodstvene informacije, sastavlja se i izveštaj o tokovima gotovine. Izveštaj o novčanim tokovima dobija se odgovarajućim rearanžiranjem podataka sadržanih u bilansu stanja i bilansu uspeha, omogućavajući uvid u prilive i odlive gotovine iz poslovnih, investicionih i finansijskih aktivnosti preduzeća. Gotovina predstavlja vitalnu snagu preduzeća. Stoga je sposobnost preduzeća da stvara gotovinu i gotovinske ekvivalente glavni indikator njegove uspešnosti, a sposobnost da odgovori dospelim obavezama uslov za njegov opstanak na tržištu.

Ključne reči: Bilans tokova gotovine, izveštaj, priliv gotovine, odliv gotovine, direktnai indirektna metoda bilansa tokova gotovine

Abstract

Financial statements are defined as a means of transferring relevant information to their users. Besides basic financial statements, balance sheets and income statements, used for transferring important accounting information, a cash flow statement is also composed. A cash flow statement is obtained by corresponding rearranging of data contained in balance sheets and in income statements, enabling in this way access to inflow and outflow of cash from business, investment and financial activities of an enterprise. Cash represents a vital force of an enterprise. Therefore, ability of an enterprise to create cash and cash equivalents is the main indicator of its effectiveness and ability to fulfill liabilities is a requirement for its survival in the market.

Key words: Cash Flow Statement, report, cash inflow, cash outflow, direct, indirect.

PREDNOST UVOĐENJA INTERAKTIVNG OBLIKA RADA NA VISOKIM SKOLAMA

Miljana Stojković

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

maka_mika@nadlanu.com

Danka Golubović

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

golubovic.danka@vpsle.edu.rs

Izvod

Najveći problem u univerzitetskoj nastavi jeste to što se u centru obrazovnog procesa često stavlja profesor umesto student, kao i to što univerziteti ne mogu da zadovolje bolonjski proces i pređu sa frontalnog na interaktivni način rada. U ovom radu smo istakli nedostatke frontalne nastave, ukazali na značaj interaktivne nastave i samim tim ukazali na prednost uvođenja interaktivne nastave na univerzitetima. Zapažanja koja su ovde iznešena mogu biti od koristi univerzitetskim profesorima.

Ključne reči: *uvođenje, interaktivna nastava, tradicionalna nastava*

Abstract:

The biggest problem in university teaching is that the teacher is often put in the center of educational process instead a student, and that universities are still not able to meet the Bologna process and replace the frontal with the interactive method, which can be of great importance to teachers and lecturers and help them to cope with a large group of students. The relationship T-S (teacher-student) should be replaced with S-S (student-student) or with S-T (student-teacher). This paper highlights the shortcomings of frontal teaching and points to the importance of interactive teaching and the advantage of introducing this method in high schools and colleges. Observations presented here may be useful to university teachers and lecturers

MODEL NASTAVE POSLOVNOG ENGLESKOG JEZIKA NA VISOKIM POSLOVNIM ŠKOLAMA STRUKOVNIH STUDIJA

Miljana Stojković

Visoka poslovna škola strukovnih studija u Leskovcu

maka_mika@nadlanu.com

Abstrakt

Nastava poslovnog Engleskog jezika je od velike važnosti za student visokih poslovnih škola strukovnih studija, zbog činjenice da im je znanje poslovnog engleskog jezika i poslovnog bontona neophodno za obavljanje svojih dužnosti u odabranoj struci. Ovaj članak ima za cilj da ukaže na model nastave poslovnog engleskog jezika, sa posebnim osvrtom na organizovanje nastavnog plana i programa, odabir didaktičkog materijala, evaluacije i testiranja kako praktičnih tako i teorijskih znanja. U radu je ukazano na značaj interaktivne nastave i interaktivnog nastavnog materijala u nastavi poslovnog engleskog jezika koji se naravno mogu primeniti i na sve ostale oblasti i područja rada. Ovaj rad može biti od koristi svim univerzitetskim profesorima.

