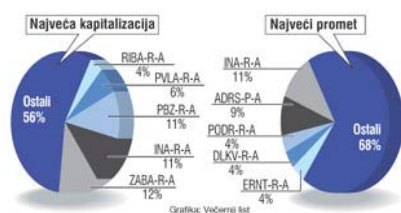




Business

Makedonija krupnim koracima ka svetu. Iako su na našem tržištu već nekoliko godina prisutne i strane banke, Makedonija svoju prvu dobija ovog dana - *Societe generale* će obezbediti kontrolni paket u *Ohridskoj banci*. *Ohridska banka* je jedna od četiri vodeće banke u zemlji sa aktivom od 184 mil E na kraju 2006. "U makedonskom bankarskom sektoru postoji strani kapital, ali su do sada to bili samo regionalni igrači" – kaže premijer *Nikola Gruevski*. Trend evrpskih inicijativa vidi se i u razmahu eko-projekata. Nemačka će donirati Makedoniji 2 mil E za ekološka projekta, za prekogranični biosferski rezervat *Prespa – park*, i navodnjavanja južne doline reke *Vardar*.

Zagrebačka berza po rastu 8. u svetu. Zagrebačka berza se je po brzini rasta na 8. mestu među 90 svetskih berzi. Za prva 3 meseca službeni berzanski indeks *Crobex* porastao je 32%, dok se na listi Zagrebačke berze nalazi čak 11 akcija čija je cena skočila sa 100 na čak 500%. Vrh drže *Bagat* i akcije *Croatia Lloyd*. Većina akcionarskih investicionih fondova u Hrvatskoj je ostvarila u 2007. godine rast od 20 do 30%.



Lenovo na prvom mestu eco-friendly kompanija. Prvi kineski proizvođač kompjutera, kompanija *Lenovo* je na prvom mestu kompanija koje brinu o sredini, navodi se u istraživanju *Greenpeace*. Biti *eco-friendly* znači koristiti materijale koji nisu zagađivači sredine, bez opasnih hemijskih supstanci i recikliranje toksičnih materijala. *Lenovo* je pokazao veliko angažovanje u oblasti brige o sredini, promovišući politiku reciklaže otpada. Kineska kompanija je dobila osam od deset mogućih poena.



Zubna pasta od od hercegovačkog krša.

Mostarski *Kamen Dent* je sa firmom *Ambruceze Mineralia*

iz Italije sklopio nesvakidašnji posao - od hercegovačkog kamena će se praviti nova pasta za zube. *Kamen krečnjak*, koji će se eksploatirati u tu svrhu, poznat je po tome što je bogat mineralima koji se inače koriste za proizvodnju plastike i stakla.

Martha Stewart - Feniks nakon zatvora Nakon izdržane zatvorske kazne vlasnice i pada prihoda u 2005. kompanija *Martha Stewart Living Omnimedia* je pokretanjem novih inicijativa doživela nagli uspon. Profit je za manje od dve godine porastao 5 puta, a prihod za 15%. Razlog leži u tome što je na njenoj reputaciji aktivno radila njena kompanija sve vreme zatvorske kazne. Ovih dana, porodična diva – kako je nazivaju, ponovo lansira svoj sajt *Marthastewart.com* za koji se prognozira da će doneti 10% od ukupne zarade kompanije u 2007, a do 2010. čak 20%. Obnovljeni sajt, sa 3 miliona posetioca mesečno, prikazuje *lifestyle* emisije i omogućava međusobnu razmenu ideja korisnika, pristup raznim temama počev od recepata za tortu do toga kako zameniti delove na motoru. "Martha Stewart je autoritet životnog stila od najvećeg poverenja." ističe *Susan Lyne*, izvršna direktorka kompanije.



