

ПРЕДГОВОР

Управљачка визија, као економска категорија оквирног одређивања подручја дјеловања, представља полазну основу одређивања развојне стратегије системске уређености. Пословне стратегије, у поменутом контексту, подразумевају скуп планских акција којима пословни систем прелази замишљену путању од постојећег до жељеног стања. Формулисање проактивних стратешких праваца захтијева да предузеће усклади своју структуру дјелатности, величину, технолошки концепт, организацину платформу и стил управљања, тржишним, економским, првено – политичким, демографским и осталим факторима који тангирају његово пословање.

Успосављање и одржавања хармоничног односа међу наведеним категоријама подразумева формулисање логичке зависности између циљева и могућности, путева, начела и ставова за њихову реализацију, те антиципирање и рационално реаговање на импулсе из окружења. Управљачка компетентност оспособљава предузеће да, користећи властите потенцијале, уочи и искористи шансе које настају у постојећим условима привређивања, чиме постаје додатни ресурс који му омогућава ефикасније остваривање улоге у друштвеној репродукцији.

Поједини фактори, који условљавају понашање пословног система и адаптирају га промјенама из окружења, понашају се подстицајно, али постоји и низ фактора који лимитирају, неутралишу или нарушавају жељене смјернице одвијања пословних процеса. Предузеће, углавном, преферира екстерне стимулансе, тежњом да рентабилним кориштењем ресурса, мултипликује маргиналну профитабилност, чиме осигурава тржишну позицију и континуитет пословања.

Функционисање и стање пословног система, заједно са кореспондентним екстерним утицајима, карактеришу бројни фактори и њихови међусобни односи, тако да се активност појединих елемената мора анализирати у контексту свих осталих фактора који одређују ефикасност пословања у одговарајућем систему привређивања. Ефикасно пословање, као жељено стање система у будућности, исказује се скупом вриједности излазних промјенљивих.

Пословни процеси, без потербне управљачке енергије, стихијским функционисањем, неће остварити жељене резултате, управо супротно тежиће, дезорганизацији, а у екстремним ситуацијама и самоуништењу. Недовољна количина управљачке енергије омогућава опстанак и неки степен ефикасности, али свакако не најбољи могући пословни резултат.

Економска ефикасност репродукције подразумијева перманентно додавање управљачког потенцијала, засниваног на интегралној анализи, квантификовању и функционалном повезивању елемената пословног система у контексту конкретних екстерних диспозиција.

Далекосежна и свеобухватна прожетост аспеката и сегмента пословања управљачком визијом повлачи одговорност руководства за њезину економску судбину. Извори рационалног понашања при реализацији сложених пословних подухвата захтијевају адаптивно структурирање излазних вектора, а тиме и достизање жељеног нивоа пословног резултата.

У условима ограничених оперативних ресурса, који се на различите начине могу користити за остваривање унапријед постављених циљева, успостављање и одржавање хармоничних релација пословног система и његовог окружења, захтијева да се изабраним стратешким правцима постигне највећа могућа ефикасност укупних активности.

Управљачки процес означава способност отклањања девијација на излазу, а предузетничко понашање испољава се као пословни сензибилитет антиципирања и мјерења кључних утицаја чија посљедица је непознат или неповољан пословни исход. Перманентно напајање система управљачком енергијом захтијева оптимизацију пословних процеса, која је могућа примјеном адекватног модела математичког програмирања.

Доношење пословних одлука у подручју управљања сложеним пословним процесима, условљеним мноштвом реалних фактора захтијева конструкцију адекватних математичких модела, као вјерних копија пословних система, те усклађивање свих релевантних фактора са понуђеном управљачком визијом. Логика примјене квантитативних модела захтијева нумеричку дескрипцију и детерминистичко повезивање стања пословања предузећа, а омогућава генерисање управљачких информација,

доношење судова и закључака, те логичку интерпретацију пратећих појава у предузећу.

Модели линеарног, цјелобројног, мрежног и циљног програмирања, те модели програмирања залиха, између различитих модела, максимално откривају повезаност комбинација производних фактора, људског ангажовања и остварених резултата. Примјена наведених модела успоставља управљачку равнотежу, док примјена модела параметарског програмирања обезбјеђује уврштавање насталих, могућих или потенцијалних промјена услова привређивања, чиме и перманентан управљачки баланс наведених категорија.

