

## PREDGOVOR

- **KAKO POVEĆATI RENTABILNOST POSLOVANJA SMANJUJUĆI ZALIHE, A DA SE NE UGROZI KONTINUITET POSLOVNOG PROCESA (proizvodnje, prodaje, ili pružanja usluga)?**
- **KAKO OPTIMIRATI NABAVNU POLITIKU?**
- **KAKO PROCENITI OPTIMALNI KAPACITET SKLADIŠTA?**
- **KAKO OPTIMIRATI SKLADIŠNO POSLOVANJE?**
- **KAKO OPTIMIRATI SISTEM UNUTRAŠNJEG TRANSPORTA?**

Odgovori na ova i druga slična pitanja interesuju, sigurno, ne samo studente koji treba da polože ispit iz ove materije, već i poslovne ljude, koji su svoje obrazovanje okončali u vreme kada su navedeni problemi imali za poslovanje preduzeća trećerazredni značaj.

Danas se, zahvaljujući odgovorima na ova pitanja, u razvijenim zemljama sveta ostvaruje novi zamah privrednog razvoja.

Materija sadržana u ovoj knjizi nudi (iako ne uvek celovite) odgovore na ova pitanja. Knjiga je namenjena prvenstveno studentima Više poslovne škole u Beogradu. Zato u njoj nisu obrađene tri teme koje inače spadaju u problematiku logistike. To su:

- fizička distribucija,
- integralni (logistički) informacioni sistem i
- zbrinjavanje otpadaka.

Navedene teme (osim zbrinjavanja otpadaka) izučavaju se u okviru drugih nastavnih disciplina u Školi. Njihovo izostavljanje omogućilo je pristupačniju cenu knjige, ali je bitno ugrozilo njenu konzistentnost. Nadajmo se da kod narednih izdanja cena neće imati tako krupan značaj kao što ima danas.

Materija koja je sadržana u knjizi, zajedno s onom koja je izostavljena, čini sadržinu logistike preduzeća, odnosno Poslovne logistike.

U protekle dve decenije logistika je u razvijenim zemljama doživela snažnu ekspanziju. Odlučujući podstrek ovom razvoju dala je činjenica, da su mogućnosti za povećanje poslovnog uspeha putem povećanja proizvodnje, odnosno povećanja prodaje osetno opale. Zbog toga su preduzeća bila

prinuđena da izvor za unapređenje poslovnog uspeha traže u sopstvenim "unutrašnjim rezervama". Tako je u žihu pažnje poslovnih ljudi došao angažovani kapital u svim njegovim vidovima. Iz potrebe da se pronađu putevi za ubrzanje cirkulacije angažovanih sredstava i šmanjenje njihovog prosečnog iznosa po jedinici ostvarene dobiti, nastala je nova funkcija u preduzeću: poslovna logistika. Razvoj poslovne logistike u preduzećima razvijenih zemalja omogućio je savladavanje teškoća uslovljenih privrednom recesijom i otvorio put novom prosperitetu. Tako su privrednici u razvijenim zemljama prihvatali izreku vojnih logističara da "logistika sama ne može dobiti rat, ali da je bez logistike - svaki rat unapred izgubljen".

Logistički koncept poslovanja nameće novi pristup preduzeću kao poslovnom sistemu. Za razliku od klasičnih funkcija, za koje je karakteristična vertikalna dimenzija i parcijalni pristup poslovnim procesima, za logistiku je karakteristična horizontalna dimenzija i **integralni** pristup poslovnim procesima. Prema tome, osnovni zadatak logistike je optimiranje tokova materijala, informacija i vrednosti od ulaska u preduzeće do izlaska iz preduzeća. Da bi mogla da ostvari ovaj zadatak, logistika mora koristiti veoma komplikovanu matematičku i matematičko-statističku aparaturu, kao i podršku integralnog informacionog sistema. Poslovni ljudi koji poseduju ova znanja malobrojni su čak i u razvijenom svetu. Isto tako je malobrojna i literatura koja se bavi kvantitativnim, matematičko-statističkim aspektima integralne logistike.