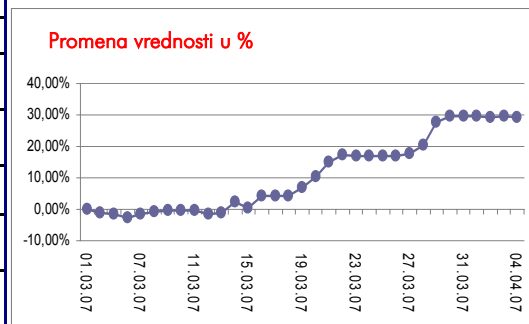
Koliko je jaka ekonomija SAD? Ekonomija SAD nije napredovala koliko se očekivalo početkom 2007, a najbolji pokazatelj su i dalje konstantno visoke cene, izjavio je predsednik *Philadelphia Federal Reserve Bank*, *Charles Plosser*. Potrošnja i zaposlenost su i dalje na zavidnom nivou dok su poslovne investicije za prvih nekoliko meseci 07. podbacile, rekao je *Plosser*.

Virtuelni portfolio BC Biltena

Od inicijalno uloženi 10.000 E ove nedelje je ukupna zarada **388.812,00 din.** Za sada imamo dovoljno za novu *Zasta* *vu Z. Koral In 1.1.* i pun rezervoar za obilazak neotkrivenih turističkih destinacija po Srbiji. Nije loše.



Naziv akcije	Vrednost 1. mart	Vrednost 13. april
Komercijalna banka	186.000,00	295.000,00
AIK banka	133.254,00	207.144,00
Dunav osiguranje	127.200,00	173.400,00
Univerzal banka	99.590,00	94.400,00
Tigar	132.459,00	200.062,00
Energoprojekt holding	132.203,00	229.512,00
Ukupna vrednost	810.706,00	1.199.518,00



Communications

PRibližimo opštinu građanima. Centar modernih veština održava PRomociju PRiručnika za odnose sa javnošću u lokalnoj samoupravi Opština i javnost u petak, 20. aprila u Svečanoj sali Skupštine grada u Beogradu. Ovim priručnikom autori su pokušali da naprave balans između PR teorije i primera dobre prakse i da ponude korisnu literaturu za dalji rad. Autori ovog projekta su *Prvoslav S. Plavšić*, *Nataša Ristić* i *Miloš Đajić*.

Cvrkutanje. Novi servis *Twitter* omogućava korisnicima interneta da se povežu slanjem malih i čestih kratkih poruka do 140 karaktera širom sveta. „Kako si, šta



radiš, šta ima kod tebe?...“ najčešće su poruke koje korisnici ovog servisa šalju. *Twitter* prenosi sadržaj koji je kraći i možda manje značajan od pisanja na blogu, ali odziv za ovaj servis je veoma veliki. *Twitter* znači cvrkutati, tako da ceo koncept sistema izgleda kao grupa radosnih ptica koje cvrkću u krošnjama drveća.

Jerry Weissman u Beogradu 9. maja. Povodom licencnog izdanja knjige *Prezentacijom do uspeha*, autor *Jerry Weissman* dolazi u organizaciji izdavačkog preduzeća *Mate*. Prvi put u Srbiji *Jerry Weissman* će predstaviti najmodernije veštine i tehnike uspešne prezentacije. Kao jedan od najpoznatijih svetskih stručnjaka u pripremanju poslovnih prezentacija, imao je priliku da obučava vodeće menadžere i direktore u više od 500 javnih i privatnih kompanija, među kojima su i *Microsoft*, *Intel*, *Cisco Systems*, *Coca-Cola*, *Yahoo* i druge. Njegove tehnike su bile uspešne i kada se radilo o ulozima vrednim i po nekoliko milijardi dolara.



