

UVOD

1. Predmet istraživanja

Ekonomsku sliku savremenog svijeta karakterišu globalizacija i integracija koje nacionalne privrede, putem svjetskog tržišta, povezuju u jednu interaktivnu cjelinu. To su veoma dinamični i snažni procesi koji integrišu tržišta, tehnologije i čitave geografske oblasti, a privrednim subjektima omogućuju da u cijelom svijetu brže, dalje i jeftinije dopiru do najudaljenijih tržišta. Sa druge strane, kroz intenzivnu reakciju, zahtjevi svjetskog tržišta i njegove informativne, selektivne, alokativne i distributivne funkcije predstavljaju ključni regulator cjelokupnog privredjivanja. Borba za položaj na tržištu, uz sve viši nivo naučno-tehničkog razvoja, usmjerava nosioce privredne aktivnosti na tržišnu orijentaciju i što uspješnije poslovanje, odnosno na stalno podizanje kvaliteta ekonomije preduzeća.

Integracioni privredni procesi u svijetu, borba za tržište, velika konkurencija i enormna ponuda robe, uz visok tehnički nivo opremljenosti, enormno zaoštavaju uslove privređivanja i prisiljavaju privredne subjekte da se maksimalno angažuju u borbi za sopstveni opstanak i razvoj. Nauka i njena tehničko-tehnološka primjenljivost odomaćile su se u ekonomiji preduzeća, a pogotovo u proizvodnim sistemima. Kako proizvesti tržišno prihvatljivu robu, sa što nižom cijenom koštanja, a da je po kvalitetu odgovarajuća, pitanje je koje zaokuplja vodeće i kreativne kadrove svakog poslovnog sistema. U velikim materijalno-organizacionim sistemima moraju se kontrolisati svi potencijali koji utiču na njegove ulazne i izlazne elemente.

Svako odstupanje u negativnom smislu od standardnih ulaganja, a koje se ogleda kroz djelovanje objektivnih faktora, uz standardnu kvalifikovanost, kao i standardni intenzitet i organizaciju rada, umanjuje izlazne rezultate, a kroz duži vremenski period dovodi sistem do egzistencijalne ugroženosti. Zato se problemima upravljanja troškovima elemenata proizvodnje i angažovanja kapitala posvećuje velika pažnja, kako u ekonomskoj nauci tako i u privrednoj praksi.

Polazeći od prethodno navedenog, potrebno je stalno pratiti uticaje objektivnih faktora-potencijala, kao što su prirodni, tehnički i društveni, na uspješnost poslovanja i na ukupni kvalitet ekonomije materijalno-organizacionog sistema, kvantifikovati njihov uticaj

na ulazne i izlazne elemente, te preduzimati organizacione mjere u pravcu boljeg korišćenja raspoloživih potencijala.

Tržišna orijentacija preduzeća postaje, u savremenim uslovima, sastavni dio privrednog ponašanja. Pri tome, preduzeće treba stalno da nastoji da odgovori zahtjevima tržišta i da održava neprekidni proces interakcije između svog poslovanja i tržišnih zahtjeva. Tržište postaje polazište u formulisanju pravaca i smernica poslovne politike preduzeća, odnosno njegove razvojne strategije. Zato je neophodno da strategijski menadžment preduzeća kreira *viziju budućeg poslovanja*, formuliše *misiju učešća na tržištu* i utvrđuje *ciljeve rasta i razvoja*.

Dinamično privredno okruženje i sve oštriji tržišni zahtjevi predstavljaju uslove koji zahtjevaju da privredni subjekt istražuje načine i modalitete opstanka na tržištu, postizanjem konkurentne prednosti. Ovo podrazumijeva zadovoljavanje osnovnog ekonomskog principa poslovanja, kojim se zahtijeva ostvarivanje što većeg rezultata uz što niža ulaganja kapitala. Respektovanje ovog ekonomskog principa, imanentnog svakom privrednom subjektu koji želi da se održi na tržištu, u savremenim, sve oštrijim uslovima, postaje imperativ u procesu privredjivanja. Da bi djelovalo u tom pravcu, preduzeće kao osnovni subjekt tržišne privrede, pored ostalog, mora da poznaje i razvija svoje faktore-potencijale, koji uslovljavaju uspješnost njegovog privredjivanja, da istražuje njihove karakteristike, načine uticaja na poslovni uspjeh, te da njima upravlja i koristi ih za ostvarivanje svojih tekućih i dugoročnih ciljeva. U kojoj mjeri će se raspoloživi faktori-potencijali koristiti, da li će egzistirati kao potencijalne mogućnosti, ili će organizacionim mjerama biti aktivirani u funkciji unapredjenja tržišne pozicije preduzeća i u cilju postizanja boljih poslovnih rezultata, zavisi od upravljačkih i poslovnih sposobnosti privrednog subjekta.

Polazeći od prethodno navedenog, istraživanje je usmjereno na faktore- potencijale, koji utiču ili mogu uticati na poslovni uspjeh preduzeća. U tom kontekstu, u ovom istraživanju identifikovani su i klasifikovani faktori- potencijali po njihovim vrstama i specifičnim karakteristikama, zatim je analiziran način njihovog uticaja na proces reprodukcije i na ostvareni poslovni uspjeh, a u cilju pronalaženja takvih rješenja putem kojih bi menadžment, svojim aktivnostima, uticao na jačanje pozicije preduzeća na tržištu.

