

## 1. UVOD

Povećana konkurentnost i inovativnost na globalnom tržištu, kao i promjenljivi zahtjevi potrošača, uslovljavaju preduzeća da primjenjuju nove pristupe i metode poslovanja, da mijenjaju i inoviraju proizvodne koncepte i tehnologije. Povećana fleksibilnost proizvodnih procesa, savremeni načini organizovanja rada i poslovanja su karakteristike novih tehnologija. Posljedica ovih promjena je skraćeni vijek trajanja proizvoda, mijenjanje strukture i karakteristika troškova. Promjene u poslovanju savremenih preduzeća se dešavaju i zbog visokih zahtjeva po pitanju kvaliteta, a dodatnu kompleksnost povećavaju i zahtjevi za društveno odgovornim poslovanjem, održivim razvojem i ekološkom zaštitom. Kako bi ostvarile konkurentsku prednost, preduzeća moraju brzo da se adaptiraju na tehničkotehnološke uslove, povećaju fleksibilnost proizvodnog i prodajnog asortimana, kao i spektar opštih i servisnih usluga.

Uslove poslovanja koje nameće savremeno tržište dovode do visokih opštih troškova, koji stalno rastu, diferencijacije proizvoda, proizvodnih serija, tržišta, preferencija potrošača sa aspekta aktivnosti podrške, zbog čega klasične metode obračunavanja troškova često daju neadekvatne podatke o troškovima proizvoda za pojedina tržišta i ciljne grupe potrošača. Pored navedenih faktora, na promjene u pristupu upravljanja, u smislu korišćenja novih metoda, tehnika i instrumenata za efektno upravljanje troškovima, utiču i stalni zahtjevi vlasnika za stvaranje dodate vrijednosti i visoke prinose. Stvaranje vrijednosti za vlasnike podrazumijeva i stvaranje vrijednosti za druge interesne grupe, među kojima su najznačajniji potrošači.

### 1.1. Predmet rada

Savremeno preduzeće se sve više orijentiše na zadovoljenje raznovrsnih potreba i želja potrošača, ali i svih stakeholdera, organizovanje multifunkcionalnih timova, na proizvodnju uz minimalne troškove, uključivanje dobavljača i kupaca u lanac vrijednosti. Savremeni ambijent poslovanja zahtijeva brzo prilagođavanje preduzeća neizvjesnim i ubrzanim promjenama koje dolaze sa tržišta. Prilagođen način poslovanja omogućava preduzeću da uspješno odgovori na sve zahtjeve potrošača po pitanju kvaliteta proizvoda, cijene, funkcionalnosti i vremena plasiranja na tržište. Preduzeće koje uspije da za izuzetno kratko vrijeme ponudi potrošaču proizvod željenih funkcionalnih karakteristika, ali uz ostvarenu troškovnu konkurentnost, postaje uspješno u današnjim uslovima.

Kako bi preduzeća realno sagledala na koji način kupci i dobavljači utiču na pozicioniranje samog preduzeća, potrebno je konstatno analizirati poslovne procese. Samo ona preduzeća koja uspostave kvalitetan i lojalan odnos sa svojim partnerima i potrošačima, mogu efikasno da vode svoje ukupne troškove i imaju uspješno poslovanje. Brzi tempo protoka inputnih resursa u proizvodnom procesu i promjenljivi zahtjevi potrošača nameću potrebu da lanac nabavke bude početna tačka procesa upravljanja troškovima. Kvalitetan odnos sa