

УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ
ФАКУЛТЕТ ОРГАНИЗАЦИОНИХ НАУКА

НАСТАВНО-НАУЧНОМ ВЕЋУ

Предмет: Реферат о урађеној докторској дисертацији кандидата
Драгољуба Симоновића

Одлуком од 22.05.2025. године, именовани смо за чланове Комисије за преглед и оцену докторске дисертације кандидата **Драгољуба Симоновића** под насловом

**„Унапређење процеса припреме и реализације личне продаје
применом модела и метода операционих истраживања”**

и на основу тога подносимо следећи

РЕФЕРАТ

1. УВОД

1.1. Хронологија одобравања и израде дисертације

Кандидат Драгољуб Симоновић је 2021/22. године уписао докторске академске студије на Факултету организационих наука, Универзитета у Београду (студијски програм: Информациони системи и квантитативни менаџмент, изборно подручје: Квантитативни менаџмент).

Након што је положио планом све предвиђене испите, кандидат је 25.05.2022. године пријавио израду Приступног рада на докторским академским студијама. Одлуком Наставно-научног већа 05-01 бр. 3/80-11 од 01.06.2022. године, формирана је Комисија за преглед и одбрану Приступног рада и оцену научне заснованости пријављене докторске дисертације. За потенцијалноог ментореа именован је др Милан Мартић, редовни професор, Универзитет у Београду – Факултет организационих наука. Приступни рад под насловом „Унапређење процеса директне продаје применом модела и метода операционих истраживања” одбрањен је 15.07.2022. године.

Одлука о усвајању извештаја Комисије о научној заснованости теме пријављене докторске дисертације донета је на Наставно-научном већу Факултета организационих наука 28.09.2022. године, 05-01 бр. 3/133-3. Одлуком Већа научних области техничких наука Универзитета у Београду од 10.10.2022. 02 бр. 61206-3975/2-22 дата је сагласност на предлог теме докторске дисертације Драгољуба Симоновића под називом „Унапређење процеса припреме и реализације личне продаје применом модела и метода операционих истраживања” и одређивању проф. др Милана Мартића за ментора. На Наставно-научном већу Факултета организационих наука од 12.10.2022. године одобрена је израда докторске дисертације кандидата Драгољуба Симоновића.

Ментор проф. др Милан Мартић 14.02.2025. године поднео је Извештај да је кандидат Драгољуб Симоновић завршио израду докторске дисертације. Наставно-научно веће Факултета организационих наука одлуком од 22.05.2025. године именovalo је Комисију за оцену завршене докторске дисертације у саставу:

1. др Милица Костић Станковић, редовни професор, Универзитет у Београду – Факултет организационих наука – председник Комисије;
2. др Драгана Макајић – Николић, редовни професор, Универзитет у Београду – Факултет организационих наука
3. др Снежана Кнежевић, редовни професор, Универзитет у Београду – Факултет организационих наука,
4. др Младен Стаменковић, ванредни професор, Универзитет у Београду – Економски факултет.

1.2. Научна област дисертације

У оквиру ове докторске дисертације истражене су могућности унапређења процеса припреме и реализације личне продаје применом модела и метода операционих истраживања. Показанао је да се оцењивање и управљање ефикасношћу продајног особља и продајних центара може успешно реализовати применом савремених аналитичких метода као што су РФМ (*Recency, Frequency, Monetary analysis*) и ДЕА (*Data Envelopment Analysis*). Посебан фокус стављен је на интеграцију РФМ и ДЕА метода у циљу идентификације агената који треба да буду предмет стимулације, као и на развој хибридног модела који омогућава прецизнију сегментацију продајног особља на основу релативне ефикасности.

С обзиром на то да се у реалним пословним условима јављају одступања од теоријски дефинисаних перформанси због разлика у оперативним стратегијама и тржишним факторима, било је неопходно утврдити критеријуме за упоређивање резултата добијених применом РФМ и ДЕА метода, развити методологију за њихову евалуацију, извршити компаративну анализу и дати препоруке за њихову примену у пракси. Поред тога, посебна пажња посвећена је процени ефикасности продајних центара, што је омогућило креирање препорука за побољшање оперативне и стратешке усмерености продајних процеса и евалуацију њихове погодности за практичну примену.

