

### Business

**Pivski kanisteri na mefi lopova.** Dok cene metala rastu, proizvođači piva se žale što će izgubiti desetine hiljada metalnih kanistera piva i milione dolara, jer se ovi kanisteri od nerđajućeg čelika stalno krađu i prodaju kao otpad. Proizvođači piva se bore sa onima koji recikliraju metal da ne dozvole da osim pivara bilo ko prodaje kanistere za reciklažu. Prema rečima *Džefa Bekera*, predsednika *Instituta za pivo*, gubitak ove vrste u SAD dostiže čak \$50 mil godišnje. Ispražnjeni kanisteri se najčešće nalaze neobezbeđeni u prolazima, zadnjim ulicama, zabačenim magacinima iza restorana ili barova. Pivara stoga mora da plaća čak \$150 za kupovinu novog kanistera, te se vidi da je posao isplativ za kradljivce. Tokom 2007. godine izgubljeno je oko 300.000 kanistera. Inače, u SAD se najviše piva popije 4. jula, na *Dan nezavisnosti*, više i od čuvane nedelje kada je *Super Bowl*.



**Bez promena na listi bogatih i siromašnih u EU.**

Najnoviji podaci objavljeni od strane *Eurostat* pokazuju da se rast domaćeg proizvoda po stanovniku poklapa sa bogatstvom zemalja članica EU. Na dnu liste se nalaze nove članice – Bugarska i Rumunija, dok je Luksemburg zadržao status najprosperitetnije zemlje. Po saznanjima *Eurostata* postoji veliki jaz između zemalja kada je u pitanju kupovna moć njenih stanovnika. Cifre variraju u proseku od 37 do 280% u odnosu na EU 27 proseku. Stanje je sledeće - Bugarska i Rumunija, 37 i 38 % od proseka, Luksemburg - 280, Hrvatska je bolje rangirana od svojih regionalnih suseda sa 50 %, Poljska, Litvanija, Slovačka, Mađarska i Estonija su takođe napredovale sa 53 do 67 procenata, Irska 144, Holandija 131, Austrija 129.

### Communications

**Monopolističke boljke koštaju 100 mil E.** Jedan od najvećih evropskih telekom operatera, španska Telefonika, mora da plati 100 mil E zbog gušenja konkurencije u oblasti širokopojasnog Interneta. To je najveća kazna koju je Evropska Komisija ikada do sada odredila za nekog telekom operatera. Telefoniki se stavlja na teret da je svesno ograničavala konkurenciju na tržištu pristupa širokopojasnom Interenetu putem visokih cena za korišćenje njene mreže. Ponekada kazne dostižu i 10% godišnje prodaje određene kompanije. Tokom 2006. godine Telefonika je imala prodaju od 53 mlrd E.

**Nemačka uvozi stručnjake – posebno inženjere.**

Nemačka će u skoroj budućnosti biti primorana da uvozi radnike, čak i one koji ne dolaze iz EU, uprkos oporavku nemačkog tržišta rada i činjenici da je još uvek 3,8 mil građana Nemačke nezaposleno. Potražnja je uglavnom za visokokvalifikovanim kadrom. Prema podacima *Udruženja nemačkih inženjera* nemačkoj privredi trenutno nedostaje 20 000 inženjera. *Bonski Institut za budućnost rada* procenjuje da bi u sledećih 10 godina potreba za inženjerima mogla porasti na

**Morgan Stanley misli na svoje ultra-bogate klijente.**

Investiciona banka *Morgan Stanley* je zaposlila *Roberta Stolara* bivšeg čelnika *U.S. Trusta* da vodi novu grupu zaduženu za poslovanje sa ultra-bogatim klijentima, onim sa neto bogatstvom većim od 50 mil dolara. Iz *Morgan Stanleya* su najavljena još dva prelaska iz *U.S. Trusta*, takođe sa iskustvom poslovanja sa extra bogatim klijentima.



