



## Business

**Airbus predviđa potražnju od 24.300 aviona do 2026.** Vodeći evropski proizvođač aviona Airbus predviđa da će do 2026. godine potražnja za avionima, kako putničkim tako i teretnim, iznositi 24.300 aviona. Predviđena potražnja je u vrednosti od \$2.800 mlrd. U ovu prognozu je uračunato i 1.600 aviona, koje odlikuje manja potrošnja goriva i veća ekološka prihvatljivost, kojima će se zameniti postojeći stari modeli. Upravo bi tradicionalne aviokompanije trebalo da čine 70% ukupne potražnje, dok bi ostatak činile diskontne, čarter i regionalne aviokompanije. Airbus predviđa da bi se usporavanje isporuka moglo dogoditi tek u periodu 2013. – 2015. godine. Azija bi, prema prognozama, trebalo da postane najveće tržište do 2026. godine, s najvećim porastom broja putnika, s posebnim naglaskom na tržišta Kine i Indije, dok bi drugo i treće mesto po prometu zauzele Evropa i SAD.

**Nemačka rekordni izvoznik!** Nemačka je uspešla da zadrži status najvećeg svetskog izvoznika, ispred Kine, i u 2007. Nemački izvoz je imao novu rekordnu vrednost od E 969,1 mlrd, za 8,5% više u odnosu na 2006, objavio je nemački zavod za statistiku. Uvoz je u 2007. porastao za 5% i iznosio je E 770,4 mlrd. Izvojni rezultati doveli su do porasta spoljnotrgovinskog viška na E 198,8 mlrd.

**IT podsticaj MSP u Japanu.** Japanska vlada će izdvojiti \$47mil za izradu softvera koji će pomoći razvoj japanskih malih i srednjih preduzeća. Vlada je uvidela razliku u primeni IT rešenja između velikih i malih kompanija. Novi softver za MSP podrazumeva nove programe za računovodstvo, HR menadžment i nabavku. Ministar ekonomije smatra da će primena ovog softvera povećati produktivnost za 3% godišnje.

**Porodične kompanije**  
Uspeh 10 kompanija koje posluju decenijama.

Naziv firme	Osnivač	God. prihod mlrd. \$	Broj zaposlenih
Wall-Mart Stores	Sam Walton	244,5	1.400.000
Ford Motors Co.	Henry Ford	163,4	350.321
Samsung	Lee	98,7	170.000
LG Group	Koo i Hoh	81	130.000
Carrefour Group	Defforey	72,035	396.662
Fiat Group	Agnelli	61,014	186.492
Istituto Finanziario Industriale	Agnelli	59,239	198.764
PSA Peugeot Citroën	Peugeot	57,054	198.600
Cargill Inc	Cargill i McMillan	50,8	97.000
BMW	Quandt	44,315	101.395

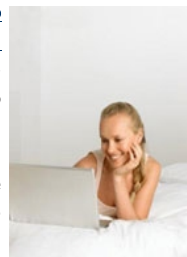
## Communications

**Novi dizajn evra.** Državljeni EU moći će putem Interneta da utiču na izbor dizajna novčića čije je puštanje u opticaj planirano početkom 2009. Novčić simbolizuje 10 godina postojanja Evropske monetarno - ekonomske unije. Nakon izvršene selekcije u najuži izbor je ušlo 5 od ukupno 42 dizajna novčića. Nasumice izabranom glasaču, koji je glasao za pobjednički dizajn, biće dodeljen set zlatnih novčića u vrednosti od nekoliko hiljada evra. Svi predloženi novčići moraju imati simbol evra.

**Access denied.** Evropski mobilni operateri su pokrenuli inicijativu kako bi onemogućili pristup web stranicama koje su u bilo kakvoj vezi sa zloupotrebom dece. Vodafone, Orange i 3 namjeravaju da instaliraju tehnologiju koja će blokirati pristup hiljadama web stranica koje su na crnim listama. Namera je da svi oni koji u budućnosti slučajno ili namerno pokušaju da pristupe ovim sajtovima putem telefona dobiju upozorenje od policije i obaveštanje da stranica nije dostupna.

**Provera kandidata za posao na Facebook i MySpace.**

Osobe koje žele da se zaposle ili da promene posao moraju da uzmu u obzir da poslodavci pregledaju internetske stranice za društvenje poput Facebook ili MySpace i na njima traže podatke koji se neće pojaviti u molbi za posao. HR službe upozoravaju kako se ljudi na takvim stranicama ne bi trebalo hvaliti situacijama u kojima su bili i prikazivati fotografije za koje ne bi želeli da ih vide mogući budućii šefovi. Direktor međunarodne agencije za zapošljavanje *Badenoch&Clark Andy Powell* je rekao kako je najbolji savet koji može dati ljudima da u svoj profil ne stavljaju ništa što ne bi želeli da vidi njihova majka.



