

Невена Станисављевић, мастер¹

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рада је примљен 02.04.2014.
Рада је одобрен 07.05.2014.

КЛАСТЕРСКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ У ЕВРОПИ И СРБИЈИ – ДОБРА ПРАКСА У ФУНКЦИЈИ ОСТВАРИВАЊА ДОПРИНОСА УНАПРЕЂЕЊУ НАЦИОНАЛНЕ КОНКУРЕНТНОСТИ

Апстракт

Кластерске организације данас представљају један од акцелератора привредног развоја. Успешни кластери привлаче стручњаке, технологију и инвестиције, опслужују глобално тржиште и повезују се са другим регионалним кластерима који пружају сличне активности у глобалном ланцу вредности. Циљ рада јесте проучавање добрих пракси у области развоја кластерских организација са уочавањем процеса који доводе до убрзаног развоја кластерске праксе. Кластерске организације у Европи и Србији развијају се различитом брзином и са различитим резултатима. Ове разлике настају услед неподударња у степену институционализације кластерских организација, финансијској помоћи и постојању пратеће социјалне инфраструктуре. Резултати рада намењени су креаторима политика развоја и менаџменту кластерских организација у Србији и региону.

Кључне речи: кластер, развој кластера, конкурентност, Европа, Србија

ЈЕЛ Класификација: L14

CLUSTER ORGANIZATIONS IN THE EUROPE AND REPUBLIC OF SERBIA – GOOD PRACTICES IN THE FUNCTION OF THEIR CONTRIBUTION TO IMPROVING THE NATIONAL COMPETITIVENESS

Abstract

Cluster organizations today are one of the accelerators of economic development. Successful clusters attract professionals, technology and investment, serve a global market and connect with other regional clusters that provide similar activities in the global value chain. The aim of this paper is the study of good practice in the development of clusters by observing the processes that lead to the accelerated development of cluster practices. Cluster organizations in Europe and Serbia are developing at different speeds and with different results. These differences are due to discrepancies in the degree of institutionalization of cluster organizations, financial assistance and the existence of supporting social infrastructure. Results of the paper are intended for policy makers and cluster management in Serbia and the region.

Key words: cluster, cluster development, competitiveness, Europe, Serbia

¹ ntstanisavljevic@gmail.com

Увод

Према Портеру кластери се у свакој земљи састоје од предузећа која су повезана вертикалним (откупљивач/добављач) или хоризонталним (заједнички купци, технологија) везама, где се главни чиниоци налазе у оквиру једне државе. Географска концентрација конкурената, купаца и добављача у региону ће у оквиру кластера промовисати иновативност и конкурентност. (Porter, 1990, str.77) Границе кластерске организације су детерминисане везама и комплементарностима између индустрија и институција које су најбитније за конкуренцију. Иако, најчешће просторно остају унутар националних граница, није редак случај да кластери настају на местима преклапања култура, те тако превазилазе границе једне земље.

Како се за позитиван исход у конкурентноској утакмици бодују локација и иновација, може се сматрати да су кластерске организације промотори развоја, што се кроз новоусвојене економске политике и наглашава у развијеним европским земљама. Ипак, треба одвојено посматрати и проучавати кластерске организације у различитим државама или регионима због неуједначеног степена развоја, постојећег законског оквира, доступности финансијских средстава и нивоа свести привредних субјеката и институцијама о удруживању.

Три кључна чиниоца утичу на ове факторе и укупан амбијент у којем ће се кластерске организације формирати и даље развијати: (1) Привреда – предузећа и привредници; (2) Јавни сектор – Влада, министарства, јавне институције; (3) Научно – истраживачке институције. У зависности од њихове комбинације, чврстине веза и комуникације, као и постојеће микроклиме, биће детерминисан раст и развој кластера у будућности. (Милојковић, 2012, стр. 95)

Кластерска организација и унапређење конкурентности

Савремена конкурентност предузећа на сличном нивоу развоја зависи од продуктивности, а не од приступа ресурсима или величине појединачних предузећа. Продуктивност често почива на такмичењу између компанија. Такође, доказано је да компаније могу бити високо продуктивне у било којој индустрији ако примењују софистициране методе, користе напредну технологију и нуде посебне производе и услуге. Софистицираност конкуренције на одређеној локацији пресудно ће зависити од квалитета локалног пословног окружења. Развијена инфраструктура и квалитетан људски кадар јављају се као пресудни фактори у коришћењу и развоју напредних технологија. Подстицајан институционални оквир може умногоме допринети локалном развоју и повећању конкурентности.