**Dok kažeš – keks!** Najveći svetski proizvođač keksa *Kraft Foods* ponudio je *Danoneu* 5,3 mlrd E za diviziju keksa i pahuljica. Nakon objave ove vesti, akcije *Danonea* su naglo skočile, a iz kompanije najavljuju kako bi dogovor sa *Kraftom* mogao biti postignut do kraja godine. *Danoneova* jedinica za proizvodnju keksa proizvodi *TUC* keks i *Petit Ecolier*, a prošle godine je ostvarila prodaju od 2 mlrd E. *Kraft* želi da postane lider na tržištu proizvodnje keksa, a za to mu je potrebno jačanje na evropskom tržištu gde je trenutno slab, smatraju analitičari.

**Ulje od čipsa ide u kamion!**

*McDonald's* planira da prevozi svoje proizvode u V. Britanji koristeći biodizel, koji će dobiti preradom korišćenog ulja za spremanje hrane. Na taj način *McDonald's* će sačuvati oko 1,650 t ugljenika godišnje i pokazati da vodi računa u ekologiji. *Matthew Howe*, zamjenik direktora u kompaniji kaže da je ovo odličan primer kako biznis može da funkcioniše zajedno sa očuvanjem životne sredine.

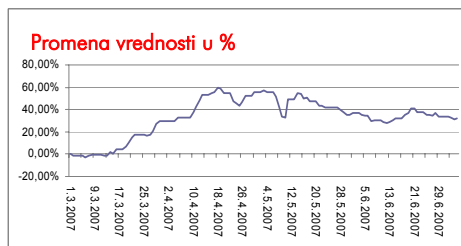


**Virtuelni portfolio BC Biltena**

U letnjem periodu neminovne su ili stagnacija ili manji pad vrednosti akcija. Iako smo u odnosu na prošlu nedelju zaradili manje, naš skor je i dalje veoma dobar i stabilan. Ne brinemo se zbog malo manje zarade, nemojte ni vi! To je samo znak da je leto u

Naziv akcije	Vrednost 1. mart	Vrednost 5. jul
Komercijalna banka	186.000,00	250.000,00
AIK banka	133.254,00	197.964,00
Dunav osiguranje	127.200,00	171.600,00
Univerzal banka	99.590,00	84.000,00
Tigar	132.459,00	157.450,00
Energoprojekt holding	132.203,00	209.948,00
<b>Ukupna vrednost</b>	<b>810.706,00</b>	<b>1.070.962,00</b>

punom jeku i da je došlo vreme godišnjih odmora. Ukoliko i vi planirate da se otisnete ka moru ovih dana, uživajte i planirajte gde ćete uložiti novac kad se vratite.



**Zvuk ukusa.** Hiperprodukcija i masovnost medija uslovlili su potrebu za povećanom kreativnošću, novim idejama, jednostavnim i zabavnim načinom osvajanja kupaca. Animacijom novih čula putem reklama, jasno je da ne mora sve da se vidi, da može nešto i da se čuje. Marketinška agencija *Afirma* nedavno je predstavila mnogobrojnim ljubiteljima *Smokija* nove *Smoki* ukuse dočaravajući ih zvukom, uspevajući da oživi ukus paprike, sira i pice u kombinaciji sa ukusom samog *Smokija*. Plasirajući samo zvuk otvaranja limenke agencija *Afirma* imala je za cilj da kod potrošača izazove potrebu za ispijanjem hladne limenke tokom vreljih letnjih dana.



**Gradani čuju, vide, osećaju.**

*Centar modernih veština* je u kampanji promocije svog PRiručnika *Opština i javnost*, koji je deo nagrađenog projekta *PRibližimo opštinu građanima*. Posetili su do sada dva od planiranih osam centara u Srbiji. Cilj projekta, započetog pre četiri godine, je da objasni značaj poboljšanja odnosa lokalnih vlasti i građana. Zaposleni u lokalnoj samoupravi će pomoću ovog projekta moći efikasnije da komuniciraju sa lokalnom zajednicom, unaprediće medijsko praćenje svojih aktivnosti ali će uspostaviti nove i ojačati postojeće kontakte sa svojim kolegama koji se bave odnosima sa javnošću u lokalnim samoupravama.