***Ključne reči:** poslovni engleski jezik, nastava, didaktički materijal, nastavni plan i program*

***Abstract:** Teaching business English is of great importance to the student of higher business school of professional studies, which can be explained with the fact that their knowledge of business English and familiarity with business manners is necessary to perform their duties in chosen career. This article presents the model of teaching business English, with special emphasis on the organization of the curriculum, the selection of didactic materials, evaluation and assessment of both practical and theoretical knowledge. The article points out the importance of interactive learning and materials for teaching business English language, which can be applied to other areas. This article may be of use to university teachers and lecturers.*

MEĐUNARODNO MARKETING I POSLOVNO OKRUŽENJE

Slavica Popović
Visoka poslovna škola strukovnih studija, Leskovac
mimik@infoskay.net

Izvod

Preduzeće egzistira, razvija se i planira svoju budućnost u ambijentu okruženja. Od načina i stepena razumevanja okruženja zavisi uspeh preduzeća u nastojanju da negativne posledice budu manje, jer iznenadne promene u okruženju dovode do dramatičnih promena u preduzeću. Globalno tržište, koje se stalno menja, nameće potrebu da marketing menadžeri shvate da je za uspešno upravljanje preduzećem neophodno pratiti i analizirati najznačajnije faktore okruženja: demografske, ekonomske, društveno-kulturne, prirodne, tehnološke i političko-pravne. Okruženje stvara šanse za uspešno poslovanje, ali i opasnosti koje mogu da dovedu u pitanje budućnost preduzeća.

RAZVOJ ZAPOSLENIH KAO OSNOVA ORGANIZACIONOG RAZVOJA

Ljiljana Zdravković
Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac
zdravkovic.ljiljana@vpsle.edu.rs

Izvod:

U tržišnim uslovima privređivanja zaposleni imaju status najznačajnijeg poslovnog činioca jer su glavni agensi promena u oblikovanju poslovnih sistema i okruženja. Oni su uslov opstanka savremene organizacije i njena sposobnost prilagodavanja zahtevima dinamičnog okruženja. Organizacioni razvoj je baziran na razvoju znanja i komepetncija zaposlenih, čime oni postaju konkurentska prednost organizacije na tržištu. U tom procesu razvoja posebno je značajna uloga menadžerske strukture, čime ona postaje prioritetna grupa zaposlenih za koju kompanije kreiraju razvojne programe za unapređenje znanja i veština i integrišu ih u opštu strategiju razvoja organizacije.

Abstract

In the market economic conditions employees have the position of the most significant business factor since they play the role of the key transformation agent in the modeling of the business system and environment. They are the prerequisite for survival of the contemporary organisation as well as its ability to adjust to the requirements of the dynamic environment. The organizational development is based on the employees knowledge and competence development by which they become the company's competitive advantage on the market. In the development process the management structure role is particularly important thus becoming the priority group of employees for which the companies create the development programmes in order to improve their knowledge and skills thus integrating them in the general organisational development strategy.

The programmes are supported by defined needs, enough broad and applicable to provide the critical mass of knowledge and skills as well as subject to constant evaluation and improvement. Managing of the management structure development requires the management through the constant knowledge and skills diversification supported by both theory and practice which enables the establishment of the new functional systems out of multitude of information. The company's role is to be open for "innovative performance" in compliance with its objectives, to provide for necessary funds, organise experts who will prepare the quality and dynamic training programmes, courses as well as to enable the employees to take part in the national and international professional meetings, conferences, fairs of knowledge.

Key words: Learning organization (organizacija koja uči), changes (promene), professional development (profesionalni razvoj), knowledge (znanje), training (trening), skills(veštine)

ZDRAVSTVENO OSIGURANJE U SRBIJI

Ognjen Dimitrijević
Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac
(ognjenle@sbb.rs)

Izvod

Predmet ovog izlaganja je sistem zdravstvenog osiguranja koji funkcioniše u našoj zemlji. Cilj izlaganja je da se ukaže na kompleksnost, specifičnost a posebno na nedostatke i probleme ovog sistema, u odnosu na one koji funkcionišu u razvijenim tržišnim privredama. Rad je komponovan iz tri celine. Prvom celinom obuhvaćen je pojam zdravstvenog osiguranja, definisani su nosioci odnosno korisnici osiguranja, cilj zdravstvene politike i način na koji se sistem finansira. Drugom celinom obuhvaćena je suština samog rada. Predstavljene su osnovne vrste zdravstvenog osiguranja i prava iz tih osiguranja kao i novi pravci u razvoju osiguranja. Poslednja celina predstavlja osvrt na rad i ukazuje na neophodnost radikalne promene sistema.

Ključne reči: zdravstveno osiguranje, obavezno zdravstveno osiguranje, dobrovoljno zdravstveno osiguranje, Republički zavod za zdravstveno osiguranje.

