



Business

EU i korupcija - na istoku ništa novo. EU bi morala da koristi veći deo svojih prava da primora nove članice da se reformišu i smanje korupciju, kako se ne bi ponovio slučaj Rumunije i Bugarske. Na konferenciji Evropskog parlamenta, organizovanog od strane konzervativno nastrojenih organizacija, kao Kejto institut ili Heritidž fondacija, pravosudni stručnjaci su istakli da u Hrvatskoj i ostalim zemljama koje treba da uđu u Klub ima puno korupcije i organizovanog kriminala, brojnih sukoba interesa i ogromnog bogatstva političara, neodgovornosti ka biračima i kulture nedodirljive administracije. Takođe smatraju da EU nema dobre mehanizme za borbu protiv ovih anomalija, a da se reforme postignute u jednoj zemlji ne šire automatski na drugu u komšiluku. Konstatovano je da se u Hrvatskoj i Crnoj Gori, koje su najbliže priključenju, kao i ostalima koje su u planu, mora po ovom pitanju delovati pre nego što uđu u EU, jer je nakon toga već kasno.

Zaštita patenta. Evropski istražni sud odbio je zahtev kompanije *Lego*, danskog proizvođača igračaka, da zaštiti prava na izgled poznatih plastičnih kocki ove kompanije. Zakon o zaštiti prava Evropske Unije kaže da se ne može registrovati i zaštititi nijedna vrsta oblika koja ima nameru da prikaže tehničke rezultate, navodi se u obrazloženju suda. Najveći *Legov* konkurent *Mega Brends* iz Montreala ubrzo nakon donošenja odluke je počeo sa proizvodnjom spornih kocki koje je nazvao *MegaBlocks* a koje se razlikuju samo po tanjoj plastici od *Lego* kockica. Najveći proizvođač igračaka u EU obratio se i Evropskom sudu pravde i još jednom pokušati da zaštiti svoj proslavljeni patent.



Marks je IN. Finansijska kriza je aktualizovala *Karl Marksovo* delo *Kapital* u kome on kritikuje kapitalistički poredak. *Kapital* će biti predstavljen japanskoj javnosti u formatu manga stripa. Povećana finansijska nesigurnost je doprinela popularizaciji Komunističke partije u Japanu i levičarskog štiva među kojima je pored dela *Kapital* i *Kanikosen*, proleterska priča iz 1929. o radnicima koji su digli bunu protiv kapitalističkih ugnjetavača.

Coffe-shop izvor zarade ili... Tradicionalni coffee-shopovi u Holandiji koji podrazumevaju nesmetano konzumiranje lakih droga su godinama privlačili stotine hiljada turista iz celog sveta. Odluka lokalnih vlasti je da jedan broj ovakvih objekata zatvori. Ovo su uradile i vlasti u gradu Roosendaal, koji je nedeljno posećivalo više od 25.000 turista konzumenata. "Turizam lakih droga" je poremetio život u gradićima širom Holandije, dovodio do kolapsa u saobraćaju i većeg broja kriminalnih aktivnosti.

Communications

Facebook oglašavanje ili uznemiravanje? Marketing menadžer kompanije *Procter&Gamble* *Ted McConnell* je izjavio da bi kompanije trebalo da razmisle o oglašavanju na društvenom sajtu *Facebook*. Svoje razmišljanje obrazložio je stavom da socijalna mreža ne bi trebalo da utiče na komunikacije, stavove i navike korisnika što upravo sada čini agresivnim marketinškim oglasima koji blokiraju ili remete komunikaciju korisnika. Kao korisnik i oglašivač, *McConnell* navodi da je oglašavanje u ovakvim mrežama čak i "arogantan" pokušaj zloupotrebe socijalne komunikacije, misli i osećanja korisnika. *P&G* neće nastaviti zakup banera na popularnom sajtu, a njihov marketing menadžer je uputio savet oglašivačima da budu oprezni kada se oglašavaju banerima koji su u ličnom prostoru korisnika.

Stidljiva posada aviona. *Michael O'Leary*, izvršni direktor *Ryanair*, kao odgovor na primedbe etičkog veća iz Švedske da je tokom kampanje manipulirano lepotom ženskog tela, je i sam pozirao u kupaćem kostimu. *Ryanair* je koristio fotografije kabinskog osoblja u bikinijima, ali ne i nage žene. Zbog optužbi, rukovodstvo je najavilo da će se na kalendaru za 2009. naći i žene u feredžama.

Korak ispred konkurencije II deo. Koja je čarobna marketinška reč? Kako utvrditi šta vaše stranke žele? Sa strankama poslušete „najbolje što možete“ ali, da li je to dovoljno dobro? Da li postoji savet koji garantuje bar 10% veću prodaju? Sve odgovore možete naći u najnovijoj knjizi *Korak ispred konkurencije 2. deo*, autora *Aleša Lisca* i poručiti na sajtu www.marketing-knjige.org.



