



Business

London privlači investitore iz Indije. Drugi po veličini strani investitor u Londonu je Indija, a prema prognozama britanske agencije za investicije *Think London*, do kraja 2007. indijska ulaganja premašiću cifru od £33 miliona, što će dodatno doprineti razvoju britanske prestonice. Indijske investicije sada čine 18% ukupnih investicija, što pozicionira ovu zemlju na drugo mesto investitora, iza SAD. Od sredine 2005. godine u Londonu je otvoreno 36 indijskih firmi što je omogućilo stvaranje 840 novih radnih mesta. "Polovina indijskih investicija u Evropi se realizuje u Londonu, a odavde im je omogućen bolji prolaz na evropsko tržište" kaže izvršni direktor *Think London*, *Michael Charlton*. Da podsetimo, sedamnaesti put za redom, *European Cities Monitor* je proglasio London za najbolji evropski grad za započinjanje biznisa. London je bio najbolji u kategorijama: lak pristup tržištima, kvalifikovan kadar, dobre saobraćajne veze i mogućnosti za transport robe, telekomunikacije, lako otvaranje kancelarija i engleski kao svetski jezik.

Bez pasoša i za "novoevropljane". EU ministri su dali zeleno svetlo za ukidanje graničnih kontrola ka novopridošlim članicama iz 2004. Uslov koji je postavljen pred njihove vlade je da efikasno organizuju graničnu kontrolu. Izvorni plan je bio da se bezgranična zona proširi tek za dve godine, 2009, ali su ministri ovih zemalja izašli sa oštrim protestom optužujući EU da pravi razliku između građana prvog i drugog reda. Novu odluku EU o popuštanju povodom pitanja prelaska granica bez pasoša je pozdravio i češki ministar unutrašnjih poslova *Ivan Langer*: "Ovo je istorijska odluka kojom se privodi kraju podela Evrope." Jedino će Slovačka imati objektivni problem u obezbeđivanju 98km granice sa Ukrajinom.

Communications

Pixelotto. Mladi preduzetnik *Alex Tew*, koji je zaradio \$1 milion prodajući svaki piksel svog web sajta kao mesto za reklamu po ceni od \$1 objavio je planove za svoj novi projekat. Novi sajt zvaće se *Pixelotto* i nudiće piksele po ceni od \$2, a mesec dana nakon prodaje svih miliona piksela, najsrećniji oglašivač će dobiti nagradu od \$1 milion. Još \$100.000 biće poklonjeno nekoj dobrotvornoj fondaciji. Za razliku od prve stranice, gde su se pikseli prodavali doživotno, *Pixelotto* je koncipiran da se svake godine ponavlja. *Alex* kaže da ljudi o njegovom uspehu misle ili da je puka sreća ili ga mrze. Na takve tvrdnje on odgovara da su sveže ideje ključ uspeha i da u svakom poslu uspeh zavisi od inspiracije i kreiranja želje kupaca.

Izveštaj globalne konkurentnosti. Prema *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, objavljenom od strane *World Economic Forum*, po globalnoj konkurentnosti ekonomija zemalja na prvom mestu se nalazi Švajcarska, praćena Finskom i Švedskom. Prošlogodišnji broj 1, SAD su pale na mesto broj 6. Kao neki od ključnih parametara su snaga institucija, konkurentnost makroekonomskog menadžmenta i fokusiranost na nove inovacije i tehnologiju. Ove godine je u istraživanju učestvovalo rekordnih 125 zemalja i 11000 menadžera.