Докторска дисертација припада научној области техничких наука, подручју организационих наука и ужој научној области операциона истраживања.

Ментор др Милан Мартић, ред. проф. поседује одговарајуће компетенције за вођење дисертације у виду објављених радова у научним часописима међународног значаја из области организационих наука и операционих истраживања као уже научне области. Одговарајући научни радови ментора су наведени приликом пријаве теме докторске дисертације кандидата.

1.3. Биографски подаци о кандидату

Драгољуб Симоновић је рођен 28.12.1951. године у Београду. Основну школу „Јован Јовановић Змај” је завршио у Београду са одличним успехом, као и Прву београдску гимназију. Вишу школу за организацију рада завршио је 1975. године у Новом Саду. Факултет за пословне студије Мегатренд Универзитета завршио је 2001. године у Београду. Мастер академске студије је завршио 2010. године (студијски програм Менаџмент, студијска група Менаџмент људских ресурса) на Факултету организационих наука са просечном оценом 9,33.

На докторске студије (студијски програм Информациони системи и менаџмент, студијска група Квантитативни менаџмент) уписао се 2012 године на Факултету организационих наука. Положио је све испите са просечном оценом 9, 67.

Провео је на усавршавању годину дана на Московском државном универзитету Ломоносов. Усавршавао се на разним специјалистичким курсевима у земљи и иностранству. Држао је гостујућа предавања из области финансијске форензике на Високој школи струковних студија у Аранђеловцу и из области менаџмента породичних предузећа на Београдској струковној школи – Високој школи струковних студија. Има велико искуство у домаћој и међународној трговини. Реализовао је већи број пројеката у области грађевинарства и дистрибуције робе широке потрошње. Придружени је члан Удружења сертифицираних истражитеља превара (Association of Certified Fraud Examiners – ACFA). Говори енглески, руски, бугарски и македонски језик.

Драгољуб Симоновић је радно искуство почео да стиче 1974. године у „Картонажној товарни Туба” у Љубљани 1974. године, као представник Србије на пословима спољне и унутрашње трговине. Од 1975. године ради у „Фабрици лекова Здравље” у представништву Београд. У периоду од 1976-1989 године радио је у предузећу “Yugoslavia Commerce”, Београд, као директор сектора “Industry Trade”. У септембру 1985. године од Привредне коморе Србије стекао је уверење о положеном стручном испиту за рад на спољнотрговинским пословима. Од 1990. године власник је приватне компаније “AFSI International Business Group” са резидентним испоставама на Балкану, Блиском истоку, Русији и Америци. У Србији су активна четири предузећа из области трговине, производње и грађевинарства. Руководио је реализацијом више пословних пројеката од којих се издвајају „Пројектовање и имплементација производних погона за производњу прашкастих и течних детерџената и производњу чврстих квалитетних сапуна” и „Развој сопствених брендова и организовање производње малих кућних апарата у Н.Р. Кини за тржиште Европе” у оквиру пословне групе “AFSI International Business Group” од 2002. године.

2. ОПИС ДИСЕРТАЦИЈЕ

2.1. Садржај дисертације

Докторска дисертација има 120 страница, садржи 14 слика, 27 табела и 324 литературна извора. На почетку дисертације дат је сажетак на српском и енглеском језику, а на крају дисертације налази се биографија и три обавезна прилога: Изјава о ауторству, Изјава о истовестности штампане и електронске верзије рада и Изјава о коришћењу.