Apstract

The subject of this presentation is the health insurance system that works in our country. The goal of exposure is to point out the complexity, specificity and especially the disadvantages and problems of this system, compared to those who work in the developed market economies. This work is composed of three parts. First covers the concept of health insurance, defines users of insurance, the goal of health policy and the way the system is financed. The second section covers the essence of the work. Presents the basic types of health insurance, rights from the insurance as well as new directions in the development of insurance. The last unit is a review of the work and points out the necessity of radical changes in the system.

Key words: health insurance, compulsory health insurance, voluntary health insurance, the Republic Institute for Health Insurance.

Insurance, in its broadest sense, is a kind of organizing individual or organization who are in similar situations to reduce the risk of serious financial losses. Our health insurance system recognizes two types of insurance : 1st Compulsory health insurance and 2nd Voluntary health insurance. Compulsory health insurance is health insurance where employees and other citizens are covered by the compulsory health insurance law which provides compulsory health care, and the right for financial compensation for the cases stipulated by this law. Voluntary health insurance is insurance against the appearance of risk to participate in the cost of health care, insurance people who are not necessarily covered or not included in the compulsory health insurance and

insurance on a larger scale and standard of living and other types of health insurance rights.

ANALIZA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA U FUNKCIJI OCENE OSTVARENJA OSNOVNIH CILJEVA PREDUZEĆA

Mr Dragana Randelović

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac

(randjelovic.dragana@vpsle.edu.rs)

Izvod

Finansijsko izveštavanje kao proces obezbeđuje sistematsku i hronološku evidenciju poslovnih transakcija i drugih događaja preduzeća, periodično informišući korisnike o promenama nastalim u imovinskom, finansijskom i prinostnom položaju istog. Iako pruža zaokruženu sliku efekata poslovnih transakcija u vidu završnog računa, sagledavanje postojećeg položaja i ocena budućih pravaca rasta i razvoja nalaže detaljnije istraživanje, kvantificiranje, deskripciju i vrednovanje finansijskog stanja i profitabilnosti preduzeća, što se postiže putem primene određenih metoda, postupaka, sredstava i instrumenata finansijske analize. U ovom radu pokušaćemo da objasnimo mesto i ulogu analize osnovnih finansijskih izveštaja, bilansa stanja i bilansa uspeha, prilikom utvrđivanja uspešnosti u realizaciji dva osnovna principa poslovanja preduzeća, koji se ogledaju u održavanju likvidnosti, uz zadovoljavajući nivo rentabilnosti poslovanja.

SUMMARY

[1] Financial reporting as process provides systematic and chronological record of business transactions and other company events, periodically informing users about changes made in property, financial and in income. While it produce whole picture of the effects of business transactions in the form of balance sheet, review of the current status and future directions for assessment of growth and development requires more research, quantification, description and evaluation of financial condition and profitability of the company, which is achieved through the application of certain methods, procedures, tools and instruments of the financial analysis. In this paper we will try to explain the position and role of analysis of the basic financial statements, balance sheet and income statement, in determining the success of the implementation of two basic principles of business, which is reflected in the maintenance of liquidity,

IT TEHNOLOGIJE I MENADŽMENT ZNANJA KAO SAVREMENO SREDSTVO ZA POVEĆANJE EFIKASNOSTI U FINANSIJSKIM INSTITUCIJAMA

Dragan Stojanović, dipl.ing.el-master

Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac, Durmitorska 19, Leskovac
stojanovic.dragan@vsple.edu.rs

Izvod

Znanje i IT tehnologije predstavljaju snažno sredstvo za pospešivanje uspešnosti u svim organizacijama, a u ovom radu će poseban osvrt biti dat na primenu u finansijskim institucijama i osiguravajućim kompanijama. Primena IT u okviru RIS preduzeća omogućava pripremanje i produkcovanje internih i finansijskih izveštaja preduzeća za potrebe strategijskog i taktičkog nivoa upravljanja, a na osnovu automatske obrade podataka i informacija operativnog menadžmenta. Korist od primene IT, prilikom organizacije i implementacije računovodstvene funkcije, ima svoj neposredni odraz u kvalitetu informacione baze za potrebe poslovnog odlučivanja, planiranja i kontrole na svim nivoima upravljanja.

