



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis "EKONOMSKE TEME"
Godina izlaženja XLVII, br. 1, 2009., str. 107-119
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 601 Fax: +381 18 523 268

UTICAJ KLASTERA NA KONKURENTNOST I REGIONALNI RAZVOJ INDUSTRIJE

Dr Gorica Bošković*
Mr Aleksandra Jovanović*

Rezime: *Samo velike kompanije u industriji su sposobne da istražuju tržište i kreiraju nove potrebe i tražnju, zahvaljujući većem obimu sredstava koja ulažu za navedene potrebe. Mala i srednja preduzeća, a posebno mikro preduzeća u industriji, nemaju tu finansijsku snagu. Jedan od načina da unaprede svoju konkurentnost jeste njihovo povezivanje u klastere. Takav način povezivanja preduzeća doprinosi i skladnijem regionalnom razvoju. Pri tome, od velikog značaja je institucionalna pomoć koju klasterima u industriji može (mora) pružiti država.*

Ključne reči: *Mala i srednja preduzeća, industrijski klasteri, regionalni razvoj, konkurentnost.*

Uvod

1. Mala i srednja preduzeća predstavljaju okosnicu razvoja privrede, kako razvijenih zemalja, tako i onih u razvoju. Prema podacima EUROSTAT-a iz 2005. godine, u 25 zemalja Evropske unije bilo je 23 miliona malih i srednjih preduzeća. Ona su obezbeđivala 75 miliona radnih mesta i činila 99% od broja svih aktivnih privrednih subjekata na teritoriji Evropske unije. [12]

* Ekonomski fakultet Niš

• Odeljenje za evropske integracije, Narodna skupština Republike Srbije

UDK 334.012.63/.64; Pregledni rad

Primljeno: 02.02.2009.

Da bi postala konkurentnija, mala i srednja preduzeća u industriji moraju da izgrade nove konkurentske prednosti. Te prednosti se mogu graditi unutar samih preduzeća, ili kroz saradnju između njih.

Jedan od načina podizanja efektivnosti poslovanja i efikasnosti razvoja malih i srednjih preduzeća, a time i njihove konkurentnosti, jeste stimulisanje razvoja klastera.

Pored povezivanja u klasterne, mala i srednja preduzeća su razvila i druge specifične modele organizovanja, i to: biznis inkubatore, industrijske i tehnološke parkove i dr. Ove forme organizovanja malih i srednjih preduzeća prisutne su u industriji evropskih zemalja duže godina, ali je interesovanje za njih postalo izraženije osamdesetih godina prošlog veka.

Prepoznata od strane kreatora ekonomske politike kao jedan od glavnih pokretača razvoja privrede, mala i srednja preduzeća dobijaju značajnu podršku vlasti, kroz različite programe pomoći, te se, u tom smislu, zapaža porast broja novoosnovanih biznis inkubatora, kao i porast broja klastera.

2. Industrijski klasteri su poslednjih decenija u centru pažnje ne samo stručnih krugova, već i kreatora ekonomske politike, u smislu kreiranja programa za unapređenje konkurentnosti nacionalnih ekonomija. U centru pažnje su regioni koji su, zahvaljujući klasterskom udruživanju malih i srednjih preduzeća, postigli značajan ekonomski uspeh u poređenju sa drugim regionima u svetu. U literaturi se, često, navodi primer italijanskog regiona Emilia-Romagna koji je, zahvaljujući umrežavanju malih i srednjih preduzeća i podsticanju razvoja klastera, transformisan iz siromašne ruralne oblasti u region sa razvijenom, visokospecijalizovanom zanatskom proizvodnjom.

Regioni u svetu u kojima je razvijen sistem umrežavanja i saradnje kroz klasterne ostvaruju značajan ekonomski rast, kao i porast životnog standarda svih onih koji su povezani sa klasterom na datoj teritoriji. U regionima gde takvog organizovanja nema, potrebna su značajna finansijska sredstva kako bi se podstaklo klastersko organizovanje, kao i uspešan razvoj klastera. Zbog toga je uloga države od presudnog značaja. Evropska unija, na primer, svakim dokumentom strateškog razvoja svoje ekonomije, u centar politike i mera za podsticanje razvoja malih i srednjih preduzeća stavlja aktivnosti usmerene na inovacije, osnivanje malih i srednjih preduzeća i umrežavanje, a posebno na razvoj klastera u industriji.