Докторска дисертација се састоји из следећих поглавља и потпоглавља:

САДРЖАЈ

1. Увод

- 1.1. Дефинисање значаја проблема
- 1.2. Пресек основних теорија и резултата истраживања
- 1.3. Предмет и циљеви истраживања
- 1.4. Хипотезе истраживања
- 1.5. Научне методе истраживања
- 1.6. Структура дисертације
- 1.7. Научна и друштвена оправданост истраживања

2. Лична продаја у сектору робе широке потрошње

- 2.1. Савремени приступи у области личне продаје
- 2.2. Специфичности личне продаје робе широке потрошње
- 2.3. Сегментација купаца и одабир циљног сегмента
- 2.4. Методе одабира профитабилних купаца
- 2.5. Елементи личне продаје

- 2.6. Фазе процеса личне продаје
- 2.7. Стратегије продајне комуникације
- 3. Промотивне активности у продајном окружењу
 - 3.1. Утврђивање промотивних циљева и дефинисање садржаја промотивних порука
 - 3.2. Промотивне активности - типови и карактеристике
 - 3.3. Утврђивање буџета за промотивне активности
 - 3.4. Избор стратегије и реализација плана промоције
 - 3.5. Евалуација и мерење постигнутих ефеката промотивних активности
- 4. Теоријска поставка модела унапређења припреме и реализације личне продаје у сегменту робе широке потрошње
 - 4.1. Елементи модела личне продаје
 - 4.2. Оптимизација плана продајног асортимана
 - 4.3. Оптимално управљање залихама и оптимална политика наручивања
 - 4.4. Оптимално управљање организацијом транспорта
 - 4.5. ДЕА метода – основни концепти и модели
 - 4.5.1. Оцењивање ефикасности продаје
 - 4.5.2. Оцењивање ефикасности и рангирање продајног особља
 - 4.5.3. Оцењивање ефикасности и рангирање продајних центара
 - 4.5.4. Оцењивање ефикасности и рангирање робних марки
- 5. Емпиријско истраживање
 - 5.1. Анализа могућности примене предложених модела унапређења припреме и реализације личне продаје
 - 5.2. Избор агената које треба стимулисати применом РФМ анализе
 - 5.3. Оцењивање ефикасности агената продаје применом ДЕА методе
 - 5.4. Хибридни приступ - одређивање вероватноће одзива на основу ефикасности агената
 - 5.5. Оцењивање ефикасности продајних центара применом ДЕА методе
- 6. Закључна разматрања
 - 6.1. Хипотезе, научни и стручни доприноси
 - 6.2. Препоруке за даља истраживања
- 7. Литература

Биографски подаци кандидата

Докторска дисертација под називом „Унапређење процеса припреме и реализације личне продаје применом модела и метода операционих истраживања” је организована у седам поглавља.

Прво поглавље представља увод у оквиру којег су изнети проблем и предмет истраживања, приказани су основни појмови и пресек основних теорија и резултата истраживања, затим циљеви и хипотезе истраживања, методологија истраживања, као и сажет преглед структуре дисертације.

У оквиру другог поглавља дат је приказ савремених приступа у области личне продаје, објашњене су специфичности личне продаје робе широке потрошње, као и сегментација купаца и одабир циљног сегмента, приказане су методе одабира профитабилних купаца, елементи личне продаје, као и фазе процеса личне продаје.

У трећем поглављу су детаљно објашњени: промотивне активности, утврђивање промотивних циљева и дефинисање садржаја промотивних порука, избор стратегије и

реализација плана промоције, као и евалуација и мерење постигнутих ефеката промотивних активности.

Четврто поглавље посвећено је представљању теоријске поставке модела унапређења личне продаје. Приказане су могућности примене модела и метода операционих истраживања у решавању проблема: оптимизација плана продајног асортимана, оптимално управљање залихама и оптимално управљање организацијом транспорта. Поред тога приказани су основни концепти и модели ДЕА методе, најпознатије и најчешће коришћене методе за оцењивање перформанси организационих јединица и показано је да је ова метода веома погодна за евалуацију ефикасности агената продаје као и продајних центара.

Пето поглавље је централно поглавље дисертације у којем су представљени резултати емпиријског истраживања. Представљен је концепт и теоријски оквир који се односи на сврсисходност примене РФМ и ДЕА методе у унапређењу процеса личне продаје. Приказана је анализа могућности примене предложених модела унапређења личне продаје, затим могућности примене РФМ методе за избор агената које треба стимулисати, приказани су резултати оцењивање ефикасности агената продаје применом ДЕА методе и упоређени са резултатима РФМ методе, а затим је изложен хибридни модел у коме се у РФМ методи одређивање вероватноће одзива врши на основу релативне ефикасности агената. Поред тога, ДЕА методе је примењена за оцењивање ефикасности продајних центара и дата је детаљна анализа резултата.