У новијој литератури посебна пажња посвећује се управо кластерским организацијама као промоторима стратегија раста регионалних економија. Најчешће се препоручују следеће стратегије развоја кластера или њихове комбинације: оригиналне кластер стратегије, пресађене (трансплантиране) стратегије страних предузећа и хибридне стратегије. (Lagendijak, 1999) Свака од наведених стратегија има своје предности, али и недостатке.

Оригиналне стратегије захтевају економску базу, способну да, по дубини и ширини, промовише развој идентификоване кластерске организације, и то информационом подршком, порастом интеракције међу локалним фирмама, прилагођавањем инфраструктуре и развојем правог кадровског потенцијала. *Пресађене (трансплантиране) кластер стратегије* заснивају се на коришћењу искустава и подршке страних компанија или важнијих добављача и других фирми из пословног окружења. Ове стратегије често користе удружене ефекте страних инвеститора и домаћих локалних фирми. *Хибридне стратегије* заснивају се на комбинацији претходне две стратегије, на успешном коришћењу искустава и финансијске подршке страних инвеститора, и предности домаћих и локалних снага и фирми. Успешно окупљање страних и домаћих партнера често чини основу развоја кластерске организације. (Глигоријевић, 2010, стр. 182)

Кластерска организација омогућава свакој компанији, без обзира на величину и формалну повезаност са другим компанијама, да напредује без потребе да се одриче своје флексибилности. Главне предности кластерске организације се огледају у следећем: а) Олакшава се приступ најновијим знањима; б) Стимулише се размена знања; в) Обезбеђује се уштеда трошкова предузећима у оквиру кластера; г) Ствара се могућност сарадње; д) Поддржавају се иновације и подстиче ривалитет; њ) Ствара се критична маса неопходна за даљи раст.

Ка развијеним кластерским организацијама гравитирају стручњаци из различитих области, те се може констатовати да интелектуални капитал у таквим подручјима расте. Како се конкурентност пословних ентитета у савременим условима заснива на интелектуалним ресурсима (Крстић, 2013, стр. 26), региони са напредним кластерским организацијама имају више развојног и иновативног потенцијала.

Истаживања у области кластера у Данској показују да је: 71% компанија – чланица кластера повећало своју конкурентност, да је дошло до повећања запослености у региону са јачањем кластерских организација уз подигнут ниво специјализације, да су компаније – чланице кластера четири пута спремније да уђу у процес иновације, као и да су чланице кластерских организација четири пута спремније да уђу у нове истраживачко-развојне пројекте у односу на компаније које нису чланице кластера. (Lamont Street Advisors, 2011) Може се закључити да кластерске организације утичу на конкурентност повећањем продуктивности унутар компанија, одређујући правац и ритам иновација, уз подстицање развоја нових бизниса.

Кластерске организације у Европи

У развијеним европским земљама кластерске организације су означене као најрелевантнији микроекономски фактор који утиче на развој региона, а економски развој региона у Европске уније (ЕУ) је повезан са нивоом снаге кластерских организација. Око 38% запослених у ЕУ ради у предузећима која су чланице неког кластера, што кластере чини неизоставним делом економске реалности. (Commision of the European Communities, 2008, str. 14)

На бази налаза Европске опсерваторије за кластере, која је проучила укупно 69 националних програма за кластере у 26 од 31 европске земље, истражене националне политике кластера у Европи имају следеће карактеристике (Бркић, 2010, стр. 113):

- Фокус политике се обично односи на индустријску политику, политику предузетништва и/или науку и технологију;
- Приватне компаније су преовлађујућа циљна група коју прате институције за истраживање и развој. Мало мање од половине проучаваних програма за кластере фокусирају се посебно на мала и средња предузећа. Постоје докази да су најјаче кластерске организације оне у којима су активно ангажовани сви типови предузећа, без обзира на величину или власништво;
- Више од половине програма се посебно фокусира на одређену фазу у развоју кластерске организације, углавном на кластерске организације које се рађају и кластерске организације у ембрионској фази.

