

Дијана Стојковић
шеф Одсека за осигуравање права
из осигурања незанесених лица
– Националне службе за запошљавање
– Филијале за запошљавање Краљево

Кластери

Резиме

У условима неопходне конкуренцијости и потребе убрзаног развоја националне привреде, ради уклапања у европске интеграције и припреме за улазак у Европску унију, неопходно је да се тежи повећању обима директних инвестиционих улагања и фасцирању спољнотрговинске размене у користи извоза. Искуства најпредних привреда у транзицији, указују на велики значај промоције земље у привлачењу страних инвестиција кроз креирање позитивног имиџа земље. Да би се креирао такав имиџ, неопходно је да се обезбеди и социјална стабилност и формира институција за превенцију конфликта у одређеној држави. Та институција би функционисала на трипаритичној основи: синдикат-послодавци-влада. Како би национална привреда у будућности могла равнотраван конкуренцијо-паритетима, неопходно је брзо реаговати на све финансијске и нефинансијске облике подрике. На основу приорука, потребно је најпре у националним оквирима подстицати развој предузетништва и улагање у кадрове, као и поправити тренутне позиције домаћих предузећа, како би се оспособила за боље пословање и конкуренцијости. У том смислу, неопходна је изузетно активна улога државе у предузимању мера и подрике предузећима.

Кључне речи: кластери, повезивање јавног и приватног сектора, запошленост, конкуренцијости, кооперација, стручност, сродне делатности

Појам и историјат кластера

Основно питање које се поставља је, како долази до развоја појединих региона, без обзира на њихово окружење и како поједини региони опстају и долази до повећања броја запослених? Једна од могућих алтернатива, која има директног утицаја на побољшање националне привреде, је формирање кластера. Моћ кластера описивана је у многим чланцима. Региони који почну да развијају кластере и подстицајну конкуренцију и координацију фирми које се умрежавају, постају конкурентнији, како на националном тако и на глобалним тржиштима.

Кластери нису новина. Британски економиста Алфред Маршал (Alfred Marshall) је у својој студији под називом "Индустрија и трговина" из 1919. године вршећи истраживање о индустрији ножева у Ланкширу и индустрији челика у Шефилду, приметио тенденцију предузећа да се лоцирају у близини кључних добављача, купаца и конкурената и да такво повезивање предузећа доводи и до продуктивности и до иновативности.

Велика експанзија развоја кластера ипак се може везати за објављивање књиге Мајкла Портера "Компетитивне предности разних земаља" 1990. године, који је истакао да се високе плате у развијеним индустријализованим земљама, могу одржати само кроз одрживу иновативност. Портеров концепт кластера потиче из његове упоредне анализе међународне конкурентности. У условима постојања водећих извозних компанија, утврђено је да и такве компаније не функционишу изоловано, него су део шире групе комплементарних компанија, са којима сачињавају кластере. Конкурентна предност ових великих извозника је раст продуктивности базиран на размени информација и коришћењу заједничких ресурса и раст иновативности базиран на брзој размени идеја и технолошких знања.

Према Портеру "Кластери представљају географски концентрисане скупове међусобно повезаних компанија, специјализованих снабдевача, давалаца услуга и институција, повезаних унутар одређене области, присутне унутар националног тржишта и региона" У пракси кластери означавају групу пословних предузећа и непословних организација, за које је чланство у групи важан елемент њихове појединачне конкурентности. Они подстичу продуктивност и важни су, како за компаније тако и за владу и остале актере у привреди. Утичу на усмеравање економске политике, микро и макроекономску стабилизацију, приватизацију, отварање тржишта и смањење трошкова пословања.

Да би напредовали на глобалном тржишту, региони и земље су схватили да морају да пронађу своју тржишну нишу и да константно буду иновативни. Кластери пружају мрежу компетитивног ривалитета, истовремено користећи заједничку снагу од критичне масе коју образују.

Мада смо у ери савремене комуникације и стварања чак и виртуелних кластера, чије пословање има изузетно велики значај, у пракси географски концентрисани кластери, односно локација остају битна конкурентска предност. Критична маса предузећа, институција, универзитета и владиних установа на географски

концентрисаном простору, доприноси, како географској, тако и културној и институционалној близини и усклађености. Предност самих виртуелних кластера је укључивање предузећа из ширег региона, брже повезивање домаћих привредника са светом укључујући и бржу размену информација и рад на заједничким пројектима.

Иако се тежи глобализацији и стварању јединственог тржишта, ипак су кључне препоруке владама, чак и најразвијенијих држава, а истовремено и земаља у развоју, да свој привредни развој заснивају на подстицању и развоју локалних кластера.

