

„NETWORKING“ / UMREŽAVANJE

Verovatno retko ko od onih koji koriste Internet nije čuo za pojam „networking“, odnosno „umrežavanje“. Pored toga što se ovaj pojam odnosi na wireless tehnologije i područje informacionih tehnologija, „networking“ se odnosi i na ljude i njihovo međusobno spajanje. Naravno, ne na onaj način na koji se time bave razne agencije ili društvene mreže poput Facebook-a, MySpace, Twitter-a. Upoznavanje uticajnih ljudi, sa ciljem da se obezbedi „prednost“ je odomaćeno tumačenje "networking-a".

Uobičajeno je reći „networking“ za sve one društvene situacije koje su poslovno orjentisane. Na sajmovima, koktelima, konferencijama, a svakako i na privatnim proslavama, ljudi stupaju u kontakt, upoznaju se, teže da taj kontakt zadrže, i veruju da će im to, pre ili kasnije, na ovaj ili onaj način biti od koristi. To može da bude ponuda za novi posao, ili informacija koja vredi, ali takođe i - nova osoba koju inače ne biste upoznali, a može vam pomoći. Baš kao što knjige koje čitate utiču na vas, tako i ljudi koje srećete ostavljaju trag. Ako ste zainteresovani za napredak, trebaće vam nekakav "motor" da vas pogura, i tu je umrežavanje često ključno.

Vreme u kojem se nalazimo usmereno je na ljude - bez obzira na pomoć od strane softvera, ubrzavanje procesa rada, dostupnost informacija putem Interneta kontakt sa ljudima je od neprocenjive važnosti. Bilo da ste poslodavac, bilo da tražite posao - postoji celo jedno „skriveno“ tržište rada koje se odvija po strani od oglasa i konkursa i ide na preporuke i kroz stvaranje mreža kontakata (networking).



Zašto je važno imati dobar krug prijatelja i poznanika?

Pre svega zato što, ako ste u situaciji da tražite posao, na ovaj način možete doći do informacija pre nego što se one pojave u oglasima. Takođe, poziv za neko radno mesto, isporuku određenih proizvoda ili pružanje usluga, iako je oglas formalno zatvoren, za Vas može da važi ukoliko zadovoljavate uslove.

Ovo je potpuno drugačiji pristup, jer oni koji traže posao, osim što se prijavljuju na raspisane oglase, trebalo bi da se aktiviraju i u svojoj društvenoj dimenziji, obnove stare i steknu neke nove kontakte. Nikad se ne zna da li možda osoba s kojom upravo razgovarate ima informaciju koja može omogućiti pozicioniranje Vaše kompanije na tržištu ili možda poznaje nekoga ko će svojim znanjem, veštinama i motivisanosti za rad doprineti da Vaš proizvod ili usluga budu konkurentni, ili

jedinstveni. Naravno, moramo napomenuti, ovde se ne radi o "vezama" u negativnom kontekstu.

Ukratko, umrežavanje je potrebno da bi se kontakti i informacije „delile“ sa drugim osobama u skladu sa zajedničkim interesima, inače su, vrlo verovatno, sasvim bezvredni.

Postoji veliki broj mera i aktivnosti koje jačaju preduzetništvo u određenim regionima ili na nivou lokalne zajednice. Inicijative koje jačaju preduzetnički duh mogu pokretati institucije na državnom ili lokalnom nivou, nevladine organizacije, udruženja građana, univerziteti i druge obrazovne organizacije. Takođe, preduzetnici mogu pokretati inicijative, pojedinačno ili organizovano, kroz komorski sistem.

Faktori koji utiču na formiranje i efikasno funkcionisanje „mreže“, pre svega, su tradicija, privredna struktura, nivo ekonomske razvijenosti regiona, da li preduzetnike u određenoj sredini karakteriše spremnost na međusobnu saradnju - kooperaciju ili među njima postoji izvesna distanca.



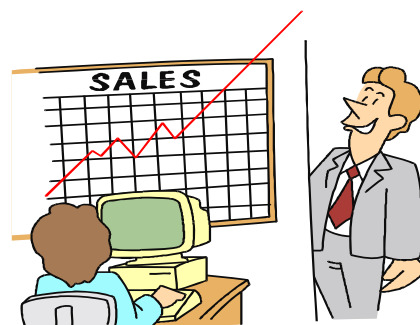
Mreža se zasniva na:

- poverenju,
- saradnji,
- osećaju zajedništva,
- otvorenoj komunikaciji.

Stvaranje dinamične i dugotrajne (održive) poslovne mreže preduzetnika, malih, srednjih i velikih privrednih subjekata stvara preduslove za transfer znanja, razmenu informacija i iskustava među članovima mreže. Vlasnici malih i srednjih preduzeća i njihovi menadžeri mogu se okupljati u raznim formalnim i neformalnim grupama na kojima diskutuju o svojim svakodnevnim aktivnostima vezanim za neku poslovnu funkciju ili specifični sektorski problem u jednoj široj perspektivi (računovodstvo, prodaja, ljudski resursi, subvencije, marketing, komunikacija, porezi). Vlasnici MSP su odgovorni za sve u kompaniji. Imaju potrebu za informacijama i kontakt sa kolegama u cilju svoje profesionalizacije i razvoja preduzeća, ali nemaju dovoljno vremena i mogućnosti za skupe i dugotrajne treninge. Na ovaj način izlaze iz „stanja izolovanosti“ i posvećenosti svakodnevnoj problematici, ostvaruju kontakte i dolaze u situaciju da sučeljavaju ideje, dele iskustva sa drugim preduzećima i traže rešenja za zajedničke probleme.