Top 10 konkurentnih ekonomija

1. Švajcarska
2. Finska
3. Švedska
4. Danska
5. Singapur
6. SAD
7. Japan
8. Nemačka
9. Holandija
10. Velika Britanija



Zbogom kvartalnim izveštajima. *Deloitte* i *PricewaterhouseCoopers* su sa još četiri velike finansijske kompanije udružile snage u cilju kreiranja sistema izveštavanja o poslovnim informacijama kompanija koji bi putem interneta radio u realnom vremenu. To znači da bi pristup podacima kao što su bilansi bio jednako lak i brz, i u bilo koje vreme. U izveštaju sa sajta *silicon.com* navodi se da bi digitalizacija i internet mogli u velikoj meri da pomognu korisnicima da dobijaju podatke koji su im najpotrebniji i da izaberu način na koji će im ti podaci biti prezentovani. Očekivanja su da će primena ovakvih sistema zaživeti u narednih nekoliko godina, jer su troškovi i kompleksnost implementacije još uvek veliki, ali da će se gotovo sigurno preći na digitalizovani model pristupa informacijama.

Emejil bez upotrebe kompjutera. Kalifornijska kompanija *Presto* od pre nekoliko meseci nudi uslugu štampanja primljenih emejl poruka kod kuće bez upotrebe kompjutera. Ova nova tehnologija posebno je korisna za održavanje kontakata npr. među starijim rođacima koji nemaju internet kod kuće. Radi se o specijalnom štampaču koji proizvodi *Hewlett-Packard* i koji se povezuje na telefonski aparat i automatski prima poruke i fotografije poslate elektronskom poštom. *Presto* košta \$10 mesečno i nudi rešenje za održavanje kontakata među različitim generacijama bez problema. Štampač *HP Printing Mailbox* u prodaji košta \$150 i ne zahteva specijalnu instalaciju a dovoljno je povezati ga na standardni telefon.

Svakodnevni objekti će međusobno komunicirati. Ovo su reči *Robina Meningsa*, službenika *British Telecom*, futurologa. Sve razvijenija *RFID* tehnologija donosi neslućene mogućnosti i potpuno novu fazu evolucije Interneta. Minijaturni kompjuteri će biti ugrađivani u svakodnevne stvarčice i neprekidno će pričati jedni sa drugima. On to zove *Internetom stvari* koji će zameniti današnji Internet ljudi i podataka. Zubne četkice, sportska oprema, TV, čak i zgrade će imati ugrađene kompjutere i bežičnim signalima komunicirati i razmenjivati podatke. "Na izvestan način svaka stvar postaje – kompjuter" kaže *Menings*. Recimo, volan automobila senzorima prati da li je vozač pod stresom, a ambalaža meri je li njena sadržina suviše topla ili hladna.

Korporacije moraju kontrolisati sve komunikacije. Prema amandmanu američkog Vrhovnog suda, kompletna elektronska komunikacija u firmama SAD mora biti arhivirana. Zakon je odobren prošlog aprila i stupiće na snagu u svim državama federacije. Ova normativa ima za cilj da pojednostavi eventualne procese i zvanične istrage imajući u vidu sve tokove komunikacije – i interne i eksterne. Na ovu listu ulaze svi emejlovi i instant poruke koje su poslate i primljene od strane zaposlenih. Ova veoma stroga regulativa nalaže da se sve informacije moraju prikupiti u arhivu kojoj se može pristupiti. U skladu sa ovim zakonom pojavile su se i firme koje se bave arhiviranjem, jer dokumentacija koja se nekad jednostavno brisala sada mora biti sklonjena, a to je dodatni posao za zaposlene. U ovoj godini te firme dostigle su zaradu od oko \$1,5 milijardi, a predviđa se da će je u 2007. duplirati.

Zamalo milioner. *Steve Moseley*, 36-ogodišnji prodavac polovnih automobila, jednog običnog radnog dana odjednom skače na sto, baca novac po kancelariji, traži od kolega da kupe šampanjac i šefa naziva svakakvim imenima. *Steve* je upravo saznao da je dobio £1 milion na lutriji i da mu sadašnji posao više ne treba. Nekoliko minuta kasnije, nakon poziva *Nacionalne Lutrije Britanije*, *Steve* očajno moli šefa da mu vrati posao. Pogrešnim tumačenjem brojeva, nesretni prodavac se radovao bez razloga jer je umesto dobitnog broja 15 na njegovom tiketu pisalo 16. Razumni poslodavac ga je vratio na posao govoreći listu *Guardian* kako bi i on verovatno isto postupio, ali je *Steve* samo nekoliko dana kasnije dao otkaz, jer kako tvrdi, želi da otvori svoju garažu.