Још један елемент, који наглашава значај географске повезаности предузећа, је и само знање. У успешном вођењу послова, огроман значај има концентрација истраживача, консултаната и лабораторија на одређеном простору. Тиме се олакшава и директна размена идеја, очување пословних тајни и иновација, али и већа флексибилност и могућност преласка радника из једне организације у другу у оквиру самог кластера. Интерес државе и владе је да уоче постојање оваквих потенцијала и да их подрже.

Кластери укључују предузећа из једне делатности, али и из вертикално повезаних делатности, произвођаче комплементарних производа, провајдере инфраструктурних услуга, институције које обезбеђују тренинг, информације, истраживање и другу техничку подршку, као и посебне агенције за успостављање стандарда. Кластери могу да укључе и привредна удружења, као и друга тела приватних предузетника која им служе за подршку (Xavier, 2000).

Најнижи ниво организације, који има доста великог значаја, је груписање одређених сектора на нивоу општина, а затим и шира груписања на нивоу града и региона. Да би модел функционисао, велики значај игра и еластичност потражње радне снаге, која је према истраживањима већа у мање развијеним земљама, где становништво лакше мигрира у велике градове. Поред тога на агломерацију велики утицај има и иновација односно рад истраживачких капацитета, јер сама иновација омогућава генерисање профита и наставак рада лабораторија у близини компанија, а самим тим и јефтиније услуге самих лабораторија.

Типови кластера:

Могуће је дефинисати различите типове кластера. Једна од подела извршена је на следећи начин и по следећим карактеристикама.

- *Орџански класџери* – стратегија која тежи да прошири и продуби постојећу економску основу једног региона;
- *Трансџланџи класџери* – стратегија градње кластера тако што се у њега привлаче инвестиције;
- *Гусџи класџери* – обухватају стотине предузећа, са укупном продајом од више стотина милиона или милијарди долара;

-
- *Рейки класиери* – немају економску тежину или зато што имају мало предузећа или зато што их насељавају мање значајна предузећа;
 - *Широки класиери* - обезбеђују широк асортиман производа у повезаним гранама;
 - *Уски класиери* - су усмерени на предузећа једне или малог броја грана и њихове канале снабдевања;
 - *Дубоки класиери* - обухватају комплетне или скоро комплетне канале снабдевања;
 - *Лајненини класиери* - су они који имају критичну масу предузећа у повезаним гранама, али још увек немају развијене међусобне везе и токове (информационе и друге) из којих би извукли пуне користи из заједничке локације;
 - *Потенцијални класиери* - постоје у ситуацијама када су присутни неки елементи за развој успешних кластера, али где ти елементи морају да буду продубљени да би се остварила пуна корист од агломерације;
 - *Политичком вођени класиери* – настају примарно као последица политике Владе (усмерени на пример на привлачење директних страних инвестиција).

Поред ових глобалних дефиниција постоји и Маркузенова типологија кластера са детаљима о сваком од њих:

Маршалов тип карактеришу мала и средња предузећа у локалном власништву која углавном припадају привредним гранама занатства, високе технологије или пружања услуга произвођачима. Међу фирмама долази до значајне трговине, размене специјализованих услуга, тржишта рада и институција, а пораст запошљавања директно зависи од синергија које се стварају у кластеру.

Чворни тип који чине једна или више великих фирми, са бројним мањим добављачима и фирмама, које им пружају услуге, где се сарадња између великих фирми и малих добављача одвија под условима које утврђују велике фирме, а запошљавање зависи од раста великих фирми.

Сателитске њлајформе чине средње и велике испоставе иностраних предузећа, где постоји минимум трговине и умрежавања међу фирмама, јер су огранци прилично независни, а запошљавање зависи од могућности региона да привуче и задржи овакве испоставе.

Усидрени тип постоји у регионима, где над локалном бизнис структуром доминирају јавне или непрофитне институције, као што је војна база, универзитет или владина институција, око којих се развијају добављачи и предузећа, која им пружају услуге, али су овакве локалне фирме релативно неважне за одрживост развоја оваквих кластера.

Сви ови типови имају донекле обећавајући потенцијал за запошљавање и развој привреде региона.

Користи и проблеми у формирању кластера

Проучавајући настајање кластера, дошло се до дефинисања користи, али и проблема у самом њиховом формирању.

Кључне користи формирања кластера су да се стварају оквири за сарадњу, врши ослањање на постојећу инфраструктуру, помаже изградња заједничког правца активности, подстиче економија, фокусирају боље плаћене и конкурентне гране, усмерава се и координира употреба постојећих ресурса као и обезбеђење информација, омогућава се виши ниво конкурентности, ублажавају међугрански конкурентски страхови (гради се поверење и сарадња).

