Glava 1. Preduzeće kao poslovni i organizacioni sistem
1. Pojam preduzeća, 1
2. Preduzeće kao poslovni sistem, 2
   2.1. Resursi preduzeća, 3
   2.2. Sposobnosti, kompetentnosti i ključne kompetentnosti preduzeća, 4
   2.3. Resursi, transformacioni procesi i performanse preduzeća, 5
3. Preduzeće kao privredno društvo, 7
   3.1. Ortačko društvo, 7
   3.2. Komanditno društvo, 8
   3.3. Društvo sa ograničenom odgovornošću, 8
   3.4. Akcionijsko društvo, 9
4. Preduzeće kao organizacioni sistem, 9
   4.1. Jednostavna funkcionalna organizaciona struktura preduzeća, 10
   4.2. Nivoi upravljanja preduzećem jednostavne funkcionalne
        organizacione strukture, 10
   4.3. Složene forme organizacionog strukturiranja preduzeća, 11
   4.4. Nivoi upravljanja preduzećem složene organizacione strukture, 14
5. Ekonomski i organizacioni principi funkcionisanja preduzeća, 16

Glava 2. Konceptualni okvir performansi preduzeća
1. Performanse preduzeća i faktori njihove uslovljenosti, 18
2. Performanse resursa preduzeća, 20
3. Performanse upotrebe resursa preduzeća, 21
   3.1. Urošći i troškovi preduzeća, 22
   3.2. Ekonomski rezultati preduzeća, 23
   3.3. Ekonomsko efektivnost i efikasnost preduzeća, 23
   3.4. Proizvodni i uslužni potencijal resursa preduzeća, 25
   3.5. Poslovni uspjeh preduzeća, 26
   3.6. Rast i razvoj preduzeća, 27
   3.7. Vrednost preduzeća, 28
   3.8. Fleksibilnost preduzeća, 29
   3.9. Inovativnost preduzeća, 30
   3.10. Imidž preduzeća, 33
Glava 3. Upravljanje performansa preduzeća
1. Koncept upravljanja performansa preduzeća, 45
2. Ciljevi i značaj upravljanja performansa preduzeća, 47
3. Elementi procesa upravljanja performansa preduzeća, 48

Glava 4. Planiranje performansi preduzeća
1. Usmjeravanje preduzeća – misija, vizija i ciljevi, 51
2. Razvijanje i izbor strategije preduzeća, 53
3. Problemi i ograničenja u realizovanju strategije preduzeća, 56
4. Usklađivanje dugoročne i kratkoročne dimenzije u procesu strategijskog planiranja performansi preduzeća, 59
5. Operativno planiranje performansi - proces budžetiranja u preduzeću, 60

Glava 5. Merenje performansi preduzeća
1. Konceptualne osnove merenja performansi preduzeća, 65
2. Integralni i faktorski pristup merenju performansi preduzeća, 66
3. Koncept merila performansi, 67
   3.1. Finansijska i nefinansijska merila performansi, 68
   3.2. Diferenciranje merila performansi prema nastanku i funkcionalnoj pripadnosti, 70
   3.3. Povezivanje strategije, ključnih faktora uspeha i merila performansi, 72

