



Business

Evropljani vole pustinjsko sunce. Količina energije kojom Sunce obasjava pustinju tokom šest sati je jednaka energiji koju celokupna populacija potroši za godinu dana. Upravo zbog upotrebljivosti i količine ove energije se sve više razmišlja o njenoj eksploataciji uz ideju da se i na taj način globalno zagrevanje dodatno uspori. Nemačka svemirska agencija je prva dala predlog o izvodljivosti proizvodnje energije u Afričkoj pustinji kojom bi se snabdevala Evropa. Ovaj predlog je izvodljiv, ali bi izgradnja potrebne infrastrukture iznosila čak oko 400 mlrd E. Ideju je podržao i Institut za energiju Evropske Komisije koji ovaj model vidi kao deo mreže evropskih obnovljivih energija među kojima su i geotermalna, energija vetra i vode.



Dodge, BMW i Volkswagen Golf – najveći zagađivači. Prema podacima *Environmental Transport Association*, Dodge sportski automobil, porodični BMW i Volkswagen Golf su poslednja tri automobila na listi „eco-friendly“ vozila. Kriterijume za listu predstavljali su emisija karbona, kao i buka. Ubedljivo najgori sa liste Dodge SRT – 10 godišnje proizvede ugljendioksida koliko bi apsorbovao hektar hrastove šume za isto vreme. Volkswagen Golf je neslavno proglašen najvećim zagađivačem među malim porodičnim automobilima, dok je BMW M3 najštetniji među velikim. Po rečima Andrew Davisa, direktora ETA, problem nisu Dodge SRT – 10 i Lamborghini, jer nisu previše zastupljeni. Pravi problem predstavlja to što ljudi nastavljaju da kupuju automobile prevelike za njihove realne potrebe.



Svetski milijarderi. Bila je ovo teška godina za najbogatije ljude na svetu, jer se u poređenju sa prošlom godinom kada ih je bilo 1,125, taj broj smanjio na samo 793. I oni su osetili svetsku krizu i pretrpeli novčene gubitke. Prve tri pozicije, i pored gubitaka, zauzimaju:

1. Bil Gejts, sa gubitkom od \$18 milijardi
2. Voren Bafet, sa gubitkom od \$25 milijardi
3. Carlos Slim Helu, sa gubitkom od \$25 milijardi

Avganistanski ambasador moli za lobiranje. Pakistan, Indija i Kina su angažovali konsultantske kuće da bi, usled političkih zbivanja, lobirale za više specifičnih programa, ističe avganistanski ambasador u SAD. On je zahtevao godišnja finansijska sredstva koja su okvirno desetina onoga što Pakistan troši na lobiranje u Vašingtonu. Avganistanska vlada ne zna kako tačno funkcionise Vašington, istakavši da se uticaj plaća.

Communications

Facebook i razvod: izbacivanje prljavog veša. Za one koji žele da se povežu sa drugima, društvene online mreže su pravo rešenje. Međutim, za one koji žele da se „diskonektuju“, ovakva vrsta sajtova može biti veoma problematična. U vremenu kada se online „drugovanje“ preklapa sa velikim brojem korisnika usluga advokata za brakorazvodne parnice, čest rezultat je izbacivanje prljavog veša u virtuelni, a sami tim i stvarni prostor. Do nedavno brižne muževe može pretvoriti u ljute neprijatelje, a vaše Facebook prijatelje postideti. Advokati, kako kažu, obožavaju ovakve sajtove. Smatraju ih pravim rudnicima zlata. U slučaju razvoda, iskoristiće protiv vas bilo kakvu informaciju koja se pojavila na primer u sada već čuvenoj Facebook rubrici „What’s on your mind“, a često u svom istraživanju idu i korak dalje „špijunirajući“ vaše online prijatelje ne bi li saznali za neku vašu virtuelnu ili pak vrlo realnu aferu, što će pravosudni organi znati itekako da „cene“.

Socijalne mreže u SAD porasle za 12%. Prema poslednjim istraživanjima Facebook se nalazi na prvom mestu sa 307.1 miliona korisnika. MySpace je drugi sa 126.9 miliona, dok je Twitter na trećoj poziciji sa 17.6 miliona korisnika, što predstavlja povećanje od 2,7% u odnosu na prošlu godinu. Ukupno, socijalno umrežavanje severnoameričkih korisnika je poraslo od 12%, dok je ukupni broj korisnika Interneta porastao za 2%.