**Najskuplje web adrese.** Na nedavno održanoj aukciji u *Grand Hyatt* hotelu u Njujorku, prisutni su licitirali 218 web adresa, koje su potom prodate za ukupnu vrednost od čak \$.10,8 mil. Inače, rast online oglašavanja i sve manje slobodnih atraktivnih naziva utiču na to da URL cene beleže stalan rast, pa pronalaženje i kupovina istih postaje posao sam za sebe. Kako bi pridobili što više posetilaca, ljudi radije kupuju veći broj dobrih web naziva, nego što stavljaju naziv brenda na svoj sajt. Prema podacima *DN Journal*, pet najskupljih web adresa su: *Sex.com* – \$12 mil, *Porn.com* – 9,5, *Business.com* – 7,51, *Diamond.com* – \$7,5 mil. i *Beer.com* – \$. 7 mil.

**Rast kineskih brendova.** Pogled na velike bulevare Šangaja ili Pekinga ukazuje da je i tamo stigla dominacija globalnih brendova kao što su *Starbucks*, *McDonalds*, *Ikea* ili *Nike*. Podrobnije posmatranje kineskog tržišta ukazuje da se ipak paralelno grade veliki lokalni brendovi sa aspiracijom da zauzmu svet. Jedan od njih je *Mengniu*, mlekarica iz unutrašnjosti Mongolije ili *Lenovo*. *Lenovo* je kupio *IBM*-ov PC biznis 2005-e, a trenutno kreira kockastu PC kutiju u skladu sa kineskim simbolizmom. *Haier* brend pravi frižidere od 1984. godine a sada ima čak 96 kategorija bele tehnike i prodaju u 100 zemalja sveta. Proizvođač sportske opreme *Li Ning* se trudi da dostigne *Nike* i *Adidas* kroz 4300 prodavnica u 500 gradova Kine. Prednosti koje ovi brendovi imaju u Kini su bliskost kupcima i cena - upola su jeftiniji od svetskih brendova. A prednost koju će ubrzo imati globalno je—Kina.

**Prijavi komšiju i osvoji nagradu.** *Business Software Alliance*, industrijska asocijacija koja se bavi softverom, odlučila je da pooštri lov na piratske softvere u SAD, povećavajući nagradu za one koji odaju i prijave korisnike takvog softvera. Nagrada za ovakvu informaciju biće od \$5000 do čak \$1 milion. Razlog za povećanje sume su naponi *BSA* da suzbije softversku pirateriju u SAD. Prema nezavisnoj studiji koju je sprovela agencija za istraživanje tržišta u oblasti IT, *International Data Corps*, SAD su zbog piraterije pretrpele štetu od \$ 7.3 milijardi u 2006. „Prijavlivanje softverske piraterije je ispravna stvar i *BSA* će rado nagraditi one koji dostave kredibilne informacije”, rekla je *Jenny Blank* iz *BSA*.

## Tips & Tricks – Saveti za studente koji su na praksi i njihove šefove



Leto je uveliko počelo, a sa njim i sezona studentske prakse. Tokom svog boravka na obuci, praktikanti najviše primedbi imaju na to kako im se ne posvećuje dovoljno pažnje, kako nemaju mogućnost da prisustvuju sastancima ili nisu uključeni u projekte. Najčešće spominjan izvor nezadovoljstva je i obavljanje sporednih i kurirskih poslova i „famozna kupovina doručka za druge menadžere” koju studenti često spominju po odlasku sa prakse. **BC Bilten** savetuje studente na koji način da izađu na kraj sa tim problemima i kako da se bolje snađu na svom prvom radnom zadatku, ali i šefove kako da se ophode prema njima.

### Saveti za studente

Internšip program je odličan način da naučite brojne stvari, probate teoriju u praksi, steknete uvid u rad kancelarija, timova, proizvodnih kapaciteta. Učite i kako da se nosite sa mnogo uticajnijim osobama od sebe, i da shvatite termin „office politics”, dakle, značaj emocionalne inteligencije u praksi. Za početak treba jasno postaviti cilj—šta želite da naučite tokom prakse i to otvoreno reći u kompaniji. Aktivno se uključite u više projekata i tražite da vas stalno informišu o tome šta se dešava u drugim timovima. Uvek dajte više od sebe-tako ćete i sami dobiti bonus znanja. Ne plašite se i neke kritike, to je sastavni deo rada. Iskoristite je kao polugu za sticanje važnih zaključaka.



