

Elida Ciriković¹

KLASTER ORGANIZACIJA KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

CLUSTER ORGANISATION AS A COMPETITIVE FACTOR OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Abstract

Changes, conditioned by the redistribution of employees from primary and secondary sectors into the third one, as well as crucial development trend from industrial into informative society, have conditioned the development strategies to be based on linking, joining, in our conditions, small and medium enterprises. The information becomes a driving force for development as well as the ability of the enterprise to exchange that information with the surroundings. The most profitable branches become those in which knowledge has more importance rather than the capital. This fact justifies the expansion of the entrepreneurs, small and medium enterprises, which have realised the importance of joining with the large amount of confidence. In this way we are coming to the concept and the importance of a cluster. The aim of this work is to point out the importance, which cluster, has as a factor the competitiveness of small and medium enterprises (SME).

Key words: *competitiveness, regional economic development, organisation, economic development.*

Sažetak

Promjene koje je uslovlila preraspodjela zaposlenih iz primarnih i sekundarnih u tercijalni sektor, kao i ključni trend razvoja iz industrijskog u informatičko društvo, uslovlile su da se strategije razvoja baziraju na povezivanju, udruživanju, u našim uslovima, malih i srednjih preduzeća. Pokretačka snaga razvoja postaju informacije i sposobnost preduzeća da te informacije razmjenjuje sa okruženjem. Najprofitabilnije grane postaju one kod kojih je znanje važnije od kapitala. Ova činjenica opravdava ekspanziju preduzetništva, malih i srednjih preduzeća, koja su uvidela značaj udruživanja uz visok stepen povjerenja. Na ovaj način, dolazimo do pojma i značaja klastera. Cilj ovog rada je da ukaže na značaj klastera i njihov uticaj na konkurentnost malih i srednjih preduzeća (MSP).

Ključne riječi: *konkurentnost, regionalni ekonomski razvoj, organizacija, ekonomski razvoj.*

¹Dr Elida Ciriković, Javni Univerzitet "Haxhi Zeka" Peć, Fakultet Biznisa

UVOD

Svjetska ekonomska kriza je ostavila traga i na zemlje našeg regiona. Preduzeća se sreću sa padom izvoza, koji za posljedicu ima i pad stope zaposlenosti, povećanje vanjskog duga, nemogućnosti ulaganja u veće razvojne projekte. Preduzećima nedostaju krediti za razvoj, obrtni kapital, obim proizvodnje koji će usloviti optimalno korišćenje kapaciteta, mogućnost fleksibilne specijalizacije, mogućnost pojave na međunarodno tržište, dobro obučeni stručnjaci, kao i visok stepen povjerenja. U tako definisanim uslovima, postavljaju se sljedeća pitanja:

- Kako će mala i srednja preduzeća iznaći način za finansiranje razvojnih projekta?
- Kako će ispuniti zahtjeve koje pred njih stavlja međunarodno tržište?
- Kako omogućiti malim i srednjim preduzećima izlazak na različita tržišta, za koje oni nemaju dovoljan obim proizvodnje i kada nemaju mogućnost prezentacije na međunarodnim tržištima?

Najefikasniji odgovor na ova pitanja, pruža proces klastringa i udruživanja preduzeća u klaster. Klasteri su upravo onaj pokretački faktor bržeg i efikasnijeg razvoja jednog regiona. Savremeni način poslovanja se upravo zasniva na brzini, fleksibilnosti, kvalitetu, inovativnosti, postizanju povezanosti i dostizanju kritične mase kapitala potrebnog za ulaganja. Ovakvu jednu mogućnost pružaju klasteri, pa je tako njihov značaj za ekonomije zemalja našeg okruženja posebno bitan. Značaj koji klasteri treba da imaju, potkrepljuje se činjenicama, da su oni osnov za uspješno restrukturiranje velikih neproaktivnih preduzeća; oni ublažavaju monopol velikih preduzeća, ali i omogućavaju malim preduzećima ulazak na međunarodna, velika tržišta, za koja oni, kao pojedinci nikad ne bi imali snagu. Klasteri, s obzirom na izneto imaju veliki značaj na konkurentnost malih i srednjih preduzeća.

1. Konkurentnost malih i srednjih preduzeća (MSP)

Tri u osnovna polja na koja MSP moraju obratiti posebnu pažnju, kako bi nivo svoje konkurentnosti podigli na jedan viši, zavidniji nivo:

- Bolje razumijevanje potreba potrošača;
- Veće oslanjanje na primjeni suvremene tehnologije (značaj virtuelne organizacije) posebno kada je preduzeće član regionalnog klastera;
- Povećanje saradnje između MSP (fraktali i klasteri).

Kako bi se navedeni faktori uspješne konkurentnosti mogli realizovati, bitan uslov je da MSP imaju visok stepen fleksibilnosti, koja će im omogućiti opstanak, na sve zahtevnijem tržištu. Ona je istovremeno uslov opstanka MSP, pogotovu ako se pođe od činjenice da na tržištu ne opstaju najveći, već oni koji se najbrže i najuspješnije prilagode promjenama.