U vreme globalizacije, naročito globalne ekonomske krize, insitucionalna podrška klasterima bi, svakako, doprinela unapređenju konkurentnosti industrije naše zemlje.

1. Koncept klastera i faktori njihovog razvoja

1. Pojam klastera (*clusters*) u ekonomsku literaturu prvi uvodi M. Porter, harvardski profesor, 1990. godine, mada se o pojavi povezivanja preduzeća jedne nacionalne privrede govori mnogo ranije. Iz Porterove uporedne analize međunarodne konkurentnosti proizilazi da vodeće izvozne kompanije ne funkcionišu izolovano, već kao deo šire grupe komplementarnih kompanija, čiji su oni uspešni međunarodni predstavnici. Te grupe povezanih kompanija su nazvane klasteri, a Porter je u njima video izvore konkurentne prednosti velikih izvoznika - rast produktivnosti baziran na razmeni informacija i korišćenju zajedničkih resursa, kao i rast inovativnosti baziran na brzom razmeni ideja i tehnoloških znanja.

U svom delu „Komparativne prednosti nacija“, iz 1990. godine, Porter daje sledeću definiciju klastera: „Privredni klasteri u svakoj zemlji se sastoje od preduzeća koja su povezana vertikalnim (otkupljivač/dobavljač) ili horizontalnim (zajednički kupci, tehnologija, itd.) vezama, gde se glavni činioци nalaze u okviru jedne nacije/države. Geografska koncentracija konkurenata, kupaca i dobavljača u regionu će u okviru klastera promovisati inovativnost i konkurentnost.“ [5, str. 2]

On navodi da je za svaku privredu, odnosno industriju, bitan „dijamant nacionalne konkurentnosti“, determinisan sa četiri atributa koji mogu da podstaknu ili da budu smetnja kreiranju konkurentne prednosti. Te attribute ističe i kada su u pitanju klasteri i zaključuje da će jedna zemlja ostvariti konkurentnu prednost u onim granama u kojima je nacionalni dijamant najpovoljniji. Determinante koje određuju „dijamant nacionalne konkurentnosti“ su sledeće: [11, str. 62]

- a. kakav je položaj privrede u pogledu proizvodnih faktora neophodnih za konkurenciju u datoj industriji (uslovi koji definišu proizvodnju),
- b. nivo i priroda domaće tražnje za proizvodima i uslugama industrijskih grana (uslovi koji definišu tražnju),
- c. srodne i prateće industrijske grane, prisustvo ili odustvo međunarodno konkurentnih dobavljača (prateće industrije) i
- d. strategija, struktura i suparništvo preduzeća (strategija firme, struktura i stanje konkurencije).

a. Uslovi koji definišu proizvodnju predstavljaju inpute neophodne za proizvodnju konkurentnih dobara (fizički i ljudski resursi, resursi znanja, kapitala i infrastrukturni resursi). Zavisno od načina korišćenja ovih resursa, moguće je ostvariti kvalitetniju proizvodnju ili niže troškove eksploatacije (nižu cenu proizvoda) i, po tim osnovama, unapređivati konkurentnost.

b. Razvijeno domaće tržište i domaća tražnja mogu biti generator konkurentske prednosti, jer ukoliko proizvodi neke industrije nisu traženi na domaćem tržištu (industrija nije konkurentna na domaćem tržištu), verovatno to neće biti ni na inostranom.

c. Jedna delatnost ili grana stvara i poboljšava prednosti u drugim delatnostima odnosno granama, te prateći sektori ili grane moraju biti visoko konkurentni, jer će se jedino na taj način obezbeđivati sigurnost vodećim međunarodno konkurentnim industrijskim granama.

d. Konkurentnost je motorna snaga koja utiče na preduzeća da inoviraju i poboljšavaju proces proizvodnje i kvalitet proizvoda, kako bi ti proizvodi stekli povoljniju poziciju na međunarodnom tržištu.

Preduzeća se retko spontano menjaju već ih na to, najčešće, podstiče okruženje i obično se smatra da su ona preduzeća koja uspevaju da održe rast produktivnosti i tehnološkog napretka, sposobna da održe i korak u konkurentskim prednostima na svetskom tržištu. Rivalstvo između domaćih preduzeća podstiče inovacije i promene, kako procesa proizvodnje, tako i samih proizvoda, na čemu Porter, upravo, temelji konkurentsku prednost.

