

1. *Uvod*

Kao što kaže jedna Japanska poslovice: „**Vizija bez aktivnosti je sanjarenje a aktivnost bez vizije noćna mora**“

Aktivnost upravljanja definisana je kao proces planiranja, organizovanja, zapošljavanja, vođenja i kontrolisanja napora članova kolektiva i korišćenje svih resursa preduzeća radi ostvarivanja njegovih ciljeva. Ovako izražena složenost aktivnosti upravljanja uslovljena je složenošću organizacione strukture preduzeća, koje obuhvata veći broj elemenata međusobno povezanih vertikalno i horizontalno. Zato je uspešno funkcionisanje preduzeća uslovljeno skladnim povezivanjem svih elemenata njegove organizacione strukture i usmeravanjem na ostvarivanje planiranih ciljeva koji su utvrđeni upravljačkim aktivnostima njegovog menadžmenta.

Kriterijumi efikasnosti i efikasnosti poslovanja preduzeća kao složenog organizacionog sistema zahtevaju sprovođenje principa podele rada. Na toj osnovi uspostavljaju se specijalizovani nosioci parcijalnih zadataka u organizacionoj strukturi, na koje raspoređuje i upravljačka nadležnost, pa prema tome i odgovornosti za obavljene poslove koji su im dodeljeni na osnovu podele rada. Ovako konstituisani segmenti organizacione strukture obezbeđuju viši stepen motivisanosti nosioca parcijalnih zadataka za doprinos uspehu poslovanja preduzeća u celini. Ta motivisanost podstiče se sa jedne strane, delegiranjem nadležnosti u planiranju, koordinaciji i kontroli izvršavanja parcijalnih zadataka, kao i odgovornosti za racionalno korišćenje ljudskih i materijalnih resursa i, s druge strane uslovljavanjem visine zarade odgovornih kadrova doprinosom uspehu preduzeća kao celine.

Osnovno pravilo u ekonomiji da svaki dobitak, bilo novčani ili prirodni, zahteva prethodno davanje. Drugim rečima da bi neko preduzeće svojom aktivnošću ostvarilo prihod, odnosno dobit u poslovanju, mora uložiti novčana ili materijalna sredstva. Svrha svake privredne aktivnosti je ostvarenje dobiti.

Cilj svakog dobrog poslovanja preduzeća, pa i svih drugih ekonomskih operatera je maksimizacija dobiti, tj. ostvarenje što većeg prihoda uz što manje troškove. Da bi se ovo ostvarilo svaki investitor mora da zna u šta se upušta. Posao mora biti započet sa velikom oprežnošću i niskim očekivanjima da se ne bi dogodilo da se previše nadamo i očekujemo i da se to na ovaj ili onaj način izjalovi. Za to je neophodno upoznati prilike na tržištu, upoznati poslovno i finansijsko okruženje i biti spreman da odgovoriš na izazove koji te svakodnevno očekuju.