Шесто поглавље представља закључна разматрања, показано је да су доказане хипотезе истраживања, и дати су правци будућих истраживања.

У последњем поглављу налази се листа коришћених референци.

3. ОЦЕНА ДИСЕРТАЦИЈЕ

3.1. Савременост и оригиналност

Последњих година је све важније ефикасно управљати перформансама организација у савременом окружењу. Употреба савремених аналитичких метода за оцењивање и управљање ефикасношћу продајног особља и продајних центара све више постаје кључни део стратегија у оптимизацији продајних процеса. С обзиром на широку доступност аналитичких метода као што су РФМ и ДЕА, који омогућавају дубље увиде у перформансе продајних агената и процеса, у овом истраживању анализирана је погодност ових метода за идентификацију агената који су најпогоднији за стимулацију и подршку. Тиме се значајно унапређује процес оптимизације, не само на нивоу индивидуалних агената, већ и на нивоу организације продајних центара у целини.

Развијена је методологија која комбинује РФМ и ДЕА методе, што омогућава прецизнију сегментацију продајног особља на основу релативне ефикасности, као и упоређивање резултата добијених овим методама. Овај приступ омогућава не само процену ефикасности агената, већ и упоређивање и унапређење продајних стратегија на различитим нивоима организације. Осим тога, примена ових метода у анализи продајних центара доприноси развоју препорука за оптимизацију оперативне и стратешке усмерености продајних процеса, што је од кључне важности за постизање одрживих и конкурентних резултата на тржишту.

У складу са Правилником о поступку провере оригиналности докторских дисертација које се бране на Универзитету у Београду, Универзитетска библиотека Светозар

Марковић је извршила проверу оригиналности дисертације коришћењем програма iThenticate којом је потврђена оригиналност дисертације.

На основу изложеног, може се закључити да добијени резултати докторске дисертације представљају научни допринос у односу на постојеће стање, као и да отварају простор за даља истраживања.

3.2. Осврт на референтну и коришћену литературу

Кандидат је навео релевантну и актуелну литературу (324 извора) за израду дисертације у складу са предметом и опсегом истраживања. Литература обухвата значајне радове и ауторе из научних часописа и конференција из уже научне области дисертације.

3.3. Опис и адекватност примењених научних метода

У изведеном истраживању коришћене су основне аналитичке и синтетичке логичке методе, као што су анализа, апстракција, специјализација и дедукција, односно синтеза, конкретизација, генерализација и индукција.

У првом делу дисертације коришћене су научне методе прикупљања, сређивања и анализе доступних научних резултата и достигнућа, писаних и извора доступних на Интернету, а затим је дат предлог сопственог решења за упоредну анализу и евалуацију одабраних решења.

У оквиру истраживања приказана је примена РФМ методе за избор продајних агената који треба да буду предмет стимулације, чиме је омогућено прецизније усмеравање подстицајних мера у циљу повећања њихове ефикасности. Сprovedено је оцењивање ефикасности продајних агената применом ДЕА методе, а добијени резултати су упоређени са онима добијеним РФМ методом, што је омогућило дубљу анализу фактора који утичу на њихове перформансе.

На основу ове анализе предложен је хибридни модел у којем се у оквиру РФМ методе одређивање вероватноће одзива врши на основу релативне ефикасности агената, чиме се постиже прецизнија сегментација и боље дефинисање стратегија за управљање продајним тимовима. Поред тога, ДЕА метода је примењена и за оцењивање ефикасности продајних центара, уз детаљну анализу резултата, што је допринело формулисању препорука за унапређење њиховог пословања и оптимизацију оперативних процеса.

3.4. Применљивост остварених резултата

Резултати до којих се дошло током изведеног истраживања у оквиру ове докторске дисертације постигнути су применом метода операционих истраживања и анализом специфичних карактеристика тржишта робе широке потрошње. Кроз емпиријско истраживање оцењена је ефикасност 978 агената и 93 продајна центра у организацији која се баве продајом робе широке потрошње. Добијени резултати су опште применљиви, јер обухватају кључне факторе који утичу на ефикасност процеса личне продаје.

