

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Računovodstvo". Rad ima 10 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

Fakultet za uslužni biznis

Novi Sad

Konsultativni centar

Vranje

Prva predispitna obaveza

(seminarski rad) iz predmeta

računovodstvo

Vranje, 24.10.2009. god. Jelena Ristić

UVOD

Zapravo, računovodstvo predstavlja jezik poslovnog sporazumevanja.

1.Preduzeće u tržišnoj privredi

Reafirmacija preduzetništva i preduzeća, kao i realizacija ideje

restruktuiranja uvodi nas u jednu potpuno novu situaciju kja podražumeva novu terminologiju, nove kategorije, drugačije poslovno ponašanje i drugačiji mentalitet, tj. prihvatanje nove tržišne filozofije privređivanja.

Cilj svakog poslodavca je preduzeće koje je vitalno i sposobno da

opstane na tržišnom. Ali, da bi to uspelo, neophodno je kreativno razaranje postojeće poslovne filozofije i organizacije privrede, uz simultano stvaranje i promociju novog upravljačkog know-how . (radi se o tri ključne komponente: strategija, kultura, rukovođenje).

Kada je reč o sučeljavanju sa savremenim preduzećem, neophodno

je respektovati dve bitne činjenice, a to su: savremeno preduzeće ima vrlo prepoznatljiv i moćan centralni organ upravljanja, čija se moć bazira na kapitalu ili znanju, a druga činjenica indicira da diversifikacija i internacionalizacija poslovanja čine organizacionu strukturu savremenog preduzeća vrlo složenom.

Da bi se na najbolji mogući način upravljalo preduzećem koje

postaje privreda u malom, neophodno je poznavanje strategije, taktike i psihologije uz respektovanje rigorozne ekonomske logike.

Međutim, s druge strane, da bi preduzeće uspešno funkcionisalo,

menadžment preduzeća mora uspostaviti balans između strategije savremenog preduzeća, njegovog oblika, metoda rasta, organizacione strukture i kriterijuma na kojima insistira okruženje u kojem posluje preduzeće. U takvoj situaciji, preduzeće mora da bude okrenuto okruženju (ekstravertno preduzetništvo), ali ka samom preduzeću (simulativno i intrapreduzetništvo).

Dosadašnji jugoslovenski sistem privređivanja nije imao institucije

primerene tržišnoj privredi (tržište kapitala, radne snage, menadžmenta, preduzeća, proizvoda), pa se zbog toga zasnivao na subjektivnim voluntarističkim kriterijumima, dok se upravljanje kriznim situacijama svodilo na formalne sanacije, privremene mere, štampanje novca i sl. Ali, u kojoj meri će se naša preduzeća osposobiti da uhvate korak sa savremenim uslovima privređivanja, zavisi od sposobnosti da upravljaju preduzećem u uslovima krize (nekoliko stadijuma u razvoju krize jesu: prva faza-faza u kojoj nismo svesni postojanja krize, druga faza-poznato je da kriza postoji ali nismo spremni da priznamo tu činjenicu i treća faza-svesni smo krize, ali je želimo prikriti od okruženja i preduzeća).

Tržišna privreda je takva, da put koja vodi ka uspehu može

preduzeće odvesti do neuspeha. Ali, da bi se neuspeh izbegao, moraju se ostvariti razvojni ciljevi, mora se paziti redosled poteza, mora se i reagovati na tržišne impulse i sl. Korak sa savremenim uslovima privređivanja ćemo moći uhvatiti samo pod uslovom da se realno suočimo sa svim našim zabludama i neznanjima, odnosno da usvojimo potpuno novu filozofiju privređivanja.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com