

Business

Dragi čitaoci i naši dugogodišnji prijatelji,

Obeležavamo 150 broj! Veoma nas raduje da nas i dalje čitate i pratite i da ste zainteresovani za inovacije koje uvodimo. Potrebe čitaoca koji nam se javljaju se sve više okreću unapređenju edukacije i pružanju praktičnih saveta. Ugledali smo se na biltenne velikih svetskih konsultantskih kuća i spojili to sa željama naših čitalaca. Dakle, od ovog jubilarnog broja biće znatno više kondenzovanog znanja i saveta za neposrednu primenu u poslu. Nadamo se da ćete naći u njima ono što vam treba kako biste bili dobri, bolji i, naravno, najbolji.

Vaš BC Bilten Tim i Ana B. Bovan

Žene su manje podložne korupciji. Žene lakše odolevaju korupciji, pokazalo je međunarodno istraživanje predstavljeno na trećem *Forumu žena za privredu i društvo* u Deauville-u. U istraživanju sprovedenom u Francuskoj, Nemačkoj, Italiji i SAD stoji da 58% ispitanih u Italiji i 67% u Francuskoj misli da bi bilo manje korupcije kada bi na vodećim položajima bilo više žena. Ovo tvrdi 47% ispitanih u SAD i 54% u Francuskoj. Novcem i vlašću su uglavnom opsednuti muškarci smatra 34% ispitanih u Italiji i 67% u SAD. Da je korupcija u njihovoj državi vrlo raširena misli 70% Francuza, 93% Italijana, 88% Amerikanaca i 76% Nemaca.

Ford prodaje Jaguara i Land Rover. John Flaming, direktor Forda za Evropu, najavio je da američki Ford planira da proda Land Rover i Jaguar. Za dva meseca Ford će se znati i kupac. Ford je marta ove godine prodao Aston Martin i trenutno analizira kako bi prodaja Volva u budućnosti mogla uticati na njihovo poslovanje. Potencijalni kupci koji su zainteresovani za kupovinu Land Rovera i Jaguara su fondovi One Equity Partners, Ripplewood, Terra Firma, TPG i indijski proizvođač vozila Tata Motors. Ova dva brenda će se prodati u paketu.



Sve veći jaz u SAD. Jaz između najbogatijih i najsiromašnijih u Americi najveći je u poslednjih 25 godina, pri čemu 1% najbolje stojećih odnosi kući rekordnih 21,2% ukupnih godišnjih prihoda, pokazalo je novo istraživanje *Unutrašnje službe za prihode, IRS*. Podaci pokazuju i da se stanje 50% Amerikanaca koji su u donjem delu tabele prihoda pogoršalo, te da je taj deo stanovništva zaradio samo 12,8% od ukupnih prihoda. Gornjih 50% Amerikanaca zaradilo je 87,17%.

Gde zapravo odlazi naš prtljag? Da li se zapitate gde stvarno odlazi Vaš prtljag koji nikad nije stigao na cilj iz ili u SAD? U Scottsboro, Alabama, gde se dalje prodaje po velikim magacinima i ulicama. Avio kompanije zadržavaju prtljag do 60 dana, posle čega se šalju u dobrotvorne svrhe ili u skladišta. Prvi koji su započeli ovaj biznis u SAD bili su Doyle i Sue Owens 1970 godine.

Communications

TV/Internet zavisnici. Skoro 37% Amerikanaca starijih od 12 godina uporedo koristi kompjuter dok gleda televiziju kod kuće, pokazuje istraživanje *Solutions Research Group*. U SAD (pop. 300 mil) je oko 80% ljudi starije od 14 god, tako da ima oko 100 mil ljudi koji uporedo koriste računar i TV, tvrdi *Bil Tancer* direktor istraživačke kuće *Hitwise*. Mada se tačno ne zna šta ovi tzv. *online TV gledaoci* rade dok gledaju svoj omiljeni TV šou - igraju igrice, četuju ili proveravaju poštu, ovaj podatak mogao bi da interesuje televizijske magove koji bi mogli da kreiraju mnogo više interaktivnih programa i sadržaja, kaže *Tancer*. Istraživanja govore da su sajтови televizija u SAD posećeni isto kao i turistički sajтови i skoro duplo više od sajtova o zdravlju.