Apple prodao 100-milioniti iPod. Apple Inc. je prodao 100 - milioniti iPod, nakon čega su ovaj proizvod prozvali najbrže prodanim muzičkim uređajem u istoriji. Otkad je u novembru 2001. prodat prvi iPod, američka kompanija predstavila je preko deset novih modela, uključujući iPod Shuffle lansiran u novembaru prošle godine, veličine kutije šibica. Cene najnovijih modela se kreću između \$79 i \$249. Džepni mp3 playeri doprineli su da se promeni tok Appleove finansijske budućnosti. Komercijalni uspeh i svakodnevna upotreba ove IT sprave govori o njenoj korisnosti, a samim tim i da će se ovaj trend prodaje nastaviti.



Barba za pravo na razmenu datoteka. Obećavši da za pirateriju neće biti milosti, Ministarstvo unutrašnjih poslova Bugarske naredilo je svim internet provajderima da spreče pristup najvećoj Internet strani u Bugarskoj *BitTorrent*, pod optužbom da ta strana olakšava krađu autorskih materijala. Odluka vlasti izazvala je protest stotine ljudi protiv ograničavanja popularnog protokola za razmenu datoteka pod nazivom *peer-to-peer*. Glavni bugarski telekomunikacioni operater *BTC* zatražio je savete međunarodnih pravnika, dok je zbog cele afere portparol odeljenja za organizovani kriminal ministarstva policije podneo ostavku. "Možda je od značaja to što novi film na DVD-u košta između 12 i 15 E u Finskoj, a *Barbi* serija koju sam kupovao za svoju kćerku u Bugarskoj oko 20-25 leva, dok sam zarađivao 20 leva dnevno", smatra *Aleks Kalinov* jedan od korisnika.

Stop prevarama na TV-kvizovima. ICTIS - Britanski nezavisni komitet za kontrolu standarda je najavio nove zakone koji bi trebalo da povećaju poverenje gledalaca u telefonske kvizove koji se emituju na televiziji. Zakonom je predviđeno da cena poziva bude jasno prikazana uz upozorenje o visini cene poziva. Ove promene su usledile nakon istrage koja je otkrila da Englezi plaćaju do 1,50 funti po minuti kako bi glasali u kvizovima, čak i onima koji su već završeni i to na *BBC*, *Channel 4*, *ITV* između ostalih. Gledaoci će od sada primati jasniju informaciju uz mogućnost da se uključe u kviz putem telefona, izbegavajući duge i skupe pozive i slabe šanse za pobjedu. Jasno prikazano formiranje cene biće obavezno i ponavljace se u desetominutnim intervalima, kao i upozorenje na visinu cene. Učesnici će biti obavješteni kada potroše više od 10 funti.

Tips & Tricks – 10 koraka do efektivne naplate



Efektivna politika za naplatu traži postavljanje **formalnog sistema** kojim se zakasnele fakture naplaćuju. Ako ih ostavite da se provlače, mogu da naruše gotovinski tok i da umanje šanse vašoj firmi za uspeh. Da bi se naplata odvijala glatko i bez velikih trzavica, *BC Bilten* vam predstavlja neke od koraka za kreiranje sopstvenog sistema naplate dugova koji se koriste u Evropi i svetu.

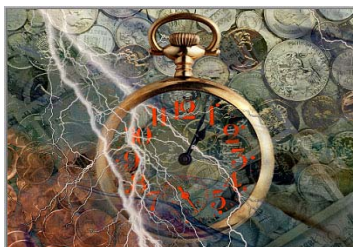
1. Telefonski poziv za proveru kvaliteta proizvoda. Prijateljski poziv će vam omogućiti da se raspitate o kvalitetu vašeg proizvoda ili usluge. Završite razgovor time što ćete napomenuti da ćete poslati račun i spomenite rok za plaćanje. Najbolje 3 dana po isporuci vašeg proizvoda ili usluge, ali pre krajnjeg roka za plaćanje.

2. Prvi podsetnik za kašnjenje. Ovo je prijateljski podsetnik da je rok za plaćanje prošao. Jedan od uobičajenih metoda je i ponovno slanje kopije računa na kojoj piše *istekao rok*. Najbolje 10 dana po roku za plaćanje.