Svi elementi koji čine „dijamant nacionalne konkurentnosti” deluju pojedinačno, ali i uzajamno i sinergijski na ukupnu konkurentnost. Suština ove Porterove teorije je u tome da, svaka nacionalna privreda, odnosno njena industrija, treba da prati i uočava nedostatke u „nacionalnom dijamantu” (uslove proizvodnje, uslove tražnje, prisustvo i stanje konkurencije), kao i da iznalazi načine da konkretne nedostatke, prisutne u pojedinim determinantama, prevazilazi kroz razvoj prednosti prisutnih u okviru ostalih determinanti konkurentnosti.

Porter je, 1998. godine, u svom delu „O konkurenciji” dodao da klasteri predstavljaju: „...geografsku koncentraciju međusobno povezanih preduzeća i institucija (formalnih organizacija) u određenoj oblasti.“ [5, str. 3] On govori o regionalnoj konkurentnosti u smislu veza, dopunjavanja i razmene tehnologija, veština i informacija između pojedinačnih preduzeća ili grana u okviru klastera.

U kasnijoj ekonomskoj literaturi i teoriji koja se bavi proučavanjem klastera postoji više različitih definicija koje ističu pojedine karakteristike klastera. Međutim, sve se slažu u tome da su klasteri jedan od presudnih činilaca za unapređenje konkurentnosti područja na kome su formirani.

Područja sa razvijenim sistemom klastera su, istovremeno, i područja koja beleže ubrzani ekonomski razvoj i visok životni standard.

Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije

Kolevkom razvoja klastera smatra se severna Italija, zatim Kalifornija, Minesota, Oregon, Arizona i Silikonska dolina (SAD).

Iz različitih definicija sledi i više koncepata podele klastera. Najjednostavnija podela industrijskih klastera bila bi na: (1) vertikalne - povezivanje industrije kroz odnose kupac - prodavac i (2) horizontalne - industrije koje dele zajedničko tržište finalnih proizvoda, koriste istu tehnologiju, radnu snagu ili iste prirodne resurse.

Prema Barbari Andreozzi [7, str. 51], „industrijski klaster je geografski određena koncentracija slične, povezane ili komplementarne industrije, sa aktivnim kanalima poslovnih transakcija, komunikacija i saradnje, koja deli specijalizovanu infrastrukturu, tržište rada i usluga i koja se suočava sa istim šansama i opasnostima“.

2. U faktore koji doprinose razvoju klastera spadaju: [5, str.6]

- a. grupisanje poslovanja,
- b. obučavanje radne snage,
- c. transfer tehnologije,
- d. transfer znanja,
- e. konkurencija između preduzeća i
- f. socijalna infrastruktura.

Komparativna prednost malih i srednjih industrijskih preduzeća grupisanih u klaster je zasnovana na njihovoj: specijalizaciji, kooperaciji, većoj fleksibilnosti i diverzifikaciji.

Specijalizovanost preduzeća je najbitnija za uspeh klastera, tamo gde su mala i srednja preduzeća usmerila svoje resurse.

Međusobna kooperacija omogućuje da preduzeća nadomeste svoje slabosti, ali i pomaže preduzećima da ona budu fleksibilna, u cilju brzog reagovanja na signale sa tržišta.

Različite grupe proizvođača i dobavljača unutar datog područja, odnosno regiona, dopunjuju jedni druge, radeći specijalizovane poslove unutar industrijskog klastera, što doprinosi njihovoj diverzifikaciji.

Klasteri, dakle, nastaju, pre svega, zbog neophodnosti opstanka malih i srednjih preduzeća. Kroz svoje udruživanje, ova preduzeća imitiraju rad velikih preduzeća, pri čemu zadržavaju pravnu i poslovnu samostalnost. Time klasteri postaju konkurenti ili saradnici velikih poslovnih sistema. Na ovaj način, mala i srednja preduzeća uspevaju da zadrže svoju tržišnu poziciju i ostvaruju održivi rast i poslovanje.