Ako ste i dalje ubeđeni da ne dobijate dovoljno pažnje u radu, pristupite šefu sa pitanjem, a ne sa optužbom – *Da li ću eventualno dobiti mogućnost da prisustvujem nekom planiranom sastanku? Ili - Da li možete da mi sugerišete na koji način da održim bolju prezentaciju?*



Zapisujte sve, pa čak i ono što vam se ne kaže direktno. To važi za one podatke koje nisu deo poslovne tajne i što ne remeti poslovanje kompanije. Ukoliko u kompaniji u kojoj radite ne postoji vaš lični mentor, dogovorite se o tome

sa osobom koja Vam najčešće daje zadatke. Ona će vam pomoći da po realizaciji zadataka napravite evaluaciju. Prigovor i sugestiju prihvatite kao poklon i način da unapredite vaše znanje, nikako kao nameru da vas neko omalovaži. I nemojte zameriti šefovima ukoliko su nekada oštri prema vama, već pretvorite kritike u svoju korist.

### Saveti za šefove

Mladi ljudi iskustva često prihvataju srcem, pa njihove reakcije ponekad mogu biti suviše intenzivne. Budite malo blaži prema njima, setite se svojih početaka. Ne zaboravite takođe da su oni došli na praksu, i da nisu besplatna radna snaga. Oslušajte njihove želje, pratite njihov rad, organizujte redovne sastanke na kojima ćete moći da ih otvoreno pitate šta su mogli da nauče tokom prakse, koja znanja će im u budućnosti najviše koristiti i da li su njihova očekivanja ispunjena dolaskom na praksu. Redovnim sastancima i razgovorima ćete unapređivati međusobni odnos i kvalitet rada jer ćete imati spoznaju o međusobnim očekivanjima. I na kraju, adekvatan rad sa praktikantima iziskuje napor i vreme, pa ukoliko niste spremni na ovu investiciju, nemojte rizikovati. Zapamtite da dobra praksa podrazumeva i to šta su praktikanti naučili o vašoj kompaniji i da je to

### Iskustvo studenta na praksi u Bovan Consultingu

“U završnoj fazi studija, pre nego što student kroči na tržište rada, ima priliku da stekne radno iskustvo, upozna se sa poslom kojim želi da se bavi, upozna se sa radnom atmosferom i odnosima koji vladaju unutar timova. Student po dolasku u Bovan Consulting nakon upoznavanja sa radom kuće, biva na neposredan i lak način uključen u sve poslove. Nakon svega par dana članovi tima su novog studenta upoznali sa trenutnim projektima i sam student već radi na nekim od njih. Nakon svakog radnog dana, znanja studenta su veća, njegove sposobnosti su nadgrađene, njegovo samopouzdanje je svakako poraslo. Brzo po dolasku već mnogo bolje govori engleski, radi na računaru i već je upoznat sa izradom npr. komunikacionog plana. Četiri meseca intenzivnog rada mogu da budu i četiri meseca tokom kojih će neko mnogo naučiti, sazreti, formirati stav i spremno kročiti na tržište rada sa jakim referencom. To je upravo bilo moje iskustvo.”

Dragana Tasić, student Beogradske poslovne škole na praksi, sada account manager u Bovan Consulting



Onaj ko nikada nije napravio grešku, nikada nije ni probao nešto novo.

Albert Einstein

Ukoliko ovog leta u vaš tim primite studenta na praksu, budite tolerantni, strpljivi i podelite svoje znanje sa možda budućim našim ili vašim kolegom.  
Vaš Bovan tim

### SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 27 - 31 avgust – 22nd Annual Congress of European Economic Association and 62nd European Meeting of the Econometric Society, Budimpešta.
- 25. - 27. oktobar – Sajam poslovnih usluga i investicija, Budva

Urednik: Ana B. Bovan, zamenik urednika: Maja Vlahović

Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Djurković,  
D. Tasić, M. Vojinović, V. Stanković, M. Ninić  
Grafički dizajn: A. Nikolić, LOOP



**Bovan Consulting**  
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

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