Dečak Bush. Na američkom programu *Comedy central* uskoro će biti prikazano šest epizoda novog crtanog filma u kojem su glavni likovi *George Bush* i članovi njegovog kabineta, ali prikazani kao deca. Autor epizoda je *Donick Cary*, jedan od scenarista *Simpsona*, a crtači na program kreću iduće godine. Crtani filmovi će se zvati *Lil' Bush: Resident of the United States*. U jednoj od epizoda prikazano je kako *Bush* muči osoblje u kantini zato što su mu umesto hot doga poslužili bliskoistočni specijalitet falafel. Tri kratka crtača mogu se naći i na *YouTube*.



Software koji predviđa ubistva. U narednih godinu dana u Filadelfiji će početi da se koristi novi softver koji je kreirao *Richard Berk*, kriminolog sa *Filadelfijskog Univerziteta*. Program koji će sadržati 30-40 ličnih podataka u stanju je da predvidi da li je lice koje je pod nadzorom potencijalni ubica u budućnosti. Ideja da se ovaj instrument uvrsti u upotrebu došla je posle velikog porasta registrovanih ubistava u metropolama severne Amerike. Samo u prošloj godini stopa ubistava se u ovim gradovima uvećala za 7%. Kriminolog predviđa da se na ovaj način može izbeći do 40% ubistava počinjenih od strane privedenih osoba. *Berk* objašnjava da najveći procenat ubistava izvrše muškarci između 18 i 30 godina koji su bili izloženi nasilnom ambijentu u detinjstvu. Statistički model napravljen je prema anonimnim ličnim podacima stvarnih kriminalaca koji su prošli analizu komisije za uslovnu slobodu između 2002. i 2004.

Kinezima škodi ljuto i duvan. Svetska zdravstvena organizacija i kinesko ministarstvo zdravlja je upozorilo na dramatični porast hroničnih bolesti kao što su rak i dijabetes, izazvani promenjenim životnim stilom. Može se očekivati da od ovih bolesti umre čak 80 miliona ljudi u sledećih 10 godina. Ljubav prema kiselom i začinjenom jelovniku, dimljenoj hrani i pušenju, Kineze je dovela do rekordnog nivoa raka stomaka. Žrtve ove bolesti u Kini predstavljaju čak polovinu ukupnih fatalnih ishoda koji se dese u svetu. Urbani Kinezi sada jedu duplo više mesa nego što su jeli pre 20 godina, i ranije počinju da puše.



Tips & Tricks - 7 veličanstvenih strategija uspeha



Sećate li se filma *Sedam veličanstvenih*? Opkoljeno selo traži pomoć iz spoljnog sveta da bi se oslobodilo bandita. U pomoć im stiže sedam talentovanih revolveraša i svaki od njih ima različit razlog da pomogne selu. Organizacije, sa svih strana opkoljene pritiscima konkurencije, ponekad mogu izgledati baš kao to selo. Kompanijama nisu potrebna sedmorica veštih strelaca već sedam veličanstvenih strategija uspeha koje vam otkriva BC Bilten.

1. Prigrлите promenu

Promena je po definiciji, najuzvišenija kreativna snaga jer sam čin kreacije uključuje čin promene. Pitanja kao što su: šta vaša organizacija može da poboljša u svom radu i kako klijentima pružiti bolju uslugu nisu pitanja koja bi trebalo da vam izazovu frustracije. Upravo to su pitanja koja bi trebalo da budu ključna u povećanju kreativnosti i načinu rada vaše organizacije. Ono što treba precizno da utvrdite je vaša vizija budućnosti, ali to je samo početak. Morate da budete sigurni da svi vaši zaposleni razumeju i prihvataju viziju i da su ciljevi i načini delovanja utvrđeni i komunicirani.