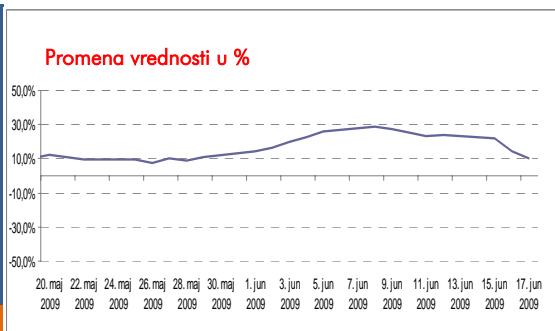
Učestale „kradje identiteta“. Kkriza je stvorila veliku armiju nezaposlenih koji čežljivo očekuju svaki novi oglas za posao. Odnedavno ih sa druge strane online oglasa očekuju iznenađenja: izmišljene kompanije umreženih kriminalaca. Takvi „poslodavci“ u stvari sakupljaju CV-je i lične podatke aplikantata. Kasnije njima trguju i zaraduju na mucu nezaposlenih i očajnih. Neki unapred traže i da im se pošalje broj računa u banci i uplati neka suma unapred. Policija je počela da istražuje ovaj novi trend.

Prvi forum korporativnih komunikacija u Nišu. Centar za institucionalnu komunikaciju i Bovan Consulting organizuju Prvi Forum korporativnih komunikacija, u utorak 30. 06. 2009. u Nišu. Forumu će prisustvovati odabrani eksperti u oblasti institucionalnih i korporativnih komunikacija iz Niša i regiona. Težište je u stručnom i metodološki postavljenom korišćenju komunikacija kao poluge regionalnog razvoja. U okviru foruma će se održati poludnevni seminar *Uspešna PR kampanja*, na kojem će učesnici Forumu imati priliku da saznaju i nove trendove u oblasti strateških komunikacija, planiranja i izvođenja kampanja. Panel diskusija će omogućiti da se učesnici upoznaju sa organizacijama kampanja državnih institucija, vojske, korporacija, medija, internet portala i dr. Partneri Prvog Forumu korporativnih komunikacija u Nišu su TV5, Ekapija, Agropress, MS Magazin i BC Bilten.

BC Portfolio

Vrednost akcija u porastu.

Naziv akcije	Vrednost 05. 01. 2009.	Vrednost 10. 06. 2009.
Energoprojekt Hldg	133.010,00	157.685,00
Soja Protein	132.822,00	125.286,00
Imlek	133.332,00	147.723,00
Tigar	133.375,00	199.375,00
Messer Tehnogas	132.000,00	123.150,00
Komercijalna Banka	130.000,00	135.770,00
Metalac	136.344,00	136.500,00
Ukupna vrednost	930.883,00	1.025.489,00



Kretanje indeksa berzi u regionu



	vrednost na dan 10.06.2009	vrednost na dan 17.06.2009	promena
Belex 15	623,39	548,71	-11,98%
Crobex	2.015,19	1.904,70	-5,48%
Birs	984,38	972,99	-1,16%
Nex 20	14.704,71	14.271,70	-2,94%
Moste	700,92	717,45	2,36%
MBI 10	2.512,10	2.540,78	1,14%

Tips & Tricks - Rasprava oko ideja je poželjna



U kompanijama su sukobi neizbežni, jer se ciljevi, vrednosti i potrebe tima i pojedinaca uvek ne poklapaju. To ne mora uvek imati loš predznak, čak umerena količina sukoba može biti pokazatelj zdrave organizacije, glatko slaganje sa svima bi bilo neprirodno i iscrpljujuće. BC Bilten vam

skreće pažnju da je važno rešavati sukobe među pojedincima, ali daleko je važnije rešavati sukobe između pojedinih grupa, jer njihove posledice mogu biti razorne po kompaniju.

Tri su osnovna načina rešavanja sukoba u timu: miroljubiv pristup, kompromis i rešavanje problema. Kod miroljubivog pristupa, cilj je izgladiti razlike i naglasiti zajednički interes. Ljude treba podsticati da nauče da žive zajedno, da u timu razmenjuju mnogo informacija, misli i stavova, da se unutar tima slobodno kreću, na primer između proizvodnje i prodajnog salona. Miroljubiv pristup je idealan, ali nije baš izvodljiv u svim situacijama. Tim pre što brojni dokazi svedoče o tome da se sukob pojedinaca u grupi ne rešava nužno njihovim zbližavanjem. Poboľjšanje komunikacije i usvajanje tehnika, kao što su kratki radni sastanci, mogu biti dobra rešenja, ali to najčešće nije od koristi ako uprava ne kaže ono što ljudi žele da čuju. Postoji i opasnost da će pravi problemi, trenutno potisnuti, posle ponovo isplivati na površinu. U praksi se to i događa.

Savetodavni pristup - Šta je uloga treće strane?

- aktivno slušati
- pažljivo posmatrati
- pomagati sukobljenima da shvate i opišu problem postavljajući primerena i tzv. otvorena pitanja
- priznati i dopustiti izražavanje osećaja
- pomoći stranama u sukobu da same shvate problem
- podsticati ljude na pronalaženje drukčijih rešenja
- postići da sukobljeni sami naprave plan pronalaženja rešenja, ali im pružiti savet i pomoć kada to zatraže

Nije najbolje rešenje ni kompromis, kojim se problem pokušava rešiti pregovaranjem kojim nijedna strana u sukobu ne dobija, ali i ne gubi. Suština tog pristupa je da nema pravog ili najboljeg rešenja. Kompromisom se spor samo izgladi, a nema izgleda da se stvarni problemi razreše. Nažalost, upravo se kompromis i najviše koristi u rešavanju sukoba grupe. Ako pokušamo pronaći rešenje problema, a ne samo izgladiti različita mišljenja, susrećemo se s prividnim paradoksom tzv. kreativnog sukoba. I to je zapravo najbolji način, jer se u tom slučaju konfliktne situacije mogu iskoristiti za pronalaženje boljih rešenja.