Развој кластера у Европи може се посматрати у земљама у транзицији, али и у земљама са стабилном и развијеном привредом. Основне разлике су у степену институционализације кластерских организација, финансијској помоћи и постојању пратеће социјалне инфраструктуре. Ипак, данас у свим европским земљама политика кластера добија на значају.

У развојним и транзиционим привредама, економска политика је обично централизована, а подршка развоју конкурентности је слаба. (Kettels, 2006, str 29) Изазов је у томе што су, с једне стране, предузећа слаба и недостаје им поверења и вештине сарадње, док, с друге стране, владама често недостаје капацитет да обаве свој део посла. Обично је потребна интервенција донатора да би се покренула политика подршке кластерима.

Такав је пример Словеније, чланице ЕУ, која је применила приступ “динамичких концентричних кругова” којим је омогућено повезивање малих и средњих предузећа у кластерске организације око водеће компаније. У Словенији постоји 11 институционализованих кластера са 700 компанија удружених на више од 150 пројеката у области маркетинга, производње, истраживања и развоја, и интернационализације. Интерес за кластерске организације се у Словенији јавио крајем 1990-их година због израженог проблема заостајања у продуктивности словеначке привреде у односу на европски просек. Словенија је системски интегрисала кластере у свеобухватном приступу који треба да послужи остваривању дугорочних циљева политике. Држава издваја значајна финансијска средства за кластерске организације, а очигледна је и растућа пажња Владе. Подручје које је према истраживањима, пре свега требало побољшати, јесте изградња поверења између великих и малих фирми. (Бркић, 2010, стр. 114)

Феномен развоја кластера у Чешкој обухвата и компаније концентрисане у старим индустријским зонама (металургија - Моравија) и мреже понуђача широм земље за фирме попут Volkswagen/Škode. Истовремено, мала и средња предузећа почињу повезивање у кластерске организације према “одоздо - навише” приступу, у жељи да смање асиметричне односе моћи, суочена са транснационалним ланцима супермаркета или аутомобилске индустрије. Многи програми Владе помажу повезивање предузетника и развој МСП сектора. Друштво технолошких паркова, Саветодавна агенција чешких удружених партнера и Чешки иновациони центар помажу развој кластера. Чешка агенција за страна улагања координира оснивање индустријских зона и тражи стратешке инвеститоре. Из аутомобилског кластера

могао би према проценама произаћи и мултинационални кластер средње Европе са средиштем у североисточном делу Чешке, а који би се проширио у Пољску, Словачку и Мађарску. (OCED, 2005, str. 14)

У развијеним земљама Европе изузетно је добар пример Steiermark-а, региона у Аустрији, у процесу развијања Auto Clusters Styria (AC Styria). Почетком деведесетих година регион Steiermark је био један од најнеразвијенијих у Аустрији. Влада региона ангажовала је Аустријски институт за привредни развој да уради студију која би сугерисала даље правце развоја региона, како би се статус региона променио. Студија се састојала из неколико делова, а сугестије су биле усмерене на поступак развоја кластера. У првом кораку је измерен утицај појединих индустријских грана на привредни раст, и одређене су водеће гране које имају највећи утицај на раст и развој. Тако су одређене водеће индустријске гране које су се могле развити у кластер. У другом кораку су позициониране тако добијене водеће привредне делатности – будући кластери у односу на извоз, односно потенцијално инострано тржиште. Као водеће су се издвојиле следеће индустријске гране: саобраћај и транспорт, дрво и папир, прерада сировина и метала, и телекомуникације. У трећем кораку су идентификоване кључне фирме. На основу детаљне анализе пословања фирме и њене позиције у сектору, одабране су оне које ће се бити носиоци развоја кластерске организације. У развијању кластерских организација прихваћена је хоризонтална стратегија, што подразумева више водећих фирми. Таква стратегија повећава сигурност опстанка кластерске организације, уколико пропадне водећа фирма.