2. Uvažavajte stejkholdere

Svaka organizacija ima svoje ključne stejkholdere. To su bord direktora, deoničari, investitori, menadžeri, klijenti...

Ako na putu kojim ste krenuli nema prepreka, verovatno ne vodi nikuda.

Frenk A. Clark

3. Klijenti na prvom mestu

Organizacije, po definiciji, postoje da bi zadovoljile potrebe klijenata. Međutim, kompanije često gube taj fokus na klijente ili zbog toga što poslušaju uspešno ili zato što nisu u finansijskim problemima. Prihvatanje da kompanija mora da se fokusira na klijente je samo drugi način da se kaže da kompanija mora da prigrli promenu. Organizacije i postoje zbog toga da bi obezbedile usluge svojim klijentima.

4. Određivanje prioriteta

Kako možete poboljšati kvalitet usluge za vašeg klijenta? Kako im obezbediti usluge a da one budu cost-efficient za vas i cost-effective za njih? Kako da im obezbedite uslugu sto pre? *Beneton* je, na primer, toliko razvio ovaj proces da bukvalno može promeniti boju garderobe na nedeljnoj bazi ukoliko to tržište zahteva. Čak i ako niste u modnom biznisu, ovo je lekcija koju treba da naučite – klijent je uvek na prvom mestu.

5. Radite zajedno

U velikim kompanijama često se dešava da su odvojena odeljenja previše okupirana svojim poslovima nego što su koncentrisana na pružanje što bolje usluge. Ovo se najčešće manifestuje problemima u komunikaciji među odeljenjima, što može da ostavi posledice na kontakte sa klijentom. Uvek imajte na umu da klijenti žele brze rezultate, jer na kraju krajeva, oni troše svoj novac.

6. Smislite put promene

Iskustva govore da izgradnju tog puta treba da počnete tako što ćete se koncentrisati na procese rada kompanije. Način rada organizacije je srce kompanije i onoga što ona jeste. Mapu razvoja kompanije kreiraćete najbolje ako podrobno ispitajte procese rada i načine na koje oni mogu da se poboljšaju ili čak uklone. Ljudi se nekad iracionalno drže svojih načina rada koji mogu biti neefikasni. Nijedan proces nije sveto slovo koje se ne može ukloniti ukoliko je neefikasan.

7. Ljudi su ti koji čine da se promena desi

Promena u kompaniji može da se dogodi samo ako uspete da mobilizujete ljude na promenu. Ljudi su ono što je stvarno važno u kompaniji jer su oni jedini pravi katalizator promena. Ako im date čvrste, pozitivne i konstruktivne razloge za promenu, oni će ih prihvatiti. Učinite da i oni žele promenu. Ukoliko to znate da uradite, možete dostići nebeske visine.



LOOP BALLOONS

T. 011 3284 203, Solunska 24, Beograd

Sezona novogodišnjih koktela je počela. Spremite svoje vizit karte i laganu garderobu a zaboravite na kapute, šalove i rukavice. Uživajte tokom vikenda u lepom društvu na više od 15°C!

Vaš Bovan tim

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 20. decembar 2006. – Tribina "10 najboljih ideja u 2006. godini", PUBLICITÉ SDM, Galerija Matice srpske, Novi Sad
- 30-31. januar 2007. – Konferencija "Tržište telekomunikacija u jugoistočnoj Evropi", Ekonomist magazin, Hotel Hyatt, Beograd
- 16-18. april 2007 – Konferencija i sajam "The 2nd Southeastern Europe Broadband 2007", TNI, Stability Pact for SEE, PKS i Privredna Komora Beograda, Sava Centar, Beograd

Urednik: Ana B. Bovan
Zamenik urednika: Maja Vlahović
Za vas pišu i
M. Barać Stojanović, M. Reič, M. Djordjević,
D. Djurković, B. Petković i A. Nikolić



Bovan Consulting
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.eu
Adresa redakcije: Francuska 55, 11000 Beograd, Srbija
posetite bovan.eu
Fix +381 11 3036 133, 3036 134
Fax +381 11 3284 380