Pobeda ili poraz

Iako sukobi između pojedinaca ne moraju imati pogubne posledice za celu kompaniju, njihovo rešavanje može biti teže od rešavanja sukoba između grupa. Takvi sukobi povlače za sobom jake lične osećaje, bilo da je reč o otvorenom neprijateljskom sukobu ili o onom suptilno prikrivenom. Reakcija na međusobni sukob može biti povlačenje jedne od sukobljenih strana i ostavljanje druge na bojni polju. To je klasična situacija pobe-de/poraza. Problem se rešava silom. To nije najbolje rešenje, posebno ako predstavlja isključivo pobjedu mišljenja jedne strane, a zanemaruje protivargumente druge. Pobjednik će možda likovati, a gubitnik će biti nemotivisan, možda i spreman na ponovnu borbu u sledećoj prilici. U tom slučaju doduše dolazi do prekida sukoba, ali on se time neće završiti, nego će samo generisati sledeće sukobe i probleme u timu. Drugi pristup bi bio izgladiti razlike i praviti se da sukoba nema, a da se pri tom nije ni pokušalo doći do pravih uzroka sukoba. I ovo nije rešenje, jer postoji mogućnost ponovnog pojavljivanja problema, a "bitka" će se i u tom slučaju jednom ponovo nastaviti.

Metode kontrole

Kako onda sukob kontrolisati? Postoji nekoliko načina kontrole koja može uključivati: sprečavanje interakcije, strukturiranje oblika interakcije, spoljno smanjenje ili promenu pritiska. Sprečavanje interakcije je strategija koja se koristi kod jakih emocija. Sukob se kontroliše tako da se sukobljeni razdvajaju u nadi da će se, iako razlike među njima postoje, ohladiti i smireno razmotriti delotvorniji pristup. Međutim, to se može pokazati samo kao privremeno sredstvo, a konačno bi suočavanje moglo biti još eksplozivnije.

Konstruktivno suočavanje

Konstruktivno suočavanje je metoda kojom se sukobljeni pojedinci stavljaju u poziciju da konflikt zajednički razmatraju, ponekad uz pomoć treće strane čiji je zadatak stvoriti istraživačku i kooperativnu klimu. Cilj takvog suočavanja je dovesti sukobljene strane u situaciju u kojoj će svaka istražiti i razumeti zapažanje i mišljenje one druge. To je proces razvijanja međusobnog razumevanja iz kojeg proizilazi nova situacija. Zajedničkom analizom i uz pomoć treće osobe, suočavaju se činjenice vezane za situaciju i ponašanje sukobljenih strana. Obe strane iznose svoja mišljenja koja će se zatim rasčlaniti u svetlu konkretne akcije i ponašanja, a ne više kao lični zaključak i nagađanja o motivima druge strane.

Tri načina rešavanja sukoba u timu

- miroljubiv pristup
- kompromis
- rešavanje problema



Da li nam se sprema još jedna velika seoba kao pod Čarnojevićem? Ako nam se stvarno smeši bezvizni režim za EU, a povrh toga i low cost letovi - kada nagremo u inostranstvo, ko će ostati ovdje ;-)- Da kupuje najskuplji benzin, gas, hranu, nekretnine... Mi smo na ragbiju u nedelju na Radovom stadionu, navijamo za "Pobednika", a gde ste vi?
Vaš Bovan tim



Prepirka je razmena znanja, a svađa je razmena neznanja.

Robert Quillen

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 18-19. 06. 2009. Seminar "Kvalitet u javnim nabavkama i negativne reference ponuđača prema ISO 9001:2008, PKS, Centar za edukaciju i sručno obrazovanje, Beograd
- 19. 06. 2009. Seminar "Šta je konsalting u promociji izvoza i šta je zadatak konsultanata u identifikaciji izvoznih potencijala firme?", PKS, Beograd
- 26.06.2009. "Konferencija za zdravstvo - pitanja strategije razvoja", hotel Hyatt, Beograd
- 30. 06. 2009. "Prvi Forum korporativnih komunikacija", Centar za institucionalnu komunikaciju i Bovan Consulting, Niš

Urednik: Ana B. Bovan
Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Tasić, J. Jelić,
M. Jagodić, D. Gligorin, Ž. Radulović, S. Petrović i T. Tomić
Grafički dizajn: A. Nikolić
Prvi broj je izašao 4. juna 2004.



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