Као проблем, може да се појави избор гране и нивоа стратегије (држава, регион, локални кластер), избегавање стварања подела у пословној заједници, скептицизам међу приватним предузетницима, природа политичког система и традиционалне образовне институције, доминација великог бизниса, брз одговор јавног сектора, институционалне баријере, ризик избора добитника и губитника.

Иако је формирање кластера захтеван процес, који се одвија кроз више фаза, потенцијални ефекти формирања истих су вишеструки. Ти ефекти се огледају у следећем:

- раст продуктивности – приступ специјализованим подацима, информацијама институцијама;
- повећани капацитети фирме за иновацијама;
- стимулисање пораста стопе новоформираних предузећа;
- већа флексибилност у реаговању на промене на тржишту.

Фазе у формирању кластера

Према истраживању Светске банке постоје 4 фазе у формирању кластера:

1. ФАЗА МОБИЛИЗАЦИЈЕ – уочавање економске оправданости и мобилисање различитих носилаца функција;
2. ФАЗА ДИЈАГНОЗЕ – анализа већ постојећих пословних кластера и процена постојеће економске инфраструктуре за формирање нових;
3. ФАЗА САРАДЊЕ – повезивање носилаца понуде и тражње (стејкхолдера) у радне групе које ће идентификовати проблеме и усмерити своје активности на решавање истих
4. ФАЗА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈЕ – посвећеност учесника радне групе у међусобној повезаности и повезаности са регионалним стејкхолдерима.

У пракси су стручњаци Светске банке утврдили значајне савете којих се треба придржавати приликом формирања кластера и то:

- регрутовање високопосвећеног тима предводника пројекта (leadership);
- разрада стратегије за благовремено обезбеђење довољних средстава током процеса формирања кластера;

- одређивање доброг географског нивоа за формирање истог (регион, општина, град);

- обезбеђење средстава за одржавање тензија између фаза;

- укључивање потенцијалних институција које ће бити ангазоване на имплементацији од самог почетка. Неопходно је анимирање и укључивање што већег броја субјеката на различитим нивоима (представници свих нивоа власти, привредници, институције и друга заинтересована лица) која ће озбиљном анализом доћи до заједничких решења и лоцирања сржи задатка. Неопходно је, да се направи потпуни извештај о тренутној ситуацији у самом региону и позицији привредних субјеката, уз сагледавање могућих облика сарадње, а истовремено и дефинисање критичних области, где је неопходна интервенција и помоћ са стране. Треба формирати радне групе које ће истражити могућности развојних области, шансе и ризике.

Имплементација усвојене стратегије за формирање кластера захтева континуелан процес планирања, имплементације, мониторинга, вредновања и ревизије. Мониторинг процеса имплементације и анализа учинка појединих мера и инструменти финог подешавања током имплементације, су од централне важности за успех концепта промоције. Да би промоција истих била успешна потребно је утврдити и стратегије промоције. Компаније треба да имају на располагању компетентне саветодавне услуге (посебно у области финансијских и корпоративних услуга, истраживања и развоја). Осим тога неопходна је и перманентна обука учесника формирања кластера, уз напомену да је потребан и одређени временски период како би се видели резултати формирања истих.

Кључни актери у формирању кластера

Најбитнији актери у формирању кластера су:

Централне (водеће) компаније чија се улога огледа у следећем:

- Водаћа компанија као тржиште – највећи купац производа, подуговарача и коопераната у кластеру;

- Водаћа компанија као инкубатор – може да охрабрује одвајање (spinoff) нових предузетника из својих редова, а самим тим и могућност стварања услова за отварање нових радних места;

- Водаћа компанија као подршка започињању новог бизниса – уз гаранцију наруџбине или што је ређе кроз директно финансирање од стране водећих компанија;

- Водаћа компанија као иницијатор развоја – кроз нова знања, развојне концепције и knowhow;

- Водаћа компанија као архетип - спровођење успешне праксе, начина рада;

- Водаћа компанија као агент промена – кроз бољи преглед глобалних трендова и енергичних активности уз спасоносно сигнализирање мањим предузећима

Држава чија улога у формирању самог кластера није директна, али може да буде индиректна и то у тренутку када је он већ настао. Својом политиком и пружањем помоћи може да утиче на стварање адекватног окружења (школе, тренинг центри, базе података) и тиме допринесе формирању интелектуалне инфраструктуре.

Развој адекватних образовних институција и инвестирање у образовање едукатора, у опрему и лабораторије, може да да дугорочне позитивне ефекте, а што сами предузетници не могу да остваре.

Предуслов за успешније формирања кластера је и постојање мреже локалног економског развоја који може да представља главни предуслов успешног формирања кластера.