Од тог периода почиње нагли развој наведених кластерских организација које су утицале на привредни успон региона, тако да је он данас један од најразвијенијих у Аустрији. Водећи је Аутомобилски кластер AC Styria. Он представља један од 17 најразвијенијих кластера у свету, и обухвата 77 предузећа за прераду метала, 9 предузећа за прераду вештачких материјала, 20 предузећа из области електронике, 19 истраживачких института, 37 услужних предузећа и 19 осталих. (Јоветић, 2002, стр. 51 – 52) Треба сагледати још једну димензију која благотворно утиче на убрзани развој кластерских организација у Аустрији – Владина финансијска подршка за развој кластера, фонд “Отворена рука”, на располагању је кластерским организацијама, у циљу повећања њихове компаративне предности. Оне могу користити средства из фонда у периоду од три године, после тога се очекује да су кластерске организације изашле из почетне фазе и да су самосталне и способне за одрживи развој.

Поред позитивног “одозго - наниже” примера из Аустрије, као успешан пример “одоздо - навише” кластерских организација у развијеним земљама може се сагледати занатски кластер Emilia-Romagna у Италији. Иако је до средине седамдесетих година прошлог века регион био на последњем месту по приходу по глави становника, данас се у њему налази преко 40.000 малих произвођача (предузећа са мање од 50 радника) квалитетне плетене гардеробе, керамичких плочица, пољопривредне опреме, машина и других традиционалних производа. Данас, две деценије касније, овај регион налази се на другом месту по приходу по глави становника у Италији. Овај успех регион је постигао учвршћујући се у производима са “географским пореклом”, односно са дугом традицијом производње. Такође, постојале су вишегодишње везе и сарадња између чланица у кластерским органи-

зацијама. Трговачке асоцијације, удружења и социјални капитал су омогућили малим предузећима да користе најнапредније методе производње и да брзо одговоре на потребе глобалних тржишта.

Тајна је у чврстој “везивној маси” која даје стабилност кластеру, односно процесима социјалног повезивања. Пример је кластер произвођача плочица у Emilia-Romagna чије су блиске везе и заједнички напори у решавању проблема између произвођача опреме, произвођача плочица и осталих актера, довеле чак до неколико битних иновација у оквиру ове индустрије. Такође, важна је способност кластерске организације да продаје ван свог региона. Тако се преко 40% керамике која се произведе у овом региону извози ван Италије.

Региони који су развили високо специјализоване индустријске кластере бележе бривредни развој, који прати раст животног стандарда становништва. Због тога су за развој кластера у одређеном региону, заинтересовани и органи власти на локалном нивоу. Такође, у земљама ЕУ, агенције за развој посредују између приватног сектора у области МСП (чланица кластера, с једне стране) и институција ЕУ (финансијера, донатора, с друге стране). Сарадња јавног сектора посебно је важна у ситуацијама када је потребно реализовати значајне инфраструктурне пројекте. (Крстић, 2011, стр. 222 – 223)

Захваљујући кластерским организацијама, многи европски региони су развили конкурентску предност у посебним областима као што су финансијске услуге (Лондон), петро-хемија (Antwerp), цвеће (Холандија) и биофармација (погранична област Данска-Шведска). Успешни кластери привлаче стручњаке, технологију и инвестиције, опслужују глобално тржиште и повезују се са другим регионалним кластерима који пружају сличне активности у глобалном ланцу вредности. (The Gallup Organization, 2006)

Кластерске организације у Србији

Према *Портеру*, корен конкурентности предузећа налази се управо у природи окружења у коме она делују. (Porter, 1990, str. 77) Овај ромб националне конкурентности у Србији сигнализира да је конкурентност наше привреде и предузећа на самом дну лествице европских земаља. То потврђују и статистички подаци, посебно висок дефицит спољнотрговинске размене и неповољна структура извоза (доминација сировина, тачније производа нижих фаза прераде у извозу). Један од начина да се подстакне развој и квалитет локалне средине, односно ромб националне конкурентности у Србији јесу кластерске организације. (Парушић, 2007, стр. 79-90)