Većina strane literature, kao i domaća literatura iz oblasti logistike, tretira isključivo problematiku parcijalne optimizacije pojedinih segmenata poslovne logistike. Parcijalna optimizacija, u stvari, predstavlja pripremu za uvođenje integralnog logističkog koncepta poslovanja, u okviru koga se integrišu parcijalno optimirani delovi poslovne logistike.

Ova knjiga se takođe bavi parcijalnom optimizacijom. I to čini bez upotrebe matematičkih i statističkih metoda. Izuzetak od ovog pravila je jedino primena statističke metode izračunavanja proseka s dozvoljenom granicom odstupanja, koja je korišćena u izračunavanju prosečne zapremine manipulativne jedinice, a koja predstavlja jednu od najjednostavnijih statističkih metoda uopšte. Sve ostale kvantitativne metode primenjene u ovoj knjizi, uključujući čak i "tehniku mrežnog planiranja", kao i "transportni problem", koji inače spadaju u "klasiku" Operacionih istraživanja, predstavljaju običnu srednjoškolsku računicu. Zbog toga će knjigu moći da koriste i oni poslovni ljudi, koji tokom svog školovanja nisu imali priliku da savladaju odgovarajuća znanja iz matematike, odnosno statistike.

Pored metoda i tehnika za parcijalno optimiranje pojedinih delova logističkog procesa, u ovoj knjizi se daje odgovor i na pitanje

- **KAKO ORGANIZOVATI FUNKCIJU POSLOVNE LOGISTIKE?**

Ovom pitanju je posvećena posebna pažnja s obzirom na nedostatak odgovarajućeg iskustva u našoj privrednoj praksi, kao i na očekivani porast

potreba za stručnjacima koji raspolažu znanjem potrebnim za konstituisanje logistike u našim preduzećima. Materija iz ove oblasti (3. poglavlje) utemeljena je na teoriji organizacije (2. poglavlje), tako da će specijalizovano znanje iz oblasti organizovanja logistike moći da shvate i usvoje i oni stručnjaci iz prakse koji se tokom redovnog školovanja nisu susreli s nastavnom disciplinom Organizacija preduzeća.

Na kraju, autor se toplo zahvaljuje dr Milevi Perović-Jovanović, recezantu knjige, za veoma korisne primedbe i sugestije koje su doprinele poboljšanju prvobitnog rukopisa.

### Uvod u poslovnu logistiku

**Ljiljana Gereke**

U ovom ekonomskoj disciplini je odvukao bio uslovni predikom i učenju, problem koji su se javili u poslovnoj praksi. U vremenu kada se podmiruju osnovne ljudske potrebe, zadržane u uslovima u kojima se živi, a tada nije mogao da postoji postojeci tražnji, ključno pitanje je bilo KAKO PROIZVODITI. Izvođenje odgovora na ovo pitanje je po velikoj mjeri rezultat razvoja industrijskog inovativnog. Mnogočinjeno je to, ali u svetu nijesu razvijene bile su uzmere na unapredjanje i razvoju novih i inovativnih proizvoda, a u tomu imale su začin povetanje obima protvredne sa tržišta i razvoja novih operacija i nacionalizacija procesa proizvodnje, a ne samo u domaćim, već i u međunarodnim procesima, razvijeni problem: osiguranje ponude, ali ne i učinkovite rešenja poslovnih problema. Osvršavajući se podjelom učenja u dve godine mog stolice pomalo je iz sfera proizvodnje u sferu tehničkih i ekonomičkih postrojbi, a učenje postavljeno tada više nije bilo kako proizvesti već KAKO

U ovom uvedenju poslovne problematike doje inovativni razvoj marketinga, a učenje je učinkovito orijentisano prema kupcu, odnosno prema planučaru i poslovniku.

U ovom uvedenju poslovne problematike doje inovativni razvoj marketinga, a učenje je učinkovito orijentisano prema kupcu, odnosno prema planučaru i poslovniku.

U ovom uvedenju poslovne problematike doje inovativni razvoj marketinga, a učenje je učinkovito orijentisano prema kupcu, odnosno prema planučaru i poslovniku.