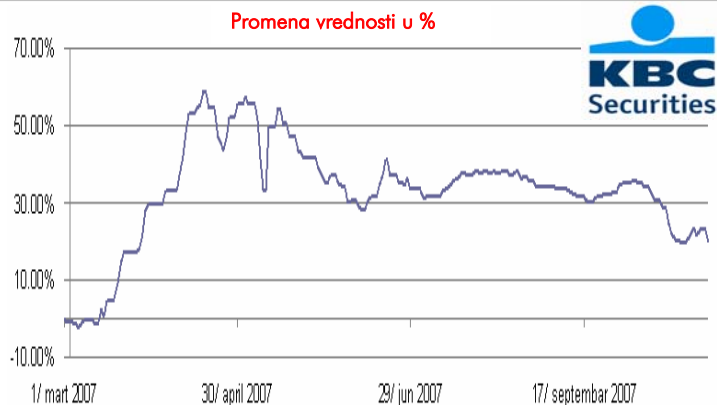
**III Internacionalni MBA sajam.** MBA je internacionalni i edukativni sajam i forum na kojem poslovne škole i univerziteti izlažu MBA i druge profesionalne poslovne programe. Sajam je najznačajniji događaj u oblasti zapošljavanja i promocije MBA na zapadnom Balkanu. Izlagači su sa renomiranih univerziteta kao što su Bocconi University, University of Sheffield iz Grčke, American College of Thessaloniki, Singidunum University i drugi.



## BC Portfolio

Susret, a ne telefonski dogovor, čelnika države je pozitivno uticao na sve sfere javnog života. Tako je i Beogradska Berza zabeležila pozitivne promene u odnosu na prošlonedeljno stanje. Po ko zna koji put ćemo poželjeti da ružno ostavljamo iza sebe a da će budućnost donositi samo lepe stvari.

Naziv akcije	Vrednost 01. 03. 2007.	Vrednost 14. 02. 2008.
Komercijalna banka	186.000,00	184.000
ALK banka	133.254,00	165.276
Dunav osiguranje	127.200,00	99.600
Univerzal banka	99.590,00	72.000
Tigar	132.459,00	113.900
Energoprojekt holding	132.203,00	188.559
<b>Ukupna vrednost</b>	<b>810.706,00</b>	<b>823.335</b>



# Tips & Triks - Kako uputiti konstruktivnu kritiku?



Neki ljudi uspeavaju da u komunikaciji sa drugima ostvare ono što naume, nailazeći kod druge strane na razumevanje, dobijajući pozitivan odgovor, priznanje ili akciju - ukoliko su je očekivali. Drugi, pak u tome ne uspeavaju! U čemu je tajna onih uspešnih, a gde prave greške oni koji nemaju uspeha?

Uspešni su oni koji su konstruktivni zahvaljujući znanju i veštinama koje poseduju. Dobro koncipiranom kritikom izbeći ćete neprijatne situacije i konflikte sa zaposlenima. U daljem tekstu BC Bilten Vam navodi korisne savete za menadžere u situacijama kada je potrebno ukazati zaposlenima na određene greške ili im predložiti promene.

1. Naći lokaciju za susret koja nije preteća i potpomaže neformalnu diskusiju pre nego onu koja će stvoriti osećaj formalnog i ličiti na saslušanje.

2. Naglasiti cilj sastanka odnosno razgovora, tok kojim će konverzacija da teče i koji se rezultat sastanka očekuje.

3. Početi putem podvlačenja pozitivnog u radu zaposlenog. Pričati o stvarima koje saradnik radi dobro i ukazati da vam je poznato na koji način on doprinosi uspehu kompanije.

4. Kada već nailazite na teren gde treba početi i sa dozom kritike, jer dotičete polje saradnikovih slabijih performansi, važno je odvojiti ličnost od problema. Kritika ne sme biti lična, već se morate usredsrediti na problem odnosno poteškoće koje su stvorene takvim ponašanjem.

5. Pitajte saradnika da pruži svoj pogled na dotičnu situaciju. Dati osobi mogućnost da objasni, ali izbeći da on usvoji odbranbeni stav ili da napada druge.

6. Obavezno ga pažljivo saslušajte. Time se upoznajete sa događajem ili situacijom o kojoj verovatno niste znali sve detalje. Iskrena dvosmerna komunikacija se dokazuje demonstriranjem vaše spremnosti da pažljivo saslušate mišljenje svog saradnika.