3. Drugi podsetnik za kašnjenje. Još jedno blago podsećanje klijenta da treba da obrati pažnju na svoj račun. Ovo može da bude kratko pismo sa priloženom kopijom fakture. Ton treba da bude prijateljski. Najbolje 20 ili više dana po

4. Prvi telefonski poziv za prikupljanje sredstava. Po slanju podsetnika za kašnjenje javite se telefonom da biste otkrili da li postoji razlog za neplaćanje. Budite ljubazni, ali isto tako obezbedite sebi i potvrdu da će platiti. Budite spremni da se suočite sa izgovorima. Najbolje 27 ili više dana po roku za plaćanje fakture.

5. Prvo pismo za prikupljanje sredstava. Ton ovog pisma treba da bude u saglasnosti sa prvim telefonskim pozivom – ljubazan, ali direktan. Potvrdite napismeno ono što bi bilo rečeno putem telefonskog razgovora i podsetite dužnika na njegovo obećanje da će platiti račun. Najbolje 27 i više dana po roku za plaćanje fakture.



6. Drugi poziv za prikupljanje sredstava. Budite ljubazni, ali čvrsti i potražite hitno i celokupno plaćanje računa. Budite spremni da razgovarate o problemima u vezi sa plaćanjem. Ako dužnik ne može da plati odmah, navedite ga da odredi datum kada će tačno moći da plati račun. Najbolje 38 i više dana po roku za plaćanje fakture.

7. Drugo pismo za prikupljanje sredstava. U ovom pismu treba da insistirate na hitnom plaćanju i da navedete posledice u slučaju neplaćanja. Pošaljite ovo pismo i svu korespondenciju koja sledi – brzom poštom, da biste dobili potvrdu da je poslato. Najbolje 50 i više dana po roku za plaćanje fakture.

8. Treći telefonski poziv za prikupljanje sredstava. I pored toga što ćete biti ljubazni i smireni, naglasite ozbiljnost situacije. Iskoristite telefonski poziv da objasnite da je to poslednja mogućnost za klijenta da plati pre nego što predate slučaj agenciji za naplatu dugova i možda preuzmete i zakonske mere. Ne zaboravite da napomenete i dobijene slučajeve. Kao i posle prvog telefonskog poziva, navedite dužnika da oceni kada će tačno platiti račun. Najbolje 65 i više dana po roku za plaćanje fakture.

9. Poslednje pismo za prikupljanje sredstava. Ton treba da bude odlučan i ozbiljan. U ovom pismu navedite šta je bilo dogovoreno u poslednjem pozivu i insistirajte na naplati. Najavite da ćete, ako ne izvrši plaćanje do dogovorenog datuma, predati slučaj agenciji za naplatu dugova. Najbolje 72 i više dana po roku za plaćanje fakture.

10. Predajte slučaj agenciji za naplatu dugova! Pismo agencije za naplatu dugova je često veliki motiv da se plati račun. Možda je dobra ideja i da pozovete svog advokata i da ga zamolite da se javi dužniku. Najbolje 90 i više dana po roku za plaćanje fakture.

Nemojte biti pasivni, već ulažite svoj novac, možda će vam baš naš *Virtualni portfolio* pomoći u tome. Zaboravite da je danas petak 13, da možda niste naplatili baš svaki od svojih dugova, jer srećom i za to postoje rešenja i uživajte u sunčanom danu i vikendu. Life is good.

Vaš Bovan tim

Novac koji čovek ima jeste oružje slobode. Novac za kojim čovek trči, jeste oružje ropstva.

Jean - Jacques Rousseau

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 25 - 26. 4. 2007. - **Konferencija SEEMAR 07**, "Inovativna istraživanja za inovativni biznis", Ekonomist i UUTI, Hyatt Regency, Beograd
- 9. 5. 2007. - **Seminar Jerry Weissman** "Uspešna prezentacija", Mate d.o.o. Izdavačko preduzeće Beograd, Beograd