3. Svi klasteri imaju obećavajući potencijal za razvoj i stvaranje novih radnih mesta. Osnovno polazište je socijalna infrastruktura i tradicija određene delatnosti na nekom području. Glavne industrijske aktivnosti podstiču razvoj pomoćnih, a sve zajedno traže visoko specijalizovanu radnu snagu, što podstiče obrazovni sistem na specijalizaciju i usavršavanje. Sa druge strane, učenje kroz rad (*learning by doing*) dovodi do dalje specijalizacije, usavršavanja i inovacija. Uči se, istovremeno, kroz saradnju i kroz konkurenciju. Tako se stvara takozvani socijalni kapital ili socijalna infrastruktura, koja postaje ključni faktor uspeha pojedinačnog klastera. „Infrastruktura socijalnog kapitala“ uključuje asocijacije i organizacije kojima pripadaju preduzeća koja su osnovana u regionu. [5, str. 17]

Svetska banka daje sledeću definiciju socijalnog kapitala: „socijalni kapital čine „akcije“ društvenog poverenja, normi i mreža koje ljudi koriste za rešavanje zajedničkih problema“. Mreže civilnog angažovanja, kao što su lokalna poslovna udruženja i zadruge, predstavljaju osnovnu formu socijalnog kapitala. Što su gušće ove mreže, verovatnije je da će članovi klastera saradivati radi zajedničke koristi. [8]

Ključna je uloga koju socijalni kapital ima u formiranju klastera. Uspeh klastera zavisi od njegove sposobnosti da članovi veruju jedan drugom, da zajednički rade, stvaraju partnerstva, saraduju i iskorišćavaju mogućnosti koje im se pružaju.

2. Proces izgradnje industrijskih klastera

1. Svaki, danas uspešan klaster, započeo je na drugačiji način, ali se mogu identifikovati mnoge sličnosti, kao i pojedine mere koje se mogu preduzeti na podsticanju njihovog razvoja. U savremenoj ekonomskoj teoriji i praksi moguće je identifikovati delatnosti koje su posebno uspešne, kao i korake koje treba preduzimati u razvoju klastera pojedinih industrija.

Izgradnja industrijskih klastera predstavlja proces koji obuhvata četiri faze, i to:

- a. identifikovanje potencijala za nastajanje industrijskih klastera,
- b. istraživanje tržišnih promena,
- c. procena adekvatnosti dobavljača i
- d. identifikovanje ekonomske osnove industrije.

a. Kod identifikovanja industrijskih klastera, ukoliko nisu dostupni statistički podaci, mogu se koristiti kvalitativne tehnike. Te tehnike mogu da obuhvate „Delfi metod“ ili „Brainstorming metod“ (metode intuitivnog predviđanja kompetentnih lica) radi identifikovanja potencijala za nastajanje

Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije

industrijskih klastera unutar nekog područja odnosno regiona. Tamo gde su pouzdani podaci o regionalnoj ekonomskoj strukturi dostupni, moguće je koristiti kvantitativne metode za identifikovanje klastera u datom regionu.

Važan korak u procesu izgradnje industrijskih klastera je analiza relativne snage svakog klastera, izražena rastom tržišnog potencijala i konkurentnosti unutar regiona, nacionalnog ili međunarodnog tržišta.

b. Iako neki industrijski klasteri mogu, u početku, imati slabu konkurentsku poziciju i ograničen potencijal rasta, to ne znači da ih treba zanemariti u pogledu daljeg rasta. Mnogi mali klasteri pružaju visoko specijalizovane usluge na globalnom tržištu i nastavljaju da se dalje razvijaju. Takva situacija je, na primer, u klasterima industrije softvera. Mnogi klasteri prerađivačke industrije doživljavaju ovu situaciju, na primer, tokom restrukturiranja.

Analiza tržišnih potencijala postaje važna osnova za strategiju izgradnje industrijskih klastera. Da bi bile konkurentne, industrije moraju da identifikuju konkurentne prednosti koje klaster može da ima, kao i da znaju kako te prednosti mogu biti povećane ili proširene. Analiza tržišnih potencijala zahteva pažljivu procenu konkurentskih proizvoda i tržišta, posebno njihovog potencijala rasta i tržišne snage. Neuspeh u analizi može da ima za posledicu gubitak konkurentne pozicije, što vodi poslovanju ispod mogućnosti industrijskog klastera, koji želi da učestvuje na globalnom tržištu.

c. Treći korak u procesu izgradnje industrijskih klastera uključuje detaljno istraživanje veza dobavljača i distributera koji doprinose postojanju klastera. Ti dobavljači često uslužuju više od jednog klastera. Odsustvo ključnog lokalnog dobavljača može da stvori priliku za ulazak drugih dobavljača, mada i oni moraju da budu konkurentni. Značajnu pažnju treba posvetiti sezonskim i tržišnim faktorima vezanim za dobavljače i distributere, kao i kvalitetu njihovih usluga.

d. Poslednji korak u izgradnji industrijskih klastera jeste identifikovanje ekonomske osnove, neophodne za podršku njihovom razvoju. U tom procesu treba razmotriti:

- (1) dostupnost stručne radne snage,
- (2) dostupnost tehnologije (savremenih proizvodnih sistema),
- (3) materijalnu i informacionu infrastrukturu (centri za obradu podataka, transportni sistemi, obrazovni programi),
- (4) potrebna finansijska sredstva (emitovanje akcija, finansiranje iz dugova i drugi načini investiranja u klaster) i

- (5) poresku i zakonodavnu politiku (područja to jest regioni koji obezbeđuju razne podsticajne mere, na primer, u formi poreskih olakšica za istraživanje i razvoj, obezbediće ekonomsku osnovu koja unapređuje razvoj industrijskih klastera).

Bitna komponenta u ovoj fazi razvoja industrijskih klastera je strategijsko planiranje. Ono će pomoći da se identifikuje strategijska infrastruktura, neophodna za podršku razvoju identifikovanih industrijskih klastera. Strategijska infrastruktura uključuje napredne istraživačke centre, sisteme za istraživanje tržišta, itd.

3. Klasteri i konkurentnost

1. „Dijamant nacionalne konkurentnosti“, prema Porteru, podrazumeva konkurentnost na domaćem, ali i konkurentnost na inostranom tržištu. Unapređenje konkurentnosti, u tom smislu, zahteva stalno usavršavanje, inovacije i adekvatnu industrijsku politiku, kako na nacionalnom, tako i na lokalnom i regionalnom nivou. Podsticaj razvoju klastera je, zato, deo svake politike regionalnog razvoja, kojom se teži da se ostvari veća zaposlenost, izvoz i konkurentnost na globalnom nivou.

Glavne prednosti klastera se ogledaju u sledećem:

- a. olakšava se pristup najnovijim znanjima,
- b. stimuliše se razmena znanja,
- c. obezbeđuje se ušteda troškova preduzećima u okviru klastera,
- d. stvara se mogućnost saradnje,
- e. podržavaju se inovacije i podstiče rivalitet,
- f. stvara se kritična masa neophodna za dalji rast.

Zahvaljujući ovim prednostima koje se, pre svega, ogledaju u saradnji, međusobnoj povezanosti i razmeni informacija, znanja i iskustava, preduzeća koja su članovi klastera mogu ostvarivati bolje rezultate od onih koja to nisu. Pri tome se podrazumeva da preduzeća povezana u klastere ostvaruju: uštede troškova (na primer, putem zajedničkog marketinga i brendiranja), veću produktivnost rada, brže odgovore na zahteve tržišta, usavršavanje i dodatno obrazovanje zaposlenih, itd. Važna je uloga koju imaju univerziteti i istraživački centri u smislu obrazovanja potrebnog kadra i podrški inovacijama. U tom smislu, klasteri su u mogućnosti da stalno unapređuju kvalitet proizvoda i time prednjače u odnosu na konkurenciju.

Produktivnost preduzeća u klasteru je na mnogo višem nivou i stalno se unapređuje, zahvaljujući konstantnim uštedama troškova koje preduzeća

Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije

ostvaruju. Ovo sledi iz faktora lokacije, visoko specijalizovane radne snage, podele troškova, fleksibilnosti i zajedničkog nastupa na tržištu.

2. Uspeh preduzeća u klasteru ne znači da je ekonomski prosperitet ograničen samo na ta preduzeća, njihove zaposlene i povezane sektore. Razvoj industrijskih aktivnosti u klasteru ima sinergijski efekat na čitavu zajednicu, kao i na makroekonomiju. Događaju se, isto tako, i strukturne promene, prvo na lokalnom, a zatim i na makro nivou. Razvoj klastera podstiče razvoj sektora van klastera, kao rezultat inter-industrijskih veza koje postoje na regionalnom nivou. U tom smislu, moguće je govoriti i o konkurentnosti čitavih regiona. Klasteri su, dakle, ključna komponenta politike regionalnog ekonomskog razvoja.