Glava 6. Analiza i izveštavanje o performansa preduzeća
1. Analiza performansi preduzeća, 74
   1.1. Suština i predmet analize performansi preduzeća, 75
   1.2. Principi i metode analize performansi preduzeća, 76
   1.3. Benchmarking – metod komparativne analize u funkciji unapređenja performansi preduzeća, 78
2. Izveštavanje o performansa preduzeća, 83
   2.1. Potreba za redizajnim tradicionalnog sistema izveštavanja o performansa preduzeća, 84
   2.2. Izveštavanje o intelektualnim performansa preduzeća, 86
Glava 7. Razvijanje kompenzacionog sistema u preduzeću
1. Kompenzacioni sistem zasnovan na performansama - karakteristike i elementi, 89
   1.1. Metod fiksnih kriterijuma - pretpostavka koncipiranja i operacionalizovanja sistema zarada u preduzeću, 91
   1.2. Metod variabilnih kriterijuma - pretpostavka koncipiranja i operacionalizovanja sistema stimulacija u preduzeću, 96
2. Vrste kompenzacionih programa, 98
   2.1. Individualni kompenzacioni programi, 98
      2.1.1. Kompenzacioni programi za zaposlene, 99
      2.1.2. Kompenzacioni programi za menadžere, 103
        2.1.2.1. Elementi kompenzacionih programa za menadžere, 104
        2.1.2.2. Tipovi isplata i forme stimulativnih kompenzacija menadžera, 106
   2.2. Grupni kompenzacioni programi, 108
      2.2.1. Stimulativne kompenzacije za timove, 108
      2.2.2. Stimulativne kompenzacije zasnovane na uštedama, 109
      2.2.3. Stimulativne kompenzacije zasnovane na dobiti, 111
      2.2.4. Dugoročne stimulativne kompenzacije za uključivanje zaposlenih i menadžera u vlasništvo, 114

Glava 8. Troškovi (rashodi) preduzeća
1. Troškovi (rashodi) kao performansa poslovanja preduzeća, 115
   1.1. Fiksni i variabilni troškovi, 115
   1.2. Stvarni i planirani troškovi, 116
   1.3. Relevantni i irelevantni troškovi, 117
2. Elementi i determinante procesa upravljanja troškovima (rashodima) preduzeća, 117
   2.1. Planiranje troškova (rashoda) preduzeća, 117
   2.2. Merenje troškova (rashoda) preduzeća, 118
   2.3. Analiza troškova (rashoda) preduzeća, 120
      2.3.1. Analiza troškova (rashoda) komparacijom sa prosečnim i najboljim preduzećem, 120
      2.3.2. Analiza efektivnosti ostvarivanja ciljnog nivoa ukupnog rashoda, 121
      2.3.3. Analiza ukupnog rashoda u sukcesiji perioda, 121

Glava 9. Proizvod preduzeća
1. Proizvod kao performansa poslovanja preduzeća, 124
2. Elementi i determinante procesa upravljanja proizvodom preduzeća, 125
2.1. Planiranje proizvoda preduzeća, 126
2.2. Merenje proizvoda preduzeća, 127
2.3. Analiza proizvoda preduzeća, 129
   2.3.1. Analiza efektivnosti ostvarivanja ciljnog nivoa fizičkog obima, asortimana i kvaliteta proizvoda, 129
   2.3.2. Analiza ostvarenog fizičkog obima, asortimana i kvaliteta proizvoda u sucesiji perioda, 132
   2.3.3. Analiza proizvoda komparacijom sa prosečnim i najboljim preduzećem, 133
   2.3.4. Analiza proizvoda sa stanovista doprinosa formiranju dobiti, 133
   2.3.5. Analiza životnog ciklusa proizvoda u asortimantu preduzeća, 135
   2.3.6. Portfolio analiza proizvoda, 136
2.4. Unapređenje proizvoda preduzeća, 138
   2.4.1. Inoviranje proizvoda i tehnologije proizvodnje, 138
   2.4.2. Ostvarivanje dimenzija ekološkog proizvoda, 141
      2.4.2.1. Razvoj i poboljšanje performansi postojećeg proizvoda u cilju ostvarivanja ekološkog proizvoda, 141
      2.4.2.2. Razvoj i poboljšanje procesa u cilju ostvarivanja ekološkog proizvoda, 143