Већина кластера у Србији је “одоздо - навише” структуре, а поред регистрованих, сматра се да постоји још кластера који нису регистровани код Агенције за привредне регистре или су у почетним фазама формирања. Могу се истаћи квантитативни показатељи у кластерима подржаним од стране државе, односно Министарства економије и регионалног развоја (МЕРР) у 2009. години. Укупно 364 предузећа било је повезано у 13 кластера, са више од 200 милијарди динара годишњег промета и скоро 30 хиљада запослених. (Бркић, 2010, стр. 116)

Од 2007. године до данас, развој кластерских организација у Србији подржан је од стране Министарства економије и регионалног развоја Републике Србије, Канцела-

рије за европске интеграције, Савета за кластере Привредне коморе Србије, као и кроз међународне организације које су специфичним програмима намењеним подршци одрживог развоја кластера у Србији допринеле кроз финансијску, али и “know-how” помоћ. Међународни програми који су у овом периоду обављали своју мисију на територији Републике Србије су следећи: LEDIB програм из Данске, ENTRANCE програм из Норвешке, EU SECEP и PROGRESS програм, ИПА фонд Европске уније.

У циљу усклађивања Србије са другим европским земљама, у последњој деценији јавила се потреба за стратешким планирањем развоја кластера у Србији. У ту сврху, LEDIB Кућа кластера у сарадњи са Саветом за кластере Привредне коморе Србије спровела је 2012. године истраживање са циљем утврђивања броја активних кластера, фазе њиховог развоја и њихових потреба. У тренутку спроведеног истраживања (лето 2012. године), на територији Републике Србије утврђено је 55 активних кластера. (Милојковић, 2012, стр. 97) Треба нагласити да је тачан број кластерских организација готово немогуће утврдити због могућности неформалног настанка и функционисања кластерских организација, с обзиром да је кластер „жив организам“ који настаје и несатаје у зависности од потреба и интереса чланица, а кроз велики број фаза и заједничких активности, без обавезне регистрације и пријаве података

Слика 1. Мапа кластерских организација у Србији – 2012. Година
(Милојковић, 2012, стр. 97)



На Слици 1. може се приметити регионална концентрација кластерских организација око већих градова, као центара привредног живота. На овакву концентрацију кластера највећи утицај има постојећа индустрија у региону, а затим и пратећи фактор, већ постојећа, обучена радна снага. На територији Југоисточне Србије кластерске организације гравитирају ка Нишу, и јављају се у следећим областима: пољопривреда, грађевинарство, текстилна индустрија, рециклажа, сектор информационих технологија, сектор услуга и медицина. Југозападна Србија је карактеристична по текстилним кластерима лоцираним у Новом Пазару, као једном од центара производње и продаје текстилне робе. Централну Србију карактерише аутомобилски кластер са седиштем у Крагујевцу, као и пољопривредни, грађевински и туристички кластер из Краљева. У Западној Србији лоциран је већи текстилни кластер у Лозници. Док је Београд познат по кластерима из области: старих заната, текстила, аутомобилске индустрије, ИТ сектора, медицинског туризма, дрвне индустрије, рециклаже, кинематографије, некретнина и пољопривреде. Војводину карактерише висок степен развој кластерских организација, а у већем броју места актери привредног и јавног сектора удружују се у кластере, и то у области пољопривреде, информационих технологија, туризма и медицине.

Може се закључити да су кластери у Србији још увек слаби и да немају довољну критичну масу, те да је њихов значај релативно мали, како на националном, тако и на међународном нивоу. Главне слабости српских кластерских организација су:

- Недовољна видљивост кластерских организација: мали број чланица, недовољан број великих компанија и неразвијен ланац вредности унутар кластерске организације;
- Недостатак људских ресурса за управљање: недостатак квалификованих кластер менаџера, слабо управљање пројектима и ангажовање фирми у вођењу кластера;
- Недостатак одговарајуће инфраструктуре: постоји велики јаз и неразумевање између потреба предузећа и постојећих услуга академских и научних институција. Непостојање финансијских ресурса је означено као главна препрека у привлачењу предузећа да користе услуге које тренутно постоје;
- Непостојање функционалних веза између образовања, института и привреде;
- Недовољна финансијска средства државне помоћи или страних донација за почетну фазу развоја кластерских организација. (Almeyda, 2008, str. 26)

Постојећа сарадња унутар кластерских организација у Србији је углавном фокусирана на покушаје интернационализације, а не на иновације и стварање заједничке додате вредности. Домаће кластерске организације не поседују или не располажу адекватним механизмима технолошког посредовања и комерцијализације резултата научног и технолошког истраживања, као што су технолошки центри и центри за процену резултата истраживања и развоја, а менаџмент кластерских организација није способан и спреман да развије ове вештине.