Osnovna vodilja pri određivanju klastera kod MSP je produktivnost. Klasteri u strategiji konkurentne prednosti imaju sljedeću ulogu:

- Povećavaju produktivnost - objašnjava se činjenicom da specijalizacija u određenoj privrednoj djelatnosti dovodi do povećanja produktivnosti, jer su i troškovi proizvodnje niži;
- Klasteri omogućavaju povećanje mogućnosti inovacije, jer se definisanjem klastera definiše i strategija dugoročnog razvoja, čime se usmjeravaju investicije i inovacije;
- Dolazi do afirmisanja novih poslovnih formi i širenja postojeće lepeze klastera;

- Ono što se kao činjenica nameće je, da se klasteri u nerazvijenim zemljama zasnivaju na brojnosti radne snage i prirodnom bogatstvu, dok se u razvijenim zemljama zasniva na primjeni razvijene informatičke tehnologije, pa samim tim i na visokom stepenu specijalizacije i razvijenoj infrastrukturi.

Preduzeća mogu biti nosioci razvoja samo ako su međusobno povezana i ako to povezivanje stvara sinergijski efekat, te je na taj način, razvoj klastera najefikasniji način za povećanje konkurentnosti i razvijenosti regiona i države.

2. Značaj klastera

U ekonomskoj literaturi klasteri se spominju 1990. god., kada je Majkl Porter objavio svoju knjigu *Competitive advantage of the nation*. Klaster se na određeni način javlja kao antipod fraktalima. Dok su fraktali najmanje divizijske jedinice, klasteri predstavljaju skup fraktala, koji se strukturiraju po načelima strukturiranja organizacije². Klaster se može definisati kao koncentracija međusobno povezanih preduzeća, srodnih i različitih djelatnosti i drugih institucija i organizacija, koji nude kritičnu masu znanja, tehnologija, resursa i sredstava bitnih za jačanje konkurentnosti preduzeća-članica klastera i klastera kao cjeline. Ono što povezuje učesnice klastera su zajednički interesi na području nabavke, kupaca, specijaliziranih usluga, stručne radne snage, ali i drugih resursa.

Neki autori³ prave razliku između pojma „klaster“ i „klasterizacija“. Klasteri su ekonomski fenomeni u formi aglomerisanja firmi sa obrascima interakcija koje pojačavaju njihovu komparativnu prednost. Klasterizacija je proces kroz koji se izgrađuju interne veze između kompanija, tako da relativno, kompanije bez neke perspektive, stiču komparativne prednosti.

Suvremene uslove poslovanja karakterišu vrlo razvijen sistem, prije svega bežične komunikacije, pa s obzirom na to, i različiti oblici umrežavanja kompanija, sve jeftiniji transport i sve veća mobilnost faktora proizvodnje. Postavlja se pitanje, kako u takvim uslovima objasniti tendenciju širenja klastera i njihov značaj za jačanje konkurentne pozicije firmi, koje su na taj način organizovane, pa time i na jačanje njihove ekonomske moći? Objasnjenje treba tražiti u činjenici da klasteri, kao lokalno grupisanje poslovanja, obezbeđuje maksimalnu realizaciju socijalnog kapitala koji je duboko usađen u lokalnoj kulturi i njenim institucijama. Prosperitet jedne lokacije, zavisit će od onoga što odluče da rade, na njoj locirane firme u klasteru, kao i način na koji to rade⁴. Kao takvi, klasteri omogućavaju jačanje konkurentskih prednosti, koje se baziraju na lokalno razvijenom znanju, međusobnim vezama, kulturnom tradicijom i mnogim drugim karakteristikama, koje jedan lokalitet čini specifičnim. Još je Porter⁵ primetio, da su konkurenti u mnogim međunarodnim konkurentskim industrijama, često cijeli industrijski klasteri koji su locirani u jednom gradu ili regionu unutar jedne zemlje. Isti autor⁶ naglašava značaj klastera za povećanje konkurentne pozicije preduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu. On ih definiše kao geografsku

² Sikavica, P., Novak, M., 1999, *Poslovna organizacija*, Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Zagreb, Informator, str. 267.

³ Banneworth, P., Charles, D., 2001., *Bridging Cluster Theory and Practice: Learning from the Clusters Policy Cycle*, OECD, Inovative clusters Drivers of National Innovation Systems.

⁴ Porter, M.E., 2008., *O konkurenciji*, Beograd, FEFA.

⁵ Porter, M.E., 1990., *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press LTD

⁶ Porter, M.E., 1998., *Clusters and the New Economics of Competition*, New York, Harvard Business Review, p. 77-78.

koncentraciju međusobno povezanih preduzeća,specijalizovanih dobavljača,davalaca usluga,firmi iz srodnih djelatnosti i sa njima povezanih relevantnih institucija(univerziteta, agencija za standardizaciju, strukovna udruženja), koji u određenim oblastima međusobno konkurišu, ali i saraduju.

Proces klasterizacije je vezan za odrednice konkurentnosti.Ovaj process predstavlja jednu stranu porterovog dijamanta konkurentnosti,a koji se ogleda u činjenici da se konkurentske prednosti bolje razