

Važno je zadržati hladnu glavu

Prvi ovogodišnji broj korporativnoga časopisa Business Review objavio je komentar doktora psihologije Maximiliana Riesenhubera u kojemu on naglašava kako će se unatoč financijskoj krizi svijet nastaviti okretati, ali se i pita u kojem pravcu će menadžeri u trenutačnim nepovoljnim okolnostima povesti svoje kompanije. U ovom trenutku važno je, tvrdi on, razumjeti mehanizme koji su do krize doveli i zadržati hladnu glavu.

Mnogi se od nas danas pitaju, piše u članku dr. Riesenhuber, kako je moguće da su vodeći svjetski financijski stručnjaci i lideri u svijetu poslovanja tako grdo pogriješili

donoseći odluke koje su dovele do današnje globalne financijske krize. Riječ je o veoma složenom mehanizmu koji dovodi do toga da mnogi ljudi naprave istu grešku u isto vrijeme i koji je u povijesti čovječanstva, nažalost, mnogo puta bio na djelu. U takvim slučajevima, navodi se dalje u članku, na snazi su dvije behaviorističke sile: kriva kognitivna interpretacija dostupnih informacija te nepovoljan utjecaj emocija u procesu donošenja odluka. Kada su te dvije sile događaje pokrenule prema negativnom trendu, ako je i bilo pojedinaca koji su na to upozoravali, njihov glas se nije čuo jer su se mišljenja većine, međusobno se snažeći, nezaustavivo širila. Posljedice svi

osjećamo, a jedna od najočitijih je osjećaj nesigurnosti i opasnosti koja vrebava kamo god se okrenuli. Posljedica takvog stanja je smanjenje poduzetničke inovativnosti, koja dovodi do smanjenja investicija i potrošnje. Time je čarobni krug krize zatvoren, a iz njega se može izaći samo ako se vratimo objektivnom sagledavanju činjenica i tako se ponovno počnemo približavati stanju ravnoteže. Objektivna procjena rizika onemogućit će rasipanje energije i vremena. Pri tomu je pretjerana samouvjerenost jednako pogubna kao i strah od novih krivih koraka. U krizi je dakle, više no ikada važno sačuvati hladnu glavu.

JOŠ JEDNA MAGISTRICA
ELEKTROTEHNIKE U
KOMPANIJI

Razvoj kompetencija STALNO u fokusu

Ulaganje u razvoj kompetencija zaposlenika strateško je opredjeljenje kompanije, zbog čega pozdravljamo svaki individualni napor u tom pravcu. Među 8% zaposlenika s akademskim stupnjem magistra ili doktora uvrstila se početkom ove godine i Milenka Baljak.

Sredinom siječnja ove godine Milenka Baljak obranila je magistarski rad s temom „Planiranje i optimiranje nepokretnih usmjerenih sustava u pokretnim mrežama“. Iz sažetka rada prenosimo: U suvremenim pokretnim komunikacijskim mrežama mikrovalni nepokretni usmjereni sustavi se upotrebljavaju pri prijenosu podataka od osnovne postaje do središnje lokacije s kontrolerom. Kako je broj pokretnih mreža, a time i osnovnih postaja sve veći, postoji velika mogućnost interferencije s već postavljenim bežičnim

kommunikacijskim sustavima. Stoga je kritično provesti detaljno planiranje kao i optimizaciju postojećeg frekvencijskog plana mikrovalnih mreža, kako bi se čim više povećala spektralna učinkovitost i mikrovalne mreže što duže zadržale u službi pokretnih mreža. Osim optimalnog planiranja mikrovalnih veza, fokus rada je i proces planiranja mikrovalne prijenosne mreže ustanovljen na osnovu iskustva planiranja u više stvarnih mreža na različitim tržištima i univerzalan je bez obzira na tip i veličinu pokretne mreže. Budući da nije riječ o izoliranom procesu, u radu su navedeni i dodatni procesi vezani uz financijske i logističke aktivnosti koji skupa s procesom planiranja mikrovalne prijenosne mreže čine jednu homogenu cjelinu. Uspješna realizacija ovih procesa unutar neke kompanije, koja je vlasnik pokretne mreže, uvelike bi pridonijela

kvaliteti prijenosne mreže te učinkovitosti poslovanja te kompanije, što bi rezultiralo višestrukim uštedama kompanije, a i zadovoljstvom krajnjeg korisnika pokretne mreže.

Cilj svih koraka k optimalnom planiranju i unaprjeđenju mikrovalne prijenosne mreže je jedan: da bi ona mogla što duže zadovoljavati potrebe pokretnih mreža, čiji širokopoljasni pristupni trend je u punom zamahu, i što duže se zadržati kao prijenosni medij u pokretnim mrežama zbog svih svojih prednosti u odnosu na ostale medije prijenosa, a naravno i da bi se što više isplatila uložena sredstva pojedinog operatora.

Mr. sc. Milenka Baljak