4. Razvoj klastera i skladniji regionalni razvoj – uloga države

1. U procesu formiranja klastera, u savremenim uslovima, veoma važnu ulogu ima država, bez čije bi podrške budućnost klastera bila neizvesna. U cilju ravnomernog regionalnog razvoja, problemi vezani za nastajanje i funkcionisanje klastera moraju se visoko kotirati u ekonomskoj politici države. Da bi se ostvario ravnomenan razvoj regiona u državi, razvoj klastera mora biti na primarnom mestu u privrednoj politici svake zemlje.

Sa druge strane, izgradnja industrijskih klastera je progresivan proces koji zahteva kontinuirano usavršavanje znanja. Zbog toga, u prevazilaženju poteškoća do kojih dolazi u tom procesu, važnu ulogu treba da odigraju država i vodeći privredni akteri koji učestvuju u nastajanju i poslovanju klastera.

Državne institucije i akteri, kao što su razvojne agencije i lokalni organi vlasti, prirodno su zainteresovani da pomognu razvoj klastera i time prosperiraju iz ekonomskih prednosti koje klasteri donose regionu. Ključno pitanje je kako na najbolji i najefikasniji način organizovati takvu podršku.

Podrška države može biti u vidu zakona koji stimulišu razvoj klastera, poreskih olakšica i podsticajnih sredstava, ali i na razne druge načine (formiranje stručnih timova za pomoć i praćenje poslovanja klastera, organizovanje obuke zaposlenih u klasteru, i slično). Međutim, postoje i drugačija mišljenja. Pojedini autori iz ove oblasti zastupaju stav da se klasteri spontano organizuju i pojavljuju, te da uloga države nije u tome da pokušava da izgradi klastere, zato što je to skoro nemoguće uraditi. Ono što je moguće, to je da se ojačaju već postojeći klasteri, i to na najrazličitije načine. Prvi korak u tom procesu bio bi: (1) istraživanje u cilju određivanja stepena razvoja pojedinačnog klastera; sledeći koraci su: (2) utvrđivanje

potreba i (3) kreiranje mera potrebnih za unapređenje rada klastera. U tom smislu, angažovanje javnog sektora može biti krajnje kreativno, posebno kada je u pitanju prevazilaženje određenih slabosti postojećih klastera. Pomenućemo neke primere:

a. Poznat je primer Razvojne agencije Jugoistočne Engleske (SEEDA) koja je razvila fleksibilan način pomoći razvoju klastera. U delokrugu njenog rada su klasteri iz najrazličitijih industrijskih sektora, kao što su brodogradnja, biotehnologija, proizvodnja nameštaja, informacione tehnologije, idr. Neki klasteri su u zreloj fazi razvoja, dok su drugi tek u povoju, te su im zato potrebne različite mere pomoći. Klaster brodogradnje je, na primer, dobio bespovratna sredstva namenjena umrežavanju i modernizaciji proizvodnje, kako bi se na najefikasniji način ostvarilo umrežavanje proizvodnje, i time se (kroz efikasniju organizaciju) ostvarile uštede troškova i postigla veća konkurentnost. Taj klaster je, nakon toga, uspešno nastupao na tenderima i dobijao poslove velike vrednosti.

Pomenuta agencija (SEEDA) je pomogla i klaster proizvodnje oružja, koji se suočavao sa problemom odliva visokokvalifikovane radne snage. Kako bi se taj problem prevazišao, agencija je posredovala u obezbeđivanju zaključenja ugovora o radu na duže staze, kao i u organizaciji dodatne obuke za zaposlene.

b. U zemljama članicama Evropske unije, agencije za razvoj posreduju između privatnog sektora u oblasti malih i srednjih preduzeća (uključenih u klaster, sa jedne strane), i institucija Evropske unije (koje obezbeđuju sredstva namenjena razvoju klastera, sa druge strane). Saradnja privatnog i javnog sektora se zapaža naročito onda kada je potrebno izgraditi kapacitete za čiju izgradnju treba izdvojiti velika sredstva. U stvari, u uslovima globalizacije tržišta, regioni „zamenjuju” države kao osnovne pokretače ekonomskog razvoja. Širom sveta se razvija regionalna specijalizacija i koncentracija (dolazi do formiranja industrijskih klastera, kao reakcije na reforme nacionalnih ekonomija i globalizaciju). Klasteri su, u tom smislu, postali važan instrument izgradnje privrednih kapaciteta, kako bi regioni mogli da se „takmiče” na globalnom tržištu.

Regioni koji su razvili visoko specijalizovane industrijske klaster pokazuju konzistentan napredak, kako u pogledu ekonomskog razvoja, tako i u pogledu životnog standarda stanovništva koje u njima živi. Iz toga sledi da su za razvoj klastera, kao pokretača ekonomske aktivnosti u određenom regionu, zainteresovani organi vlasti, i to kako na nivou države, tako i na lokalnom nivou. Pri tome su lokalni organi vlasti, zahvaljujući svom položaju, bliži mestu i činiocima dašavanja, te su u mogućnosti da razvijaju sasvim nove i originalne mere podrške klasterima na određenom području.

Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije

Inicijativu za razvoj klastera, ili za pomoć i podršku već postojećim klasterima, mogu da daju velika preduzeća koja posluju na tom području, privredne komore, državne agencije za razvoj, univerziteti, asocijacije malog biznisa itd.

2. Podrška države razvoju klastera, uslovno bi se mogla klasifikovati u tri grupe mera, i to:

- a. ukidanje restrikcija i ograničenja,
- b. olakšavanje finansiranja i
- c. aktivna podrška razvoju klastera.

Prilikom donošenja odluke koje od ovih podsticajnih mera koristiti (jednu ili kombinaciju nekoliko mera), mora se imati u vidu konkretna situacija na određenom području. „Programi razvoja klastera se zasnivaju na već poznatim strategijama, sa neznatnim razlikama, na koje utiču razni vidovi podrške koji dolaze iz okruženja (poreska politika, pravna regulative, informaciona podrška, edukativna aktivnost), kao i razni vidovi podsticanja saradnje između preduzeća i njihovih asocijacija u okviru same mreže klastera.“ [1, str. 86]

Na to koje će mere biti preduzete od strane javnog sektora utiču, kako faktori iz okruženja, tako i činioци unutar klastera. Potrebno je sagledati sve te faktore i, na osnovu toga, doneti odluke, pri čemu je veoma važna saradnja malih i srednjih preduzeća članica klastera, organa vlasti na tom području, različitih agencija i asocijacija, kao i nevladinog sektora.

3. Različiti regioni u svetu koriste industrijske klastere kao sredstvo za širenje znanja, ideja a, pre svega, kako bi najbrže i najefikasnije pripremili stručnu radnu snagu za unapređenje kvaliteta proizvoda i usluga, a time i nivoa konkurentnosti. U praksi postoje različiti programi podrške i projekti finansirani od strane različitih donatora. Međutim, klaster se ne formira odlukom vlasti ili države. Ono što je neophodno, to je dostignuti nivo razvoja određene industrije na nekom području, visok nivo koncentracije mikro, malih i srednjih preduzeća, tradicija, znanje i slično. Ukoliko toga nema, „cena koštanja“ klastera veoma je visoka, a njegov opstanak nije siguran. Zbog toga, lokalne vlasti vrše istraživanja na terenu. Cilj je utvrđivanje potreba za specijalizovanom radnom snagom, a u drugom koraku podsticanje univerziteta, visokih i srednjih škola da obezbede adekvatno obrazovanje i specijalizaciju za tražena zanimanja.

Stjuart Rozenfeld, jedan od autora iz ove oblasti, u svom delu „Vodič za guvernere u razvoju ekonomije kroz klastere“ iz 2002. godine kaže: „Oni koji odlučuju o poslovnim politikama trebalo bi da zapamte da se klasteri uzgajaju, ne stvaraju se. Većina najuspešnijih klastera u svetu se nisu

razvili kroz srećan splet okolnosti, već samo postavljanjem jakih temelja. Javna politika može biti katalizator rasta, ali najčešće sasvim slučajno i retko sa namerom da pokrene klaster. Rast najvećih klastera vodila je potražnja na tržištu i preduzetnički duh.“ [5, str. 11]

Na osnovu istraživanja „International Economic Development Council“ [7] regioni koji žele da podstaknu razvoj klastera koji će doneti dobro plaćena nova radna mesta, a istovremeno podstaći privredni razvoj, naročito podržavaju razvoj klastera iz oblasti: biotehnologije, farmacije, optičke delatnosti, informacionih tehnologija, nanotehnologija, elektronike, odbrane, svemirske tehnologije, idr. Nisu zaboravljene ni tradicionalne industrije, kao što su: drvna, autoindustrija, proizvodnja pića, proizvodnja plastike, itd. Ove industrije, bazirane na korišćenju resursa, posebno su pogodne za područja koja takvim resursima raspolažu. Regionalne i lokalne vlasti podstiču sve činioce industrijskog razvoja na svom području na udruživanje, pri čemu same formiraju centre za podršku, savetovanje i obuku.

Zaključak

1. Konkurentnost na nacionalnom nivou zavisi od konkurentnosti na nivou preduzeća. Jedan od načina za dostizanje konkurentnosti privrede na nacionalnom nivou, kao i na nivou preduzeća, jeste koncept klastera u industriji. To se, pre svega, odnosi na mala i srednja industrijska preduzeća. U stvari, i oni koji su u svetu najkonkurentniji, razumeju da moraju da se organizuju u klastere, jer oni predstavljaju miks kooperacije i konkurencije.

2. Da bi region ili država učestvovali na globalnom tržištu, moraće da nauče kako da se suoče sa drugim regionima koji im konkurišu u nacionalnim i međunarodnim okvirima. Globalne promene zahtevaju brze lokalne reakcije. I preduzećima i lokalnim zajednicama će biti potrebno da nauče da misle globalno i deluju lokalno, kao i obrnuto.

3. Mnogobrojne su prednosti klastera koje rezultiraju jačanjem regionalne ekonomije i povećanjem životnog standarda, za sve one koji su povezani sa klasterom u određenom regionu. Značaj klastera, posebno sa stanovišta regionalnog razvoja, će se u budućnosti povećavati, posebno u promociji novih tehnologija, to jest „potpuno novih“ industrija.

4. Pošto su upoznati sa uspehom koji su mala i srednja preduzeća postigla putem umrežavanja i saradnje, činoci ekonomskog razvoja bi trebalo da svoje delovanje usmere na dalji razvoj klastera.

Uticaj klastera na konkurentnost i regionalni razvoj industrije

Tamo gde nema razvijenih klastera, potrebna su velika ulaganja da bi se oni formirali. Uloga javnog sektora je, u tom smislu, od presudnog značaja. U stvari, u prevazilaženju poteškoća do kojih dolazi u procesu izgradnje klastera, važnu ulogu treba da odigraju država i vodeći privredni akteri koji učestvuju u njihovom nastajanju i poslovanju (privredne komore, agencije i asocijacije, kao i nevladin sektor).

Literatura

1. Ilić M., Poslovni inkubatori i klasteri kao model razvoja malih i srednjih preduzeća u industriji, Industrija br. 2, Beograd, 2006.
2. Dostić M., Menadžment malih i srednjih preduzeća, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo, 2002.
3. Nacionalni savet za konkurentnost, USAID/Serbia Enterprise Development, Beograd, 2005.
4. Cvijanović J.M., Klasteri u industriji, Organizacione promene, Ekonomski institut, Beograd, 2004.
5. Andreozzi B., Priručnik o razvoju klastera, Projekat promocije zapošljavanja, Ministarstvo za rad, zapošljavanje i socijalnu politiku Republike Srbije, Beograd, 2005.
6. Draker P., Upravljanje u novom društvu, Adižes, Novi Sad, 2005.
7. www.worldbank.org
8. www.iedconline.org/hotlinks/Clusters.html
9. www.01.imd.ch/wcc/fundamentals/
10. Adižes I., Adižesov bukvar za preduzetnike, Grmeč, Privredni pregled, Beograd, 1999.
11. Porter M. Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York, 1991.
12. www.rars-msp.org

THE IMPACT OF CLUSTERS ON COMPETITIVENESS AND REGIONAL DEVELOPMENT OF INDUSTRY

Abstract: Only big industrial companies are capable to invest in market research that could provide new needs and, as follows, create new demands. Small and medium size enterprises, especially micro enterprises do not have financial means that are sufficient for those activities. Possible solution could be forming and strengthening of new forms of organization, such as clusters. Those forms of organization also have positive impact on coherent regional development. Institutional help, i.e the role of public sector, is essential for clusters development.

Key Words: Small and medium enterprises, industrial clusters, regional development, competitiveness