♦ Glava 10. Prihodi preduzeća

3. Prihod kao performansa poslovanja preduzeća, 146
4. Elementi i determinante procesa upravljanja prihodom preduzeća, 146
   2.1. Planiranje prihoda preduzeća, 147
   2.2. Merenje prihoda preduzeća, 147
   2.3. Analiza prihoda preduzeća, 148
      2.3.1. Analiza ukupnog prihoda komparacijom sa prosečnim i najboljim preduzećem, 148
      2.3.2. Analiza efektivnosti ostvarivanja ciljnog nivoa ukupnog prihoda, 149
      2.3.3. Analiza ukupnog prihoda u sucesiji perioda, 149
      2.3.4. Prodajne aktivnosti preduzeća i determinante ostvarivanja prihoda od prodaje, 151
          2.3.4.1. Obim prodaje kao determinanta ostvarenog prihoda od prodaje, 152
          2.3.5.2. Prodajne cene kao determinanta ostvarenog prihoda od prodaje, 153
      2.3.5. Metodološka problematika izražavanja prodaje, 154
          2.3.5.1. Prodaja izražena fizičkim jedinicama, 154
          2.3.5.2. Prodaja izražena prihodom od prodaje, 155
          2.3.5.3. Prodaja izražena tržišnim učešćem, 156
      2.3.6. Analiza prodaje preduzeća, 160
          2.3.6.1. Analiza performansi prodaje sa aspekta dinamike i strukture, 160

IV
2.3.6.2. Analiza performansi prodaje po segmentima - teritorijama, proizvodima i kupcima, 162
2.3.7. Finansijske aktivnosti preduzeća i determinante ostvarivanja finansijskih prihoda, 166
2.4. Raspodjela prihoda preduzeća, 168

◆ Glava 11. Dobit preduzeća
1. Dobit kao performansa poslovanja preduzeća, 169
   1.1. Teorija dobiti preduzeća, 170
   1.2. Dobit i održanje kapitala preduzeća, 171
2. Elementi i determinante procesa upravljanja dobiti preduzeća, 173
   2.1. Planiranje dobiti preduzeća, 173
   2.2. Mere i analiza dobiti preduzeća, 175
      2.2.1. Računovodstvena dobit - konceptualne osnove i problematika merenja, 175
      2.2.1.1. Analiza ostvarene dobiti u sukcesiji perioda, 176
      2.2.1.2. Analiza granice dobiti, 179
      2.2.2. Ekonomskoa dobit - konceptualne osnove i problematika merenja, 180
   2.3. Raspodjela dobiti preduzeća, 185
      2.3.1. Efecti isplate dividendi na rast dobiti i vrednost preduzeća u budućem periodu, 186
      2.3.2. Efecti formiranja rezervi i akumulacije na rast dobiti i razvoj preduzeća u budućem periodu, 188

◆ Glava 12. Cash flow preduzeća
1. Cash flow kao performansa poslovanja preduzeća, 191
2. Elementi i determinante procesa upravljanja cash flow performansom, 194
   2.1. Planiranje cash flow performanse, 194
   2.2. Mere i cash flow performanse, 195
   2.3. Analiza cash flow performanse, 196

◆ Glava 13. Produktivnost preduzeća
1. Produktivnost kao performansa poslovanja preduzeća, 198
2. Elementi i determinante procesa upravljanja produktivnošću, 199
   2.1. Planiranje ciljnog nivoa performanse produktivnosti, 200
   2.2. Mere i produktivnosti, 201
   2.3. Analiza produktivnosti, 207
      2.3.1. Analiza produktivnosti u sukcesiji perioda, 207
      2.3.2. Benchmark analiza produktivnosti, 209
      2.3.3. Prednosti i ograničenja pojedinih menih izraza za benchmarking analizu produktivnosti, 209
   2.3.4. Determinante procesa benchmarking analize produktivnosti, 211
3. Produktivnost, motivacija za rad i kompenzacije zaposlenih, 216
Glava 14. Ekonomičnost preduzeća
1. Ekonomičnost kao performansa poslovanja preduzeća, 219
2. Elementi i determinante procesa upravljanja ekonomičnošću, 219
   2.1. Planiranje ciljnog nivoa performanse ekonomičnosti, 220
   2.2. Merenje ekonomičnosti, 221
   2.3. Analiza ekonomičnosti, 223
      2.3.1. Analiza ekonomičnosti u sukcesiji perioda, 223
      2.3.2. Benchmarking analiza ekonomičnosti, 224