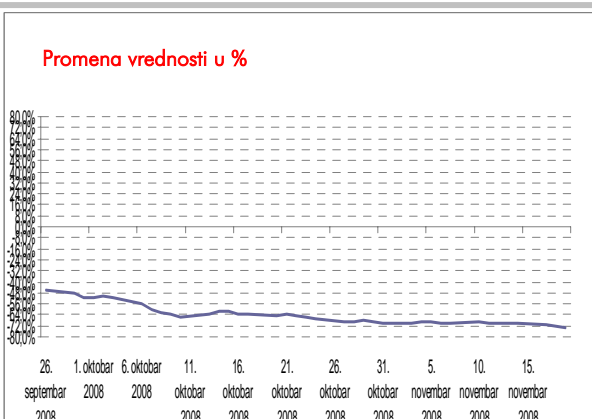
Epidemija depresije. Negativni uticaj tempa 21. veka, krize i velike odgovornosti je uočljiv kod ljudi širom sveta. U Japanu je poznati psiholog *Yutaka Ohno* pokrenuo projekat besplatne psihoterapije. Prvi korak je poseta sajtu gde korisnik odgovara na određena pitanja u vezi sa svojim snovima, prehrambenim navikama, eventualnoj promeni težine, životnim navikama ili duševnom stanju. Nakon analize informacija i dijagnoze stanja, građaninu se terapija saopštava putem mobilnog telefona. Pitanje depresije, koje je dugo bilo tabu tema u Japanu, sada je otvoreno, izjavio je *Ohno*, koji se u prošlosti brinuo za princezu *Masako*, suprugu japanskog prestolonaslednika koja pati od depresije. Kao dokaz, profesor navodi da se depresija u Japanu naziva "srčani grip".



BC Portfolio

To be continued...

Naziv akcije	Vrednost 03. 03. 2008.	Vrednost 19.11.2008.
Dijamant	104.000,00	36.000,00
Soja Protein	136.080,00	39.732,00
Veterinarski Zavod	141.183,00	47.304,00
Energoprojekt Hldg	137.760,00	42.952,00
Aik Banka	156.910,00	37.927,00
Metals Banka	157.844,00	20.800,00
Ukupna vrednost	833.777,00	224.715,00



Kretanje indeksa berzi u regionu



	Vrednost 12.11.2008	Vrednost 19.11.2008.	promena
Belex 15	676,71	601,53	-11,11%
Crobex	2.050,39	1.818,22	-11,32%
Birs	1.168,99	1.132,57	-3,12%
Nex 20	11.089,65	9.532,94	-14,04%
Moste	439,01	394,48	-10,14%
MBI 10	2.848,17	2.526,43	-11,30%

Tips & Tricks - Kako da (o)vladate entuzijazmom



Ako vaši zaposleni ne pokazuju entuzijazam, možda bi bilo poželjno da preispitate svoje ponašanje i svoj stil upravljanja. Ako sami ne pokazujete entuzijazam, ako ne pokazujete zaposlenima da uvažavate njihove napore, ako niste nasmejani i raspoloženi, ne možete očekivati da vaši zaposleni budu drugačiji. Za menadžere je važno da odišu entuzijazmom i optimizmom, jer su oči njihovih podređenih stalno usmerene prema njima, i svesno ili nesvesno oni za podređene predstavljaju model prema kome se ravnaju. Oni pažljivo

prate i procenjuju svaku reč ili postupak svojih šefova, što je razlog da menadžeri vode računa kao se ponašaju i šta govore svojim ljudima. BC Bilten vam daje savete koji vam mogu pomoći da probudite motive i entuzijazam kod svojih zaposlenih.

1. Reagujte ODMAH.

Kada primetite da je neko od vaših podređenih uradio nešto dobro, da je dao dobru ideju ili preuzeo inicijativu, pokažite mu da ste to primetili i pohvalite ga tog istog trenutka.

2. Pokažite svoja osećanja.

Svaka osoba ima osećanja - imate ih i vi! Nemojte da ih krijete, jer mislite da ćete ispoljiti slabost ako pokažete šta osećate. Podelite svoj entuzijazam i svoja osećanja sa zaposlenima, jer ćete na taj način podići njihov moral i ohrabriti ih da i oni pokažu šta osećaju.

3. Odajte priznanja svojim ljudima.

Nagrade koje se daju zaposlenima za kvalitetan rad mogu biti male ili velike, vredne ili simbolične, ali ono što u ljudima uvek ostaje je osećaj da je njihov rad primećen i uvažan. Nikada nemojte da prestanete da primećujete i nagradujete posvećen rad svojih ljudi, bez obzira o kakvoj se nagradi radi: da li je to tapšanje po ramenu, ljubazna reč, plaketa, zahvalnica, poklon, nagradno putovanje ili nešto drugo. Svako priznanje i nagrada podstiču i podižu entuzijazam!

4. Uspostavite i gradite međusobno poverenje.

Ništa ne gradi entuzijazam kao ukazano poverenje, a sama činjenica da ste nekome dodelili zadatak, pokazuje da verujete u njega. Ako vi verujete u svoje zaposlene, nema razloga da oni ne veruju u sebe.