Mladi genije. Najmlađi student u Meksiku *Andrew Almazan* ima samo 12 godina, a studira medicinu i psihologiju. *Andrew* je maturirao pre svog 11. rođendana. Profesori tvrde da ima veće kvalitete od ostalih 50 studenata iz grupe, zbog čega je državni stipendista. Dolaskom mladog genija univerzitet se odlučio da osnuje centar za talentovane studente Meksika i cele Južne Amerike, a osnivači su uvereni da na tom području sigurno ima još dece poput *Andrewa*.

Prijavi zločin - spreči novi. Osnivači veb sajta *Postacrime.com* *David Stone*, *Ben Sharpe*, *Adam Phillabaum* i *Greg Isom*, govore za *LaTimes* da su naišli na negodovanje lokalne policije otkada je sajt počeo sa radom. *Postacrime.com* za sada broji 20 biznismena koji su žrtve prevara i krađa u okolini Vašingtona, Sijetla i San Antonija. Sajt se ažurira dnevno i sadrži javne informacije policije i *FBI-a*, kao i slike i video materijale koje im obezbeđuju same žrtve.

Instant video poruke. Kompanija *TokBox* omogućila je korisnicima interneta novu vrstu usluge. Korisnici sada mogu otići na sajt www.tokbox.com i direktno koristiti video čet. Nekoliko sličnih servisa koji obezbeđuju video čet poput *AOL AIM-a*, *Yahoo Mssngr* ili *Skype* zahtevaju dodatno instaliranje čet softvera i online prisustvo obe strane. Ovdje je dovoljna samo veb kamera, a *TokBox* moduli mogu da se importuju i na sajtove poput *MySpace-a* što još više popularizuje ovakav način video komunikacije. Korisnici imaju i mogućnost da snime svoju video poruku u dužini do 5 minuta



koja će stići njihovim sagovornicima kada pristupe ponovo Tokbox-u.

BC Portfolio

Velika i značajna finansijska grupacija KBC je finalizovala kupovinu nekoliko finansijskih institucija u Srbiji, uključujući i brokersku kuću SENZAL. Promena naziva ju KBC Securities je nastupila pre nekoliko dana te je i mi ovde prenosimo. Nadamo se uspešnom poslovanju KBC i na Srpskom tržištu. A berza? Cifre same govore.

Naziv akcije	Vrednost 1. mart	Vrednost 18. oktobar
Komercijalna banka	186.000,00	258.950
AIK banka	133.254,00	198.054
Dunav osiguranje	127.200,00	158.400
Univerzal banka	99.590,00	86.600
Tigar	132.459,00	139.561
Energoprojekt holding	132.203,00	243.841
Ukupna vrednost	810.706,00	1.076.406



Tips & Tricks – Procenite vaše veštine i sposobnosti

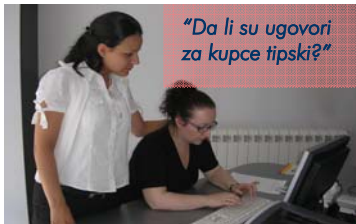
Analiza poslovnih procesa, informacionih sistema, resursa i timskih veština omogućava vam da kvalitetno planirate. Pritom, takva analiza je sveobuhvatna i korisna, jer svakako ne želite da dozvolite da slabosti utiču na vaše poslovanje. Istražite sve oblasti koje treba da usavršite i pokušajte da ih implementirate u vaše kasnije planove. BC Bilten vam predlaže nekoliko saveta kako to da postignete.

Zapamtite da nijedan poslovni proces ne traje

Ispitivanje internih poslovnih procesa

U promenljivom okruženju svako mora da pronađe način da usavrši svoje veštine.

Vaši poslovni procesi moraju biti uspešni ako želite da impresionirate vaše klijente i potrošače. Istražite ih sve detaljno i uočite one koje treba poboljšati. Možda ćete morati da preispitate način na koji primete narudžbine od kupaca, ponovo razmotrite odredbe i uslove, promenite način na koji upoznajete osoblje sa zadacima, distribuciju, ali i ponovo proceniti



„Da li su ugovori za kupce tipski?“

Pitanja koja treba da postavite sebi:

Q Da li mogu sa lakoćom da odgovorim na potrošačke potrebe iako nisam sasvim upoznat sa njima?

Q Da li moram redovno da ispravljam podatke koji stižu do mene?

Q Da li uvek treba da zamolim nekoga da čeka, zato što određeni delovi informacija još uvek nisu stigli do mene?

Q Da li sam uvek svestan koliko su blizu moji ostvareni rezultati sa postavljenim?

post-prodajne usluge koje obezbeđujete. Obratite pažnju posebno na dupliranje procesa, gepove i žalbe kupaca.