Предности и значај кластера

Постоје бројне предности формирања кластера и оне се могу посматрати као мерљиве и немерљиве. Посматрано кроз призму средстава, предности се огледају у локалним ланцима набавке, специјализованој радној снази, специјализованим услугама, избору улагања и дometу предузећа. Предности су и у ефикасном дизајну, већој продуктивности, бржем и лакшем приступу тржиштима, мањим трошковима, већем квалитету и могућности умрежавања. Немерљиве предности се огледају у удруживању, поверењу, учењу, успостављању неформалног тржишта рада, а затим и у заједничкој визији, повећаној сарадњи предузећа, трансферу технологије и иновацијама, теоретском и практичном знању, ефикасности и напредовању у каријери.

Развој кластера у Србији

У наслеђеној структури Србије, било је покушаја формирања одређених кластера. Одређене институције, које су личиле на кластере у Србији, су пољопривредни комбинати, јер су обједињавали већи број вертикално повезаних активности - ратарство, сточарство, повртарство, примарну прераду пољопривредних производа, па и продају и малопродају. На ове велике системе су биле ослоњене научно-истраживачке институције

Друга појава, која подсећа на кластере, су биле некада популарне индустријске зоне појединих градова. Урбанистички су, у појединим подручјима груписане индустрије, чак и индустрије које су међусобно секвениционално повезане ("Панчевачка рафинерија" и поред ње фабрика "Петрохемија", а у близини рафинерија моторних уља "Београд"). Оне су омогућиле предузећима, да у тим зонама развију неки вид заједничке инфраструктуре (енергија, саобраћај, вода) и на тај начин доведу до снижења укупних трошкова.

Министарство привреде Републике Србије подржава бесповратним суфинансирањем развој кластера. У 2005. години ово министарство је припремило "Пилот

пројекат за развој кластера", чији су циљеви били да се тестира нова индустријска политика – помак од субвенција појединачним предузећима, ка подршци секторским и регионалним развојним стратегијама, да покаже проактивни став у развоју индустријских политика и привуче донаторску помоћ, а да се подстакну предузећа, истраживачке и друге повезане институције да повећају продуктивност и међународну конкурентност. Влада Србије је у 2006. години усвојила "Пројекат за подстицај развоја кластера".

До сада су у Србији формирана два кластера и то:

- у производњи намештаја – дрвна индустрија
- у производњи и преради воћа и поврћа.

У току је први јавни оглас Министарства привреде Републике Србије за доделу средстава за "Пројекат подстицања развоја индустријских кластера" у 2007. години. Главни циљ ове помоћи је повећање раста продуктивности, дугорочне пословне динамичности и отварања нових радних места.

Финансирање обухвата две фазе. У првој се са 50 одсто суфинансирају трошкови почетних иницијатива за повезивање предузећа по концепту кластера, док је други део помоћи, до 80 одсто трошкова, намењен подршци постојећих кластера у почетном периоду организованог рада.

Закључак

Формирање кластера на регионалном нивоу има вишеструки значај који се огледа у:

- повезивању јавног и приватног сектора;
- географској концентрацији сродних делатности уз смањење одлива капитала и радне снаге;
- ангажовању менаџера и стручних људи на осмишљавању и усмеравању функционисања истих;
- укључивању локалне заједнице и кључних партнера у формирање и развој кластера, уз јачање међусобне повезаности;
- разумевању значаја и важности кооперације и конкуренције;
- јачању конкурентности, како на унутрашњем тако и на спољашњем тржишту;
- већи обрт капитала, уз значајна улагања у даљи развој и стварање услова за отварање нових радних места, а самим тим и смањење стопе незапослености у одређеном региону.

На тај начин благовремено може да се реагује у правцу коришћења неискоришћених капацитета, ангажовања стручне радне снаге, јачања одређених делатности и развоја и одржавања истих што ће у многоме утицати и на развој региона као целине у свим условима конкуренције.

Dijana Stojković
The Head of Department for fulfilling
the rights related to insurance
of the unemployed persons, Kraljevo

CLUSTERS

Summary

Launching clusters at the regional level has numerous impacts, seen in the following:

- *linking public and private sector*
- *geographical concentration of common activities along with flux decrease of capital and manpower*
- *engaging managers and experts on its designing and functional directing*
- *including local community and stake-holders in cluster setting up and cluster development along with fostering interlinked connections*
- *understanding of importance and significance of the cooperation and market competition*
- *enhancing competitive relations within the country as well as abroad*
- *increased payment operations with significant investments in further cooperation and establishing conditions for new vacancies which at the same time impact decrease of unemployment at the respective region.*

By doing so, necessary steps can be taken timely towards using unexploited capacities, engaging man-power, fostering of certain activities and developing and maintaining the ones already introduced which is to impact positively the region development as a whole in all competition conditions.

Key words: *clusters, linking public and private sector, employment, competition, cooperation, expertise, common activities.*