5. Potrudite se da stalno pronalazite nove i kreativne načine kojima ćete pokazati svoje poverenje i entuzijazam.

Pošaljite pismo ili čestitku za dobro obavljen posao, pričajte drugima o vašim ljudima koji kvalitetno rade svoj posao, pomenite imena zaposlenih i njihova dostignuća na sastancima, internim dokumentima, intervjuima...

6. Imajte na umu da stavovi ljudi mogu biti izuzetno „zarazni“, a da je entuzijazam „najzarazniji“ od svih stavova.

Zaposleni koji odišu entuzijazmom šire ga na druge zaposlene oko sebe, zbog čega imaju posebnu vrednost za organizaciju. S druge strane, zaposleni koji su pesimisti, uvek spremni na kritiku, negativno utiču na moral ljudi u svojoj okolini.

7. Vodite računa da naša očekivanja utiču na našu percepciju i naše raspoloženje.

Ako sami sebi ponavljamo da ćemo dobro uraditi određeni posao ili da ćemo uspešno završiti pregovore sa klijentom, počemo u to da verujemo, da to osećamo, i da planiramo naše aktivnosti kao bi zaista to i uradili. Ista stvar je sa zaposlenima. Menadžeri moraju da veruju da su njihovi zaposleni sposobni i kompetentni da kvalitetno rade svoj posao, a zaposleni moraju da veruju da ih njihovi menadžeri zaista smatraju vrednim i kvalitetnim.

Škodi i preterani entuzijazam - šta kada pregorite?

Da li vam se ponekad učini da vam je posao na prvom mestu i da izgarajući u želji da uspete, napredujete i naučite što više možete, jednostavno pregorite? Tipične žrtve tzv. *burnout* sindroma godinama su se na svom radnom mestu angažovale daleko iznad proseka, pa su stalno bile zatrpane obavezama i u večnoj trci s vremenom. Ovaj sindrom nastaje prvenstveno kao posledica previsokih i nerealnih profesionalnih ciljeva ali i ostalih različitih faktora: nagomilani stres, stalna užurbanost, loša emocionalna klima, nerešeni konflikti, mobing, manjkavost stručnih i poslovnih kompetencija, nepoštovanje psihofizičkih granica, nedostatak samopouzdanja, strah od gubitka određene pozicije, posla. Osim što su stalno umorne, bezvoljne i razdražljive, žrtve *burnout* sindroma sklone su socijalnoj izolaciji i često konzumiraju alkohol ili tablete. Oboljevaju od različitih psihosomatskih bolesti, pate od glavobolje, nesаницe, bolova u leđima i napetosti u mišićima, visokog krvnog pritiska, imaju poteškoća s organima za varenje. Među žrtvama *burnout* sindroma najbrojniji su srednje i visokopozicionirani menadžeri, direktori i preduzetnici, kao i lekari i ostali zaposleni u socijalnim i zdravstvenim ustanovama, uglavnom muškarci od 35 - 50 god.

Ukoliko primetite ove simptome:

- Potražite savet lekara
- Preispitajte svoje profesionalne ciljeve
- Svakodnevno planirajte svoj radni dan
- Oslobodite se perfekcionizma i naučite da kažete ne
- Priušite kratki odmor čim za to osetite potrebu
- Što više se posvetite porodici, prijateljima i samom sebi
- Savladajte neku od tehnika relaksiranja i upravljanja stresom
- Bavite se nekom fizičkom aktivnošću
- Hranite se zdravo, dovoljno se odmarajte i spavajte



Kako zadržati entuzijazam danas? Saveti - ne prolazite pored menjačnica, ne čitajte novine (osim BC Biltena :-), ne otvarajte poštansko sanduče... Sve dok kriza ne prođe.

Vaš Bovan tim



Vatreni entuzijazam praćen razumom i upornošću je kvalitet koji najčešće donosi uspeh.

Dale Carnegie

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 25.-26.11.2008. – „Sistemom menadžmenta kvalitetom do kvalitetne organizacije“, Centar za edukaciju i stručno obrazovanje, PKS
- 27.11.2008. - „Prvi sajam investicionih potencijala lokalnih samouprava – Predstavljamo Srbiju“, EMG, Beogradski sajam, Beograd
- 01.-03.12.2008. – „Primena Excela u menadžerskom odlučivanju“, Centar za razvoj ljudskih resursa i menadžment, Beograd
- 03.12.2008. - „Finansijske usluge u jugoistočnoj Evropi“, EMG, Hotel Hyatt, Beograd
- 04.12.2008. - „Brendiranje – planiranje i razvoj robne marke“, Centar za edukaciju i stručno obrazovanje, PKS

Urednik: Ana B. Bovan
Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Đorđević, D. Tasić, M. Franjić,
T. Stojanović, D. Stanišić, S. Petrović

Grafički dizajn: A. Nikolić



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