U skladu s prethodno navedenim, predmet istraživanja su i *modeli upravljanja* faktorima- potencijalima preduzeća, koji bi mogli imati primjenu u konkretnoj privrednoj aktivnosti i omogućavati modernizaciju upravljanja poslovnim funkcijama i poslovnim

područjima preduzeća, mobilizacijom svih resursa, a u cilju unapredjenja tržišne pozicije preduzeća i podizanja kvaliteta ekonomije poslovanja.

Predmet istraživanja takodje obuhvata faktore-potencijale koji utiču ili mogu uticati na poslovne rezultate i tržišni položaj materijalno-organizacionog sistema. Rezultati materijalno-organizacionog sistema ne zavise samo od raspoloživih potencijala već i od načina na koji se oni koriste tj. da li ostaju kao potencijalna mogućnost ili se organizacionim mjerama aktiviraju u cilju postizanja višeg nivoa kvaliteta ekonomije. Zato je u istraživanju izvršena identifikacija i klasifikacija faktora-potencijala po njihovim vrstama i specifičnim karakteristikama, te načinu djelovanja na proces reprodukcije i na ostvareni poslovni uspjeh. Pri tom, tretiran je i mogući uticaj menadžmenta materijalno-organizacionog sistema na smjer djelovanja pojedinih faktora, kako onih iz okruženja, kao što su objektivni faktori, tako i unutar preduzeća, odnosno subjektivni faktori. Pored toga, predmet istraživanja obuhvata i druge aspekte *strukture* materijalno-organizacionog sistema, kao složenog mehanizma, i to: *ulazne* elementi procesa reprodukcije, *proces rada* i njegove komponente, *izlazni* elementi procesa reprodukcije, ostvarene rezultate s karakteristikama svakog od njih i načinom funkcionisanja, te njihovu povezanost i interakcije. U skladu s navedenim, istraživanje je projektovano na funkcionisanje i poslovanje konkretnog materijalno-organizacionog sistema.

2. Cilj istraživanja

Tema doktorske disertacije ukazuje na osnovni cilj istraživanja, a to je doprinos razvoju teorijsko-metodoloških indikatora i modela analize uticaja korišćenja faktora-potencijala preduzeća na unapredjenje tržišne pozicije, odnosno na poboljšanje njegove poslovne uspješnosti. U ovom smislu, istraživanje se, pored uvoda i zaključaka, sastoji iz tri posebna dijela. U prvom dijelu predstavljene su karakteristike funkcionisanja preduzeća kao ekonomskog sistema i osnovnog subjekta tržišne privrede, zatim njegovo organizaciono strukturiranje prema različitim kriterijumima, s naglaskom na analizi podsistema faktora- potencijala preduzeća, te na specifične oblike ulaganja u proces poslovanja. Istraživanje u tom dijelu akcentira poslovna područja, na kojima menadžment preduzeća svojim odlukama može doprinijeti unapredjenju tržišne pozicije, počevši od podsistema ulaznih elemenata, preko izlaznih elemenata procesa poslovanja, sve do racionalizacije troškova poslovanja i ubrzavanja ciklusa reprodukcije.

U drugom dijelu disertacije razradjeni su faktori- potencijali preduzeća kao osnova njegovog poslovanja i njihov uticaj na tržišnu poziciju preduzeća. Analiza pojava oblika faktora-potencijala, njihovih karakteristika i strukture, te uslovljenosti rezultata poslovanja raspoloživim potencijalima i njihovim korišćenjem, daju osnovu za izbor strateških i poslovnih odluka, čijom implementacijom bi ostvareni poslovni uspjeh bio što bliži potencijalnom. Istraživanje u ovom dijelu usmjereno je i na metodološke probleme izražavanja i mjerenja poslovnog uspjeha, a naročito sa aspekta kvantifikacije pojedinih faktora na promjene kvaliteta ekonomije. U tom smislu izvedena je i kritička ocjena modela mjerenja poslovnog uspjeha koji se primjenjuju u savremenoj privrednoj praksi.

Treći dio istraživanja posvećen je konstituisanju modela upravljanja faktorima-potencijalima poslovanja preduzeća, u kojem je projektovan sistem poslovnih informacija i indikatora za analizu uticaja pojedinih faktora na poslovni uspeh, te kreirani modeli analize pojedinih faktora.

U trećem dijelu posebno su predložena metodološka rješenja za mjerenje poslovnog uspjeha i izvedeni simulacioni modeli efekata korišćenja raspoloživih faktora- potencijala, koji mogu poslužiti za izbor strategije razvoja u funkciji unapredjenja tržišne pozicije preduzeća. Ovaj dio uradjen je metodom *case study*, odnosno dobijena rješenja na bazi teorijskih saznanja provjerena su na primjeru konkretnog poslovnog sistema. U okviru ovog dijela obradjena je i tematika strategije rasta i razvoja preduzeća, polazeći od nužnosti održavanja i stalnog unapredjenja tržišne pozicije preduzeća. Zatim je definisana strategija razvoja preduzeća u funkciji unapredjenja tržišne pozicije uz primjenu savremenih modela i tehnika koje se koriste u tu svrhu. S tim u skladu, sprovedena je odgovarajuća anketa za primjenu *SWOT* analize, čiji nalazi omogućuju usmjerenja strategije rasta i razvoja posmatranog materijalno-organizacionog sistema kao i mogućeg unapredjenja njegove tržišne pozicije.