Применом савремених аналитичких метода, попут Анализе обавијања података (ДЕА), могуће је извршити прецизно рангирање и компаративну анализу ефикасности продајног особља, продајних центара и група производа, чиме се обезбеђују објективни критеријуми за доношење стратешких пословних одлука. Ови резултати представљају значајну основу за практичну примену у организацијама које се баве продајом робе

широке потрошње, пружајући им алате за побољшање конкурентности, оптимизацију пословних процеса и дугорочну одрживост.

3.5. Оцена достигнутих способности кандидата за самостални научни рад

Области научног интересовања кандидата Драгољуба Симоновића су организационе науке и менаџмент перформанси. Кандидат је током израде дисертације показао заинтересованост, знање и способност за рад на научно-истраживачким пројектима. Узевши у обзир целокупно залагање и остварене резултате у научно-истраживачком раду, закључујемо да је кандидат оспособљен за даљи самосталан научно-истраживачки рад.

4. ОСТВАРЕН НАУЧНИ ДОПРИНОС

4.1. Приказ остварених научних доприноса

Током спроведеног истраживања у области квантитативног менаџмента остварено је више научних и стручних доприноса. На основу расположиве и релевантне литературе дат је целовит преглед развоја у области унапређења процеса припреме и реализације личне продаје у организацијама које се баве продајом робе широке потрошње. Фокус изведених истраживања, а тиме и домен доприноса, усмерен је на анализу специфичних карактеристика овог тржишног сегмента и могућности примене метода операционих истраживања у циљу оптимизације продајних стратегија. Истраживањем су формулисани релевантни закључци и развијени теоријски модели који доприносе бољем разумевању и унапређењу процеса личне продаје у сектору робе широке потрошње.

Научни допринос ове дисертације огледа се у детаљној анализи и идентификацији могућности за унапређење процеса припреме и реализације личне продаје усмерене ка купцима у организацијама које се баве продајом робе широке потрошње. Полазећи од специфичних карактеристика овог тржишног сегмента, истраживање омогућава формулисање релевантних закључака и развој теоријских модела. Кључни допринос рада огледа се у предлогу унапређења процеса припреме и реализације личне продаје у сектору робе широке потрошње, при чему се посебна пажња посвећује примени метода операционих истраживања као темељу за оптимизацију продајних стратегија.

Осим теоријске анализе, значајан допринос дисертације огледа се у систематичном прегледу практичних аспеката релевантних за стручњаке у области маркетинга, са посебним нагласком на личну продају. Овим истраживањем поставља се основ за даљи развој и унапређење ове области у националним оквирима, пружајући емпиријски утемељене смернице које могу допринети ефикаснијој примени савремених маркетиншких стратегија у пракси.

Остварен је значајан научни допринос у развоју методолошког оквира који интегрише РФМ и ДЕА методе у евалуацији ефикасности продајног особља. Истраживањем је показано да независна примена ових метода, њихова заједничка анализа и компарација доприносе прецизнијем оцењивању перформанси продајних агената. Компаративна анализа резултата добијених РФМ и ДЕА методом омогућава дубље разумевање фактора који утичу на ефикасност продаје, као и идентификацију оптималних ограничења за вредности тежинских коефицијената у ДЕА моделима. Поред тога, развијен је оригинални хибридни модел у којем се резултати ДЕА методе користе као улазни параметри за РФМ методу, чиме се унапређује прецизност евалуације и доношења одлука у области менаџмента продаје.

4.2. Критичка анализа резултата истраживања

Показано је да развој и усавршавање методолошког оквира за интеграцију ДЕА и РФМ метода у циљу оцењивања ефикасности продајног особља доноси значајан потенцијал за унапређење постојећих приступа. Међутим, и даље остаје питање колико је могуће објективно дефинисати релевантне улазе и излазе у оквиру ових модела, нарочито када се узме у обзир специфичност сваке продаје и појединачних агената. Идеално би било истражити динамичнији приступ који узима у обзир различите нивое важности параметара на основу специфичних карактеристика продајног процеса и циљева организације.