7. Sumirajte ono što ste čuli i onda pružite svoj pogled na stvar. Ne zaboravite da koristite poruke i izjave koje personalizuju emociju, ali tada sebe stavite u prvi plan, na primer: „Ja ne mogu da efektivno obavljam svoj posao kada postoji ovaj stepen nesuglasica kod zaposlenih“. Emociju ne prebacujte na saradnika kao što je primer: „Ti kreiraš nesuglasice i neprijatnosti u našoj organizaciji“.



8. Podrobno objasnite koje je željeno ponašanje, odnosno koje veštine i znanja bi trebalo da unapredi vaš saradnik. Na kraju sastanka oboma mora biti potpuno jasno šta bi trebalo uraditi i oko toga bi trebalo da postoji kompletna saglasnost među vama.

9. Postavite konkretne zadatke odnosno buduće rezultate koji moraju da se postignu. Kada ih saradnik ostvari, trebalo bi mu jasno pokazati da je uspeo i ukazati na postignuti napredak.

10. Zajednički napravite jedan akcioni plan koji ima precizan tajming, definišite šta se kada radi i kada ćete se ponovo sresti da pogledate da li je postignut napredak.

11. Razgovor, koji je mogao lako biti neprijatan, tako se završava u pozitivnom tonu, a saradnik se ne oseća kao da je kažnjen.

## Ukoliko želite iskrenu i potpunu komunikaciju sa svojim zaposlenim primenite još par saveta:

Hvalite svoje zaposlene javno, a kritikujte ih «u 4 oka». Ništa ne doprinosi osećaju zadovoljstva i ponosa ljudi kao pravovremena, iskrena i zaslužena pohvala za dobro urađen posao koja je izrečena javno, pred kolegama. S druge strane, ništa ne stvara tako jak otpor i nezadovoljstvo ljudi kao kritike i grdnja iskazane u prisustvu drugih osoba.

Vodite računa ne samo šta kažete, već i kako to kažete. Neka izraz vašeg lica bude u skladu sa rečima koje izgovarate. Ne zaboravite da potapšete zaposlenog po ramenu ili mu iskreno čestitajte kada on to svojim ponašanjem ili delima zasluži.

Kada su kritike upućene organizacionoj jedinici ili zaposlenima za koji ste vi odgovorni, preuzmite najveći deo krivice, jer ste vi kao menadžer odgovorni za rad vašeg tima. Kada su vam, pak, upućeni komplimenti podelite ih sa svojim zaposlenima, jer su za vaš uspeh velikim delom zaslužni upravo oni.

Ukažite zaposlenom na koji način bi mogao da ispravi svoje greške ili promeni svoje ponašanje.

Državotvorni praznik Srbije 15. februar, lako se može desiti da državotvorni praznik jednog dela Srbije postane 17. februar. Kako bismo lakše savladali ove apsurdne prepustimo se Sv. Trifunu i dobrom vinu i Sv. Valentinu i voljenoj osobi. Vidimo se sledećeg petka.

Vaš Bovan tim



011 3284 203

## SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 19 - 20. 02. 2008. - "Usavršavanje prodaje", Adižes, Sarajevo
- 26. 02. 2008. - "Izborna skupština UEPS", Beograd
- 03 - 04. 03. 2008. - "Osnove finansija za menadžere", MCB, Beograd
- 04 - 05. 03. 2008. - "Principi i veštine poslovnog komuniciranja", Adižes, Beograd
- 04 - 06. 03. 2008. - "Tranzicija, dostizanje EU i povezane teme", SES i UKD, Kopaonik
- 06 - 07. 03. 2008. - "I regionalna konferencija udruženja menadžera jugoistočne Evrope", Srpska asocijacija menadžera, Zdrženje menadžera Slovenije i Croma, Portorož
- 06 - 07. 03. 2008. - "Kreiranje sistema nagrađivanja", Adižes, Beograd
- 12. 03. 2008. - "Treći internacionalni MBA sajam", Hyatt Regency, Beograd

Ljudi mogu da zaborave šta ste im rekli, ali nikada neće zaboraviti kako su se zbog vas osećali.

Carl W. Buechner

Urednik: Ana B. Bovan,

Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Tasić, K. Djokić,  
M. Vlahović, A. Milosavljević;

Grafički dizajn: A. Nikolić LOOP



**Bovan Consulting**  
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.eu

Adresa redakcije: Žorža Klemansoa 13,

11000 Beograd, Srbija

posetite bovan.eu

Fix +381 11 3036 133, 3036 134,

fax +381 11 3284 380