Poboljšanje poslovnih rezultata doprinosi:

- dobar biznis plan
- korišćenje novih znanja i prakse, inovacije
- umrežavanje (saveti, know-how, kontakti ...)
- poverenje u svim aspektima poslovanja
- proširenje poslovnih ideja
- želja da se kompanija podigne na viši nivo.



Dosadašnja iskustva govore da regioni i države u kojima je povezivanje privrednih subjekata - umrežavanje razvijeno i efikasno imaju značajno bolje poslovne rezultate ukoliko se posmatra broj novoosnovanih i brzorastućih preduzeća kao i unapređenje ukupne privrede regiona. Komorski sistem svojim delovanjem može doprineti povezivanju preduzetnika na lokalnom i regionalnom nivou, a naročito u internacionalizaciji poslovanja.

U želji da privrednici Južnobanatskog regiona iskoriste mogućnosti za saradnju koje pruža „umrežavanje“, RPK Pančevo se uključila u projekat „PLATO Srbija“ koji predstavlja međunarodnu saradnju privrednog sektora Srbije i Belgije, odnosno PK Srbije i VOKA komore iz Genta, Belgija. Mreža PLATO rezultat je realizacije ideje nastale devedesetih godina prošlog veka, a Evropska komisija ubrojala je njene efekte u deset najboljih projekata koji pomažu razvoj malog biznisa. Mreža PLATO obuhvata preko 8000 malih i srednjih preduzeća i više od 700 velikih kompanija (Volvo, Honda, Arcelor Mittal...) iz 17 zemalja Evropske unije, Egipta i Južne Afrike. Osim međusobnog povezivanja malih i srednjih preduzeća ona omogućava i njihovu saradnju sa velikim kompanijama, korporacijama.

Mreža PLATO-SRBIJA formirana je na područjima RPK Pančevo, Subotice i Požarevca i čini je 60 MSP i 6 velikih kompanija. Projekat traje dve godine. Tokom 2009.godine sprovedena je pripremna faza u kojoj su, na području RPK Pančevo, izabrane velike - mentorske kompanije („Hemofarm“ ad, Vršac i „Utva Silosi“ ad, Kovin) i grupa od 20 kompanija iz sektora MSP koje su odgovarale postavljenim kriterijumima u pogledu stabilnosti, osnovnog znanja, broja zaposlenih i mogućnosti rasta.



Team Building, 16-17.10.2009.
„RELAX“ Kovačica

Druga faza – Faza sprovođenja započela je u oktobru 2009. godine organizovanjem Teambuilding-a u Kovačici, kada su se susreli svi učesnici projekta i usvojili Akcioni plan za 2010. godinu, po kome će održavati redovne mesečne radionice na teme iz izabranih poslovnih područja (finansijski menadžment, strategija i rast, poreski menadžment, kadrovski menadžment, komunikacija, informatika, upravljanje kvalitetom, sigurnost, zaštita životne sredine, marketing...). U radionicama mentor ima značajnu ulogu u odabiru odgovarajućih stručnjaka koji imaju sposobnost da prenesu praktično znanje i iskustvo za odabranu temu.

Pored redovnih mesečnih radionica istovremeno će se sprovoditi i druge aktivnosti: seminari, individualna savetovanja za preduzeća, susreti malih i srednjih preduzeća iz različitih grupa, veći broj godišnjih susreta mentora svih grupa, zajednički susreti svih učesnika istovremeno na određenu temu.

Značajna prednost koju preduzećima omogućava učešće u Projektu PLATO Srbija, odnosno mreža PLATO je ostvarivanje međunarodnih kontakata sa preduzećima u zemljama u kojima se sprovodi Plato projekat (Belgija, Danska, Nemačka, Francuska, Finska, Irska, Mađarska, Holandija, Poljska, Slovačka, Slovenija, Švedska, Velika Britanija...). U fazi razvoja je E-platforma (<http://www.eplato.eu>) kao „virtuelno“ mesto sastanka gde članovi mreže mogu on-line razmenjivati informacije, postavljati pitanja, slati zahteve, pronaći poslovne partnere

Po završetku Projekta „PLATO Srbija“ / januar 2011. godine / predviđeno je da mreža formirana u okviru projekta na području regionalnih privrednih komora Pančeva, Požarevca i Subotice, uz podršku Privredne komore Srbije nastavi funkcionisanje kao Forum poslovne pomoći malim i srednjim preduzećima za povećanje privredne efikasnosti, njihov razvoj i otvaranje novih radnih mesta i da obuhvati sve Regione u Republici Srbiji.