Ključne reči: *IT, Računovodstveni informacioni sistem, informacione tehnologije, menadžment znanja, finansijski izveštaji*

Abstract

IT knowledge and technology are powerful means to encourage success in all organizations, and in this paper special attention will be given to its implementation in financial institutions and insurance companies. Application of IT in the AIS (Accounting information system), enables the preparation and produce internal and financial statements for the strategic and tactical levels of management, based on automated data processing and operational information management. The benefits of applying IT in the organization and implementation of accounting functions, has a direct reflection of the quality of a database for the purposes of business decision-making, planning and control at all levels of government.

Keywords: IT, Accounting information system, information technologies, knowledge management, financial reports

SAVREMENI TRENDOMI UPOTREBE IT TEHNOLOGIJA U OSIGURAVAJUĆIM KOMPANIJAMA

Dragan Stojanović, dipl.ing.el-master
Visoka poslovna škola strukovnih studija Leskovac
stojanovic.dragan@vsple.edu.rs

Izvod

Savremeni informacioni sistemi su nezaobilazan deo svake organizacije koja ima za cilj da bude uspešna. Informacioni sistemi u osiguravajućim kompanijama poseduju određene specifičnosti koje će biti analizirane u ovom radu. Biće predstavljena rešenja koja su se pokazala kao efikasna, i mogući pravci daljeg razvoja.

U nekim osiguravajućim kompanijama su primenjene i informacione tehnologije koje su uspešno implementirale menadžment znanja. Ovakav pristup dao je vrlo opipljive rezultate, pa će u radu biti dati primeri takvog pristupa.

Na kraju izvršićemo procenu aktuelnih trendova i pretpostaviti buduće pravce razvoja.

Ključne reči: *informacioni sistem, osiguravajuće kompanije, informacione tehnologije, menadžment znanja*

Abstract

Modern information systems are an indispensable part of any organization that aims to be successful. Information systems in insurance companies have certain characteristics that will be analyzed in this paper. There will be presented to the solutions that proved to be effective, and possible directions of further development.

Some insurance companies have applied and information technologies that have successfully implemented the management of knowledge. This approach gave a very tangible results, so the paper will give examples of this approach.

In the end we shall effect the assessment of current trends and assumed future developments.

Key words: information system, insurance companies, information technology, knowledge management

INDUSTRIJSKI INŽENJERING U BANKARSTVU

Nenad Radovanović, dipl. ek.
Komercijalna banka AD Beograd, filijala Niš
(nenad.radovanovic@kombank.com)

Izvod

Finansijsko posredovanje se uveliko oslanja na informacije, pa zbog toga svaki napredak u tehnologiji obrade informacija ima snažan uticaj na bankarstvo. Savremeni računari, kao instrument industrijskog inženjeringa, imaju sve veći uticaj na bankarstvo. Industrijski inženjering postaje značajno sredstvo za rukovođenje u bankama. Upotrebom savremenih računara, uz adekvatno obrazovanje kadrova, banke su u stanju da formiraju efikasne sisteme za utvrđivanje troškova i sisteme informisanja, koji im uveliko pomažu prilikom određivanja cena bankarskih proizvoda i usluga.

Ključne reči: industrijski inženjering, bankarstvo, informacioni sistem

Abstract

Financial intermediation heavily depends on information; therefore advancements in data processing technology have strong impact on banking. Modern computers, as instrument of industrial engineering, increasingly impact banking industry. Industrial engineering becomes an important tool for banking management. Usage of modern computers, together with adequate training and education of staff, enable banks to form efficient cost tracking systems and information systems that help them in pricing of banking products and services.

Keywords: industrial engineering, banking, information system.

MERENJE PERFORMANSI LANACA SNABDEVANJA

Mr Miodrag Cvetković
cvetkovic.miodrag2803@gmail.com

Abstract: Measuring supply chain performance is very important. It is a key component for management of an integrated supply chain organization. The right set of metrics can tell as how well supply chain process is performing. Most corporate metrics focus on financial impact and outcomes. It is not enough today, in supply chain. Most financial measures are historical, they do not provide a forward-looking perspective and can be very difficult to tie to operational effectiveness. We need nonfinancial performance indicators such as internal efficiency, order-delivery performance and customer service levels. Performance management uses those metrics to support company's and supply chain's operational and *strategic objectives*. *Framework for performance measurement is an effective management tool*. Also, companies have to understand the requirements and opportunities of the markets they serve, and define a concise set of metrics for measuring the performans of a company's supply chain operations. Company can use four measurement categories: Customer service, internal efficiency, demand fleksibility, and product development.