

Održan panel na temu „Da li ste spremni za fluidni poslovni model?“

U četvrtak, 25. novembra 2021. godine, održan je panel „4 stuba biznisa“ na temu „Da li ste spremni za fluidni poslovni model?“. Panelisti ovog događaja su bili: **Nemanja Drobnjak**, zamenik generalnog direktora, ManpowerGroup Srbija, **Bojan Žepinić**, rukovodeći partner, TPA Srbija, **Goran Živković**, generalni direktor, CBS International i **Predrag Groza**, partner, advokatska kancelarija TSG. Komunikacioni partner događaja je Business Intelligence Institute.

Pod pojmom **fluidni poslovni model** ukazuje se na dinamičnost i brzinu promena na tržištu, na koje realni sektor u velikoj meri nema testirane odgovore. Ova situacija postavlja rukovodioce u novu zonu u kojoj nemaju veliko iskustvo, gde dosadašnji uspeh ne garantuje budući uspeh.



Smanjenje životnog veka kompanija, brz tehnološki napredak, porast vrednosti intelektualne svojine u odnosu na materijalnu svojinu u bilansu stanja kompanija, virtualni timovi i velika fluktuacija zaposlenih ukazuje na poslovnu složenost koja je za sve nas nova.

Nemanja je naglasio „*da su promene na tržištu rezultat napretka tehnologije, demografskih trendova i konstantnih inovacija na tržištu. Sve ovo, bez sumnje, zahteva prilagođavanje kompanija na nove modele i načine funkcionisanja. S tim u vezi, uspešna atrakcija i retencija talenata podrazumeva izgradnju odnosa od prvog kontakta sa potencijalnim kandidatom, kroz transparentnu komunikaciju, adekvatan onboarding i uključivanje od strane direktnih nadređenih, usklađivanje paketa kompenzacija i beneficija sa potrebama talenata i razvoj dugoročnog karijernog plana. Na ovaj način kreiramo posvećene i lojalne zaposlene, kao i promotere kompanije na tržištu.*“

Bojan je izjavio da „*prema podacima NBS, u prvoj polovini 2021. godine, ostvaren je neto priliv od stranih direktnih investicija u vrednosti od 1.6 mrd evra, što ukazuje da se trend visokih stranih investicija nastavlja. Svi pokazatelji ukazuju da će, bar u srednjem roku, strane investicije ostati na vrlo visokom nivou.*“ Usled velike fluktuacije zaposlenih, naročito juniora, u svim industrijama, Bojan zaključuje da „*kompanije treba sve više da ulažu u srednji menažment, koji treba da bude spreman da podnese tu vrstu fluktuacije i bude noseći stub biznisa u poslovnim talasima za koje nemamo precizne prognoze kretanja, kao i da na ove promene kompanije treba da gledaju kao na input za kreiranje starteškog pristupa istim, a ne kao barijeru za poslovanje.*“

Predrag je rekao „*da su izazovi za privredu u uslovima pandemije i promenjenih uslova poslovanja veliki, što nužno zahteva prilagođavanje i fluidniji pristup u poslovanju u svim granama privrede. Na dnevnom redu zapadnoevropskih kompanija je promena u sistemu lanca snabdevanja i izmeštanje proizvodnje iz Kine u druge regione, što može biti velika šansa za Srbiju. Na svima nama je da, na osnovu dosadašnjeg iskustva sa stranim investitorima, radimo na poboljšanju pravnog okvira i unapređenju pravne sigurnosti i da iskoristimo ovu izuzetnu priliku za Srbiju.*“

Goran je naglasio da „*sve veća pažnja velikih investicionih kuća je usmerena ka Beogradu i Srbiji iz više razloga. Sa jedne strane u pitanju je tržište koje je najmlađe u regionu i u kome još nije došlo do saturacije ni u jednom segmentu. Takođe, to je tržište koje će i ove godine zabeležiti rekorde po broju prometovanih stanova i poslovnih prostora. Sa druge strane, percepcija rizika u analizama investitora se sve više smanjuje, što nas stavlja na mapu i potencijalnih investitora koji su konzervativniji kada je u pitanju ulazak na nova tržišta. Poredeći sa regionom odnos ponude i potražnje je u Srbiji najizbalansiraniji pa sa tim u vezi nije za očekivati da bi u skorije vreme moglo doći do nekih ozbiljnijih pomeranja kad su u pitanju cene nekretnina.*“

Zahvaljujemo se svim učesnicima na prisustvu, kao i panelistima na diskusiji.