Glava 15. Rentabilnost preduzeća
1. Rentabilnost kao performansa poslovanja preduzeća, 228
2. Elementi i determinante procesa upravljanja rentabilnošću, 229
   2.1. Planiranje ciljnog nivoa performanse rentabilnosti, 230
   2.2. Merenje rentabilnosti, 230
      2.2.1. Merenje rentabilnosti ukupnih sredstava, 231
      2.2.2. Merenje rentabilnosti sopstvenih sredstava, 233
   2.3. Analiza rentabilnosti, 234
      2.3.1. Analiza rentabilnosti u sukcesiji perioda, 235
      2.3.2. Benchmarking analiza rentabilnosti, 236
   2.4. Modeli analize rentabilnosti, 237
      2.4.1. DuPont model analize rentabilnosti sopstvenih sredstava, 237
      2.4.2. Razvijeni DuPont model analize rentabilnosti sopstvenih sredstava, 239
   2.5. Rentabilnost, cena kapitala i vrednost preduzeća, 240
   2.6. Rentabilnost i akumulativnost preduzeća, 241
   2.7. Analiza sredstava u funkciji upravljanja i poboljšanja rentabilnosti, 243

Glava 16. Poslovni uspeh preduzeća
1. Poslovni uspeh - agregatna performansa uspešnosti preduzeća, 247
2. Planiranje ciljnog nivoa performanse poslovnog uspeha, 248
   3. Merenje i analiza poslovnog uspeha, 249
      3.1. Merenje i analiza poslovnog uspeha prema PER modelu, 249
      3.2. Merenje i analiza poslovnog uspeha prema Z-score modelu, 250

Glava 17. Projekt u preduzeću
1. Konceptualne osnove procesa upravljanja performansama projekta, 252
2. Planiranje i preliminarna ocena performansi projekta u cilju izbora projekta za realizaciju, 254
   2.1. Determinisanje donje granice ekonomske isplativosti projekta, 256
   2.2. Primena tradicionalnih metoda za preliminarnu ocenu performansi i izbor projekta, 257
      2.2.1. Neto sadašnja vrednost projekta, 259
      2.2.2. Interna stopa prinosa projekta, 262

VI
2.2.3. Metod vremena povraćaja izvršenih ulaganja u projekat, 265
2.2.4. Računovodstvena stopa rentabilnosti projekta, 267
2.2.5. Metodi cost-benefit ocene projekta, 269

3. Naknadna ocena, merenje i praćenje performansi u toku realizacije projekta, 271
4. Merenje, analiza i konačna ocena performansi nakon realizacije projekta, 273

♦ Glava 18. Vrednost preduzeća
1. Koncept upravljanja vrednošću preduzeća, 276
2. Determinante vrednosti preduzeća, 278
3. Osnovna svrha, razlozi i predmet vrednovanja preduzeća, 280
4. Metodološke osnove merenja vrednosti preduzeća, 281
   4.1. Prinosni koncept i merenje vrednosti preduzeća prema metodi diskontovani cash flow, 282
   4.2. Tržišni koncept i merenje vrednosti preduzeća prema metodi tržišne vrednosti akcija, 284
   4.3. Troškovni koncept i merenje vrednosti preduzeća prema metodama neto imovine i likvidacione vrednosti, 286

♦ Glava 19. Stejkholderi preduzeća
1. Performanse odnosa sa stejkholderima preduzeća, 288
2. Koncept upravljanja performansama odnosa sa stejkholderima preduzeća, 290
   2.1. Strategije, procesi i sposobnosti – mehanizam upravljanja odnosima sa stejkholderima preduzeća, 291
   2.2. Satisfakcija i doprinos stejkholdera – rezultanta upravljanja odnosima sa stejkholderima preduzeća, 293
3. Merenje performansi i upravljanje odnosima sa stejkholderima preduzeća, 294

♦ Glava 20. Performanse odnosa sa zaposlenima, potrošačima, dobavljačima i zajednicom
1. Performanse odnosa sa zaposlenima, 296
2. Performanse odnosa sa potrošačima, 301
3. Performanse odnosa sa dobavljačima, 307
4. Performanse odnosa sa zajednicom, 310

♦ PRILOG - Finansijske tablice, 313
♦ LITERATURA, 322