Сагледавање почетних увјерења, дефинисање реалних и адаптивних циљева, квантификација и логичко повезивање појединих интерних и екстерних фактора, оплемењених емпиријском грађом, доводи до конструкције адекватних модела математичког програмирања. Експлоатишући научне резултате конструисаних модела, који се покоравају конкретним ситуацијама, покриваће се основне класе питања делгираних у овој монографији. Описани приступ конструкцији математичких модела, коресподентних пословним системима и њиховим проблемима, као и њихова рјешења, упућују на следеће:

- Досадашња пракса доношења стартешких пословних одлука није искористила своје могућности у погледу математичког моделирања система, чији резултати подижу степен маргиналне ефикасности пословања. Разлог томе је традиционалан приступ и недовољна иницијатива у погледу имплементације нових знања, као и непостојање потребног стандарда комуникације информационе базе и аспеката њене примјене;
- Пројектовани математички модели су токомведеног истраживања прилагођени конкретним пословним системима и њиховим циљевима, чиме се омогућава просуђивање о пословним процесима и њиховим карактеристикама, ослобађајући менаџмент од пословних илузија. Добијени резултати верификују управљачки потенцијал садржан у њима, што је посебно наглашено контекстом излазних вектора појединих модела;
- Програмско структурирање садржаја и форме пословне активности који омогућава достизање унапријед постављених циљева, уз

релативно ниска улагања, омогућило је припрему и доношење пословних одлука у погледу оптималног комбиновања појединих фактора производње;

- Програмска оптимизација симболише везу улазног и излазног репертоара пословног процеса у посматраном пословном амбијенту. У погледу тога, резултати моделирања односе се на ангажовање појединих производних ресурса као дјелујућих величина, на обим и структуру пословне активности као реагујућих величина. Тиме је исказана мјера достизања постављених циљева, као конкретна финансијска посљедица њиховог интерактивног дјеловања;
- Оптимизирање пословног портфолија, примјеном квантитативних модела, омогућава сазнавање и економске ефекте субоптималних избора у постојећим условима привређивања, чиме се подиже управљачки потенцијал и потврђује валидност налаза резултата моделирања;
- Допуњавање математичког модела параметарском анализом омогућава рационално реаговање на промјене услова привређивања, чиме се додатно проширује управљачка информациона мрежа, те компензира статичност моделираних резултата;
- Егзактност и цјеловитост моделираних резултата није лимитирано потребним улагањима, који се односе на врло доступан софтвер и адекватну консултантску сарадњу. Усклађеност укупних ефеката моделирања управљачких смјерница са трошковима програмске оптимизације потврђује економску рационалност њене инволвираности у управљачку праксу;
- Моделска оптимизација пословног система, у анализираним проблемима усклађивања управљачке визије и реалности, нема адекватну аналитичку супституцију. Опонашање реалног пословног система његовом математичком апроксимацијом задовољава хомоморфију система и модела, квалитет, обим и структуру моделираних управљачких информација, доступност примјене, док експериментисање другим теоријским моделима остаје отворено за неке друге аспекте посматраних проблема;

- Замјена традиционалног приступа оптимизационим моделима и техникама, повезује тему рада са проблемима хармонизације управљачке визије и реалности. Њихова рјешења иду у правцу настојања и покушаја отварања нових хоризоната, односно научних изазова који су дјелимично остајали са другу страну научних сазнања;
- Мотивација у раду, постигнути резултати и образовни допринос у контексту координације излаза као тродимензионалне промјенљиве, иако превазилазе једнозначну одређеност, ипак, не дају право на атрибут савршености. Посматрање вектора излаза кроз друге димензија, које оправдано нису укључене у проведenu анализу, отвара могућност за нове аспекте и њихове алтернативе, оријентисане на усклађивање управљачке визије и реалности.

Покретање потенцијала математичких модела значи интерно и екстерно обухватање пословног система у складу са имагинацијом реалности, информисаности моделатора и степеном инволвираности добијених резултата у менаџерску праксу.

Конкретизација модела на примјерима малих и средњих предузећа у области прехранбене и текстилне производње иде у правцу указивања на значану количину неискориштених капацитета наведених предузећа и сугестије за њиховом афирмацијом. Пословни амбијент, у нама блиском окружењу, је бремент многим тешкоћама, прије свега, новчаним дефицитом, а са друге стране, благословљен постојањем значајног износа неискориштених природних ресурса. Јасно да се тиме отвара могућност пословања бројних предузећа наведеног типа. Поред тога, мала и средња предузећа пословне одлуке доносе на бази интуиције и искуства, чиме је њихово пословање потребно напајати значајном количином управљачке енергије, а адекватна математичка оптимизација пословног процеса може им дати потребну снагу, као неискориштену унутрашњу резерву интегралног привредног развоја.

Моделска оптимизација пословног процеса, као теоријско експериментисање са живим системом, показује своју моћ у проблемима програмског балансирања управљачке визије и реалности. Без обзира на снагу и егзактност описаног приступа, немогуће им је аксиоматски

приписати чаробне моћи рјешења свих проблема. Модели математичког програмирања нису „камен мудраца“, те не могу преузети апсолутну одговорност само кроз квантитивну дескрипцију пословних система за све аспекте функционисања и стандардизације пословних проблема.

Аутор