



Vreme: 28.08.2026 10:35

Medij: biznis.telegraf.rs

Link: <https://biznis.telegraf.rs/ceo/4386061-veselin-jevrosimovic-o-lekciji-rimljana-veliki-poslovni-ciljevi->

Autori: Bojana Petrović

Teme: održavanje, rehabilitacija, izgradnja puteva

Naslov: Veselin Jevrosimović o lekciji Rimljana: Veliki poslovni ciljevi grade se korak po korak

3374

Rimski putevi stari gotovo dve hiljade godina mogu da posluže kao metafora za savremeno poslovanje, posebno kada je reč o planiranju, strategiji i upravljanju.

Rimski putevi stari gotovo dve hiljade godina mogu da posluže kao metafora za savremeno poslovanje, posebno kada je reč o planiranju, strategiji i upravljanju velikim sistemima. Na to ukazuje Veselin Jevrosimović, osnivač i predsednik Comtrade grupe, u jednoj od svojih objava na LinkedInu. Rimljani su izgradili desetine hiljada kilometara puteva, a za određivanje pravca koristili su jednostavan instrument poznat kao groma - drveni krst sa četiri viska. Njime su određivali pravac i prenosili ga od jedne tačke do druge, deonicu po deonici. Takav pristup omogućio je izgradnju izuzetno pravilnih saobraćajnica, među kojima je i čuvena Via Appia, ali i mreže zemljišnih parcela poznate kao rimska centurijacija, čiji se tragovi na pojedinim mestima mogu uočiti i danas. Kako navodi Jevrosimović, ono što je posebno zanimljivo jeste činjenica da Rimljani nisu raspolagali tehnologijom koja je danas gotovo podrazumevana. "Bez lasera. Bez satelita. Bez kompjutera." Ipak, imali su geometriju, jednostavan instrument i disciplinu u merenju. Upravo se u tome, prema Jevrosimoviću, može pronaći važna lekcija i za savremene poslovne sisteme. Jedan od ključnih zaključaka objave odnosi se na način na koji se veliki projekti planiraju i realizuju. Nije bilo potrebno napraviti jedno savršeno merenje koje bi obuhvatilo stotine kilometara. "Pravac se određivao deonicu po deonici, uz stalnu kontrolu, korekcije i prilagođavanje terenu." Isti princip može da se primeni i na poslovanje. Dugoročna strategija ne znači nužno precizno predvideti svaki korak koji će uslediti u narednih nekoliko godina. Mnogo važnije može biti postaviti jasan pravac, a zatim redovno proveravati rezultate, prepoznavati promene i prilagođavati sledeće poteze. U poslovnom okruženju koje se brzo menja, kompanije se suočavaju sa tehnološkim promenama, promenama potražnje, novom konkurencijom i nepredvidivim tržišnim okolnostima. Zbog toga plan koji je napravljen na početku ne može uvek ostati nepromenjen do kraja projekta. Kontrola, merenje rezultata i pravovremene korekcije postaju jednako važni kao i početna strategija. Priča o rimskoj gromi pokazuje i da napredak ne mora uvek da zavisi od komplikovanih alata. Rimljanima je za određivanje pravca bio dovoljan relativno jednostavan instrument, ali je njegova vrednost proizlazila iz načina na koji su ga koristili - sistematično, precizno i dosledno. I u kompanijama tehnologija sama po sebi ne garantuje uspeh. Softver, analitika i savremeni alati mogu da pomognu u donošenju odluka, ali rezultat zavisi od toga da li postoji jasan cilj, odgovornost i sistem za proveru učinka. U tom smislu, rimski način izgradnje puteva može da se posmatra kao poslovna lekcija: nije presudno imati savršen odgovor za ceo put unapred, već imati dovoljno dobar sistem za određivanje sledećeg koraka i spremnost da se on koriguje kada se uslovi promene. Baš kao što su Rimljani svoj pravac prenosili kilometar za kilometrom, i poslovni rezultati najčešće nastaju akumulacijom niza dobro izvedenih odluka. Velika strategija tako postaje zbir malih, kontrolisanih koraka - uz jasan pravac, stalno merenje i spremnost na prilagođavanje. Više informacija možete pronaći na ovom LINKU. (Telegraf Biznis)