Даљи развој хибридног модела у којем би се резултати ДЕА методе користили као улазни параметар за РФМ методу делује као обећавајући правац. Међутим, овај модел захтева пажљиво усклађивање два различита приступа, што може довести до потенцијалних проблема са валидацијом и поузданошћу резултата. Неопходно је спровести додатна истраживања како би се дефинисали конкретни механизми за интеграцију ових метода и обезбедила доследност у примени.

Развој вишекритеријумског РФМ модела може допринети прецизнијој расподели агената, али и овде постоје изазови у вези са дефинисањем и мерењем свих релевантних критеријума. Коришћење више критеријума истовремено може обогатити анализу, али и повећати сложеност интерпретације резултата, што може отежати имплементацију у пракси.

Иако се емпиријски контекст овог истраживања фокусира на једну врсту продајног особља, генерализација резултата на друге продајне контексте и системе компензације свакако захтева додатна истраживања. Укључивање различитих циклуса продаје, типова продајних трансакција и система компензације може допринети ширем разумевању утицаја различитих фактора на ефикасност продаје. Овај правац истраживања може пружити важан увид у кључне односе који утичу на побољшање продајних процеса, али је неопходно у обзир узети специфичности различитих индустрија и тржишта како би се обезбедила универзалност предложених решења.

4.3. Верификација научних доприноса

Верификација научних доприноса је обављена објављивањем радова у међународним часописима и у зборницима радова са међународних и националних конференција.

Радови објављени у међународним часописима (M20)

Simonović, D., Milojević, S., Milašinović, M., & Dimitrijević, M. (2023). Analysis of the efficiency of banks in Serbia and Montenegro using the DEA method. *International Review*, (3-4), 184-194. DOI: 10.5937/intrev2304181S (M23)

Špiler, M., Matejić, T., Knežević, S., Milašinović, M., Mitrović, A., Bogojević Arsić, V., Obradović, T., Simonović, D., Despotović, V., Milojević, S., Adamović, M., Resimić, M., Milošević, P. (2023). Assessment of the Bankruptcy Risk in the Hotel Industry as a Condition of the COVID-19 Crisis Using Time-Delay Neural Networks. *Sustainability*, 15(1), 272. <https://doi.org/10.3390/su15010272> (M22)

Matejić, T., Knežević, S., Arsić, Bogojević, B., Obradović, T., Milojević, S., Adamović, M., Mitrović, A., Milašinović, M., Simonović, D., Milošević, G., Špiler, M. (2022). Assessing the Impact of the COVID-19 Crisis on Hotel Industry Bankruptcy Risk through Novel Forecasting Models. *Sustainability*, 14, 4680. <https://doi.org/10.3390/su14084680> (M22)

Радови објављени у зборницима међународних скупова (M30)

Simonović, D., Miletović, N., Travica, J. (2023). Evaluacija profitabilnosti kompanija i komunikacija sa investitorima, Scientific Conference Accounting and audit in theory and practice, Banja Luka College, Banja Luka, 2023. 25th of May 2023, Conference Proceedings, ISSN 2637-272X , pp. 95-106, doi DOI 10.7251/ZRRRTP2301095S (M33)

Simonović, D. (2019). Business decisions and the relationship with family business performance, Education and Social Sciences Conference Business and Economics Conference Rome, Italy 17 September 2019, IAI Academic Conference Proceedings, ISSN 2671-3179, pp. 21–29. (M33)

Spasić, B. & D. Simonović (2019). Using the DEA Method in Determining the Efficiency of Meat Processing Companies in Serbia, 9th International Conference “Economics and Management – Based on New Technologies” EMoNT-2019, Vrnjačka Banja, Serbia 23–26 June 2019, Proceedings, ISBN-13 978- 86-6075-067-1. 241-249. SaTCIP (Scientific and Technical Center for Intellectual Property Ltd.). (M33)

