

1. UVODNA RAZMATRANJA

Većina ekonomsko orijentisanih djelatnosti, bilo da su one proizvodne, uslužne ili prometne sadrži barem jedan segment, u kojem je, kroz veliki broj situacija u tom segmentu, moguće postaviti različite precizne modele kao alat za donošenje najboljih odluka vezanih za funkcionisanje tog segmenta ili djelatnosti u cijelini. U praksi, na nivou preduzeća, ovakvim načinom rješavanja problema odlučivanja moguće je lakše doći do optimalnih odluka i na taj način napraviti najbolje po sebe i preduzeće.

„Najbolje po preduzeće” u ovom slučaju znači biranje i istrajavanje na alternativni pravilno i stručno oblikovanoj na takav način da, za razliku od neke druge, preduzeću donese primjetnu i opipljivu materijalnu dobit koja se poslije toga može usmjeriti na neki drugi projekat, na razvoj nekog drugog proizvoda ili jednostavno biti novčana rezerva u službi ekvilizacije rizika, u formi kompenzacionog fonda.

Ipak, činjenica je da je upotreba ekonometrijskih modela i tehnika kod nas veoma malo zastupljena. Naprotiv, primjetno je da se ogromna većina menadžera preduzeća u donošenju veoma krupnih oranzacionih ili investicionih odluka oslanjaju na metode lične procjene, koje ni blizu ne mogu da im predoče sve alternative, ili stvore pravi pojam o investicionom riziku koji ih očekuje. Ovo je naročito slučaj kod odluka koje su smještene u kontekst dužih vremenskih perioda potrebnih za evaluaciju njihovih punih efekata.

Koristeći se stečenim poslovnim iskustvom, stečenim sposobnostima, ali i jasnom logikom menadžeri preduzeća većinom neće birati alternative koje vode ka jasnom negativnom ishodu njihove odluke, ali u ogromnom broju slučajeva neće izabrati najbolju alternativu, ili ako je i izaberu neće na vrijeme anticipirati moguće poteškoće (ovdje se najčešće radi o planiranju sredstava ili kritičnih tačaka plasmana) tako da se sa situacijom, koja bi po modelu bila potpuno očekivana, bore u trenutku nastanka, kao sa potpuno neočekivanom eventualnošću.

Potpuno je jasno da ovakvo djelovanje ima za rezultat umanjeње dobiti nastale kao rezultat prvobitne odluke, usporavanje dinamike projekta o kojem se radi, a svakako povećanje troškova. Ipak, ovakva praksa vođenja poslova, čak i kod ljudi koji se nominalno bave projektnim menadžmentom, je ustaljena i sasvim normalna kod nas. Veoma su rijetki slučajevi da upravljačka struktura preduzeća, nakon posla koji donosi dobit vlasniku kapitala, odgovara (ili da bude smijenjena) zbog propuštene dobiti po preduzeće iako je upravo ovakva praksa sasvim normalna u razvijenim ekonomijama. Jer, zašto bi vlasnik preduzeća zapošljavao menadžera koji osrednje zarađuje, rukovodi se logikom i ličnim iskustvom? Vlasnik kapitala ne bi bio vlasnik kapitala da upravo to ne može da radi i sam. Menadžer mora da se rukovodi znanjem prije svega, a nakon toga svojim specifičnim sposobnostima da to znanje pretvori u realizaciju specifičnih rezultata. Ovdje znanje ima svoju istinsku ulogu. Ono znači anticipaciju događaja u budućnosti, mogućnost da se tačno predvide sve alternative i da budućnost ne iznenadi nas, nego da mi iznenadimo budućnost.