Ипак, као најзначајнији недостатак клими погодној за развој кластера у Србији, пре свега се истиче непостојање институционалног оквира за развој кластерских организација, Закона о кластерима и Националне стратегије за развој кластера.

Закључак

У развијеним европским земљама кластерске организације су означене као најрелевантнији микроекономски фактор који утиче на развој региона, чак 38% запослених у ЕУ ради у предузећима која су чланице неког кластера, што кластере чини неизоставним делом економске реалности. Развој кластера у Европи може се посматрати у земљама у транзицији и у земљама са стабилном и развијеном привредом. Основне разлике су у степену институционализације кластерских организација, финансијској помоћи и постојању пратеће социјалне инфраструктуре. Ипак, данас у свим европским земљама политика кластера добија на значају.

Кластери у Србији су још увек слаби па је њихов значај мали, како на националном, тако и на међународном нивоу. Ипак, као најзначајнији недостатак клими погодној за развој кластера у Србији, пре свега, истиче се непостојање институционалног оквира за развој кластерских организација, Закона о кластерима и Националне стратегије за развој кластера. Овоме се може додати и непостојање јаких предузећа, недостатак поверења и вештина сарадње, турбулентна политичка ситуација и недостатак интервенције донатора за покретање нових кластерских иницијатива.

Литература

- Almeyda, P. (2008). *Evaluation and Policy paper on the Current State of Research-Commerce interfaces and Cluster in Serbia*. Beograd: EPI – Technical support for Enterprise Policy and innovation Project.
- Бркић, И. (2010). Развој кластера у Србији и улога Владе у стварању повољног окуржења за настајање и развој кластера. *Београд: Зборник Куда иде конкурентност Србије?* стр. 108-121.
- Commission of the European Communities. (2008). *The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: Main statistical results and lessons learned*. Commission Staff Working document. Brussels: Commission of the European Communities.
- Глигоријевић, Ж., Илић, М. и Бошковић, Г. (2010). *Индустријски менаџмент*. Ниш: Економски факултет.
- Јоветић, С. (2002). Бизнис кластери и регионални развој. *Индустрија* Вол.1-4. Крагујевац: Економски факултет.
- Kettels, C. Lindquist, G. Solvell, O. (2006). *Cluster initiatives in Developing and Transition Economies*. Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness.
- Крстић, Б. (2011). *Конкурентске стратегије и финансирање развоја малих и средњих предузећа*. Бар: Факултет за пословни менаџмент.
- Крстић, Б., Крстић, С., Ивановић, В. (2013). Идентитет, имиџ и репутација – детерминанте конкурентности предузећа. *Економика*. број 1, Вол 1. Ниш: Друштво економиста „Економика“ Ниш

- Legendijak, A. Charles, D. (1999) Clustering as a New Growth Strategy for Regional Economies. *Local Partnership, Cluster and SME Globalisation*. OECD.
- Lamont Street Advisors. (2011). Cluster competitiveness report 2011. Niš: LEDIB Programme.
- Miljković, D. Zlatković, G. i Stojković, N. (2012). Clusters – Tools for achieving sustainable economic development. *Nauka i praksa No15*. Niš: Građevinsko arhitektonski fakultet. str. 95-100.
- OECD. (2005) *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*. OECD working document. Paris: OECD.
- Парушић, В., Цвијановић, Д, и Михајловић, Б. (2007). Кластери у привредама Србије и Хрватске – досадашња искуства и резултати. *Индустрија*. Вол. 2. Институт за економику пољопривреде. стр.79-90.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantages of Nation*, Harvard Business School, New York: Macmillan.