Pristupanje informacijama

Istražite koliko dobro vaši informacioni sistemi, bilo kompjuterizovani ili manuelni, obezbeđuju ljudima pravovremene tačne informacije. Zamolite članove tima da zabeleže slučajeve kada je njihov posao bio usporan zato što su morali da traže informacije koje su mogle biti obuhvaćene u lako pristupačnom i standardnom izveštaju ili dokumentu. Možda ćete morati da održite i brejnstorming da biste sakupili sveobuhvatnu listu informacionih gepova. Na kraju, odlučite koji od tih gepova sprečava vaš tim da obezbedi prvoklasnu uslugu vašim klijentima.

Preispitivanje timskih veština

Stvorite ambijent gde možete da tražite od zaposlenih da otvoreno pričaju o svojim prednostima i manama oko usluživanja kupaca. Pokušajte da ih motivišete da se osećaju pozitivno, da slobodno iznesu i probleme i sve ono na šta se klijenti žale.

Prekontrolišite sve resurse kako biste bili sigurni da vas ništa ne sprečava da pružite prvoklasnu uslugu vašim klijentima i potrošačima. Pogledajte kancelarijski i fabrički prostor, magacin i ocenite koliko dobro oni odgovaraju vašim potrebama i koliko će vam odgovarati u budućnosti. Slično razmišljajte i o postrojenjima, vozilima i kompjuterskoj opremi ■

„Olabavite“ malo svom timu

Kada pristupate timskim prednostima i manama na otvorenom sastanku, proverite prvo da li se svi osećaju lagodno. Koristite naklonjen i pozitivan govor tela kao na primer direktni kontakt očima.



Ispitivanje internih sposobnosti

Ispitivanje internih poslovnih procesa

Kontrola informacionih sistema

Procena postojećih sredstava i opreme

Procena veština i iskustva tima

Usaglašavanje interne sposobnosti

Preciziranje oblasti koje je neophodno usavršiti

Prodiskutujte sopstvene prednosti i mane

Dok se neki ljudi osećaju sigurno dok diskutuju o svojim prednostima i manama otvoreno, mnogi se ne osećaju prijatno. Počnite tako što ćete prvo diskutovati o prednostima, i onda će biti lakše pričati o oblastima koje treba usavršiti, naročito ako koristite **pozitivna pitanja** kao na primer:

„Kako se promenio tvoj posao otkako si počeo da radiš ovde?“

„Da li ti omogućujemo dovoljno treninga?“

„Kako bismo mogli svi zajedno da usavršimo naše performanse?“

„Da li postoje periodi kada se nadješ u teškoj situaciji i nisi siguran kako da je rešiš?“

Prema podacima koji su objavljeni u našim medijima, prosečan Srbin je banci dužan oko 400 evra, dok je zaduženost po zaposlenom oko 2000 evra. Dobro razmislite kada ćete i koji kredit uzeti jer zbog porasta cene novca na evropskom tržištu kamatne stope na sve kredite rastu. Eto teme za vikend mozgalicu ...

Vaš Bovan Tim

U snazi kojom menjate sebe, leži i snaga kojom menjate svet.

Anwar

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 28 - 29. 10. 2007. - „Seminar - Menadžment ljudskih resursa“, Trening Centar i Pragma PR agency, Beograd
- 20. 10. 2007. - „Tržište nekretnina u jadranskoj regiji - Novi Horizonti“, Prva godišnja konferencija, Hotel Splendid, Bečići, Crna Gora
- 26 - 28. 10. 2007. - „Seminar za poslovne sekretarice“, Centar za poslovnu edukaciju i preduzetništvo PRO EDUCA, Hotel Monument, Kozara, Republika Srpska
- 05 - 06. 11. 2007. - Job Fair 2007, Studentska Udruženja EESTEC i BEST, Beograd
- 16. 11. 2007. - „CEFTA-Sporazum i tržište robe široke potrošnje u jugoistočnoj Evropi“, Ekonomist, Hyatt Regency, Beograd
- 03 - 04. 12. 2007. - „HR na raskršću“, Prva godišnja HR konferencija, Asocijacija HR profesionalaca, Hotel Hyatt Regency, Beograd
- 05 - 06. 12. 2007. - „Finansijske usluge u jugoistočnoj Evropi“, Ekonomist, Treći godišnji forum, Hotel Hyatt Regency, Beograd