Simonović, D. S. Knežević & M. Popović (2019). Improvement of direct sales by application of operational research methods. XLVI International Symposium on Operational Research, SYM-OP-IS 2019, Kladovo, 15–18. September, 2019, Conference Proceedings, Editori: Vidović, M., Vukadinović, K., Popović, D., ISBN: 978-86-7680-363-7, pp. 471–476. Fakultet organizacionih nauka. (M33)

Srebro, B., Simonović, D. (2019). Strategic management in the function of tourism development, Education and Social Sciences Conference “Business and Economics Conference” Corvinus University, Budapest, Hungary, 26 November 2019, IAI Academic Conference Proceedings, IAI ISSN: 2671-3179, p 6. (M34)

Simonović, D. (2019). Fraud prevention and internal control in companies, Education and Social Sciences Conference “Business and Economics Conference”, Budapest, Hungary, 26 November 2019, IAI Academic Conference Proceedings, IAI ISSN: 2671-3179, p. 45. (M34)

Milenković, D., Jovanović Milenković, M., Simonović, D. (2016). Reshaping the Future of Business Process Management Through Sustainable Content Management System XV International Symposium of Organizational Sciences – SymOrg 2016, Zlatibor, 10-13 juna, Fakultet organizacionih nauka, ISBN: 978-86-7680-326-2, pp. 279-284. (M33)

Milenković, D., Jovanović Milenković, M., Simonović, D. (2016). Sinergija upravljanja dokumentima u upravljanju poslovnim procesima, SYM-OP-IS 2016, ISBN: 978-86-335-0535-2. (M33)

Dunčević, I., Simonović, D., Jovanović Milenković, M. (2015). Primena SERVQUAL metode u elektronskom zdravstvu, XLII Internacionalni simpozijum o operacionim istraživanjima, SYM-OP-IS 2015, Srebrno jezero, str. 395-398, elektronsko izdanje. (M33)

Milenković, D., Simonović, D., Jovanović Milenković M. (2015). Sistemi za upravljanje dokumentacijom u velikim poslovnim organizacijama, XLII Internacionalni simpozijum o operacioni istraživanjima, SYM-OP-IS 2015, Srebrno jezero, pp. 182-185, elektronsko izdanje. (M33)

Радови објављени у зборницима националних скупова (M60)

Simonović, D. (2022). Upravljanje ljudskim resursima u porodičnim preduzećima. Trendovi u poslovanju, 20(2), 21-27. (M63)

5. ЗАКЉУЧАК И ПРЕДЛОГ

На основу прегледа докторске дисертације под називом „Унапређење процеса припреме и реализације личне продаје применом модела и метода операционих истраживања” кандидата Драгољуба Симоновића, Комисија констатује да је докторска дисертација написана у складу са свим захтевима стандарда научно-истраживачког рада, као и да испуњава услове предвиђене Законом о високом образовању, стандардима, правилницима и Статутом Факултета организационих наука, Универзитета у Београду.

Тема докторске дисертације је актуелна, а резултати добијени истраживањем одговарају предмету и циљевима истраживања. Истраживање приказано у дисертацији је оригинално, а резултати пружају допринос развоју науке у домену квантитативног менаџмента. Имајући у виду актуелност теме, сложеност решаваног проблема и постигнуте резултате, може се закључити да ова дисертација задовољава научне критеријуме и показује способност кандидата Драгољуба Симоновића за самосталан научно-истраживачки рад.

На основу свега наведеног, Комисија предлаже Наставно-научном већу Факултета организационих наука да се докторска дисертација под називом „Унапређење процеса припреме и реализације личне продаје применом модела и метода операционих истраживања”, кандидата Драгољуба Симоновића прихвати, изложи на увид јавности и упути на коначно усвајање Већу научних области техничких наука Универзитета у Београду.

ЧЛАНОВИ КОМИСИЈЕ

Др Милица Костић Станковић, редовни професор,
Универзитет у Београду, Факултет организационих
наука, председник Комисије

Др Драгана Макајић - Николић, редовни професор,
Универзитет у Београду, Факултет организационих
наука

Др Снежана Кнежевић, редовни професор,
Универзитет у Београду, Факултет организационих
наука

др Младен Стаменковић, ванредни професор,
Универзитет у Београду, Економски факултет
