



**DELTA
HOLDING**



**metalac
AD**



**ATLANTIC
GRUPA**



Vladimir Vučković
Fiskalni savet RS



Nadim Ilahi
regionalni predstavnik MMF-a za centralnu,
istočnu i jugoistočnu Evropu



Predrag Kurčubić
managing director, Ipsos Adria East



Miroslav Mišković
predsednik, Delta Holding



Branko Milutinović
CEO, Nordeus



Svetozar Janevski
predsednik Upravnog odbora, Tikveš



Dejan Turk
CEO, Vip mobile i A1 Slovenija



Petar Čorluka
CEO, Violeta



Aleksandar Marković
generalni direktor, Metalac grupa



Miodrag Kostić
CEO, MK Group



Emil Tedeschi
predsednik Uprave, Atlantic Grupa



Miodrag Borojević
Upravni odbor, Fortnova Grupa

AGENDA

samostalne prezentacije

SRBIJA: EKONOMSKI PEJZAŽ - TOKOVI I PERSPEKTIVA

Koji su ključni izazovi i problemi srpske ekonomije pet godina posle početka fiskalne konsolidacije? Šta dalje? Kako ekonomske prilike u Srbiji vide poslovni ljudi iz zemlje i neposrednog okruženja, a kako nas vide predstavnici međunarodnih finansijskih institucija? Mogu li Srbija i druge zemlje Zapadnog Balkana da ostvare veće stope privrednog rasta bez bolje infrastrukture i poboljšanja privrednog ambijenta? Koliko je Zapadni Balkan privlačan za nove investicije, kako strane, tako i domaće? Kako zadržati mlade, obrazovane i radno sposobne u regionu?

samostalne prezentacije

INDUSTRIJSKA REVOLUCIJA 4.0

Kompanije i države u regionu u narednom periodu očekuju veliki izazovi, ali i prilike za rast – koje dolaze usled ubrzanog razvoja disruptivnih modela poslovanja. Neki ovo doba nazivaju četvrtom industrijskom revolucijom. U takvom svetu menjaju se izvori prihoda, javljaju se novi troškovi, menja se pozicija i pojačava značaj upravljanja proizvodnim i drugim procesima. Šta bi države u regionu trebalo da urade da ICT sektor nastavi sa dvocifrenim stopama rasta i u narednom periodu? Mogu li inovacije i u kojoj meri pomoći bržem rastu tradicionalne industrije? Kako od start-upa napraviti veliku i uspešnu kompaniju?

panel

INTERNACIONALNA STRATEGIJA: RITAM RAZVOJA I INOVACIJE

Zašto privrede Zapadnog Balkana ne mogu da se oslone na model razvoja, koji se bazira uglavnom na povećanju domaće potrošnje, već su osuđene na strategiju "izvezi ili umri". Mogu li kompanije iz regiona bez inovacija da osvoje nova tržišta i povećaju udeo izvoza u ukupnim prihodima? Osim radikalnih i strateških inovacija, na koje se još načine mogu preskočiti nacionalne granice i proširiti poslovanje na nova tržišta?

samostalne prezentacije

VIZIJA LIDERA: STRATEGIJA, PROCESI I NOVE PRILIKE ZA RAST

Promene koje su neizbežne i sve brže neće biti prirodne i spontane, već će zahtevati nove leaderske veštine ključnih ljudi i njihovih timova, kako u pojedinačnim kompanijama, tako i na nivou država. Samo oni koji na vreme prepoznaju prilike i rizike i u skladu sa tim preduzmu korake u pravom smeru, mogu da računaju na opstanak na sve probirljivijem tržištu, kao i na dugoročni održivi rast, koji postaje imperativ. Čujte iz prve ruke od najuspešnijih kako se kreira vizija i kako se dobre ideje pretvaraju u uspešan biznis, sposoban da kreira dodatnu vrednost, uz puno uvažavanje principa društveno odgovornog poslovanja.

**za sve prezentacije obezbeđen je prevod na engleski jezik*

**ISKORISTITE OVU
JEDINSTVENU
PRILIKU ZA
NETWORKING**

**RAZMENU ISKUSTAVA
PROCENU POSLOVNE KLIME
MOTIVACIJU & INSPIRACIJU**

KONFERENCIJA OKUPLJA:

- direktore kompanija
- top menadžment iz realnog i uslužnog sektora
- preduzetnike iz svih grana privrede
- članove Upravnih i Nadzornih odbora
- predstavnike državnih institucija

Kako lideri iz regiona balansiraju procese stvaranja stabilnih i održivih kompanija u budućnosti, dok istovremeno pokušavaju da implementiraju strategije koje im donose dodatnu vrednost danas?

Kompanije i države u regionu u narednom periodu očekuju veliki izazovi, ali i prilike za rast - koje dolaze usled ubrzanog razvoja disruptivnih modela poslovanja. Neki ovo doba nazivaju četvrtom industrijskom revolucijom. U takvom svetu menjaju se izvori prihoda, javljaju se novi troškovi, menja se pozicija i pojačava značaj upravljanja proizvodnim i drugim procesima.

Promene koje dolaze neće biti prirodne i spontane, već će zahtevati nove leaderske veštine ključnih ljudi i njihovih timova, kako u pojedinačnim kompanijama, tako i na nivou država. Samo oni koji na vreme prepoznaju prilike i rizike i u skladu sa tim preduzmu korake u pravom smeru, mogu da računaju na opstanak na sve probirljivijem tržištu, kao i na dugoročni održivi rast, koji postaje imperativ.

**1 PREMIJUM DOGAĐAJ
350+ DONOSIOCA ODLUKA
120+ KOMPANIJA**

Da li želite da iskoristite konferenciju za promociju svoje kompanije?

Konferencija sponzoru omogućava neupadljiv pristup ciljnoj grupi, lična poznanstva, komunikaciju i razmenu ideja, pogleda, iskustava, organizaciju događaja unutar događaja itd.

Kompanijama pruža priliku da dobiju povratnu informaciju o proizvodima i uslugama.

Pauze za ručak i kafu su odlična prilika za umrežavanje i ostvarivanje kontakta sa donosiocima odluka.

Sponzorima želimo da obezbedimo potpuno okruženje za ostvarenje komunikacijskih ciljeva i da, kroz ekskluzivnost samog događaja, doprinesemo ostvarenju njihovih marketinških akcija.

TITULARNA SPONZORSTVA

- Generalni sponzor - ekskluzivna titula
- Veliki sponzor
- Sponzor
- Prijatelj konferencije

KOTIZACIJE

	Rana prijava do 4.11.2019.	Redovna kotizacija
1 učesnik	250€	290€
2-3 učesnika	230€*	270€*
4 i više učesnika	210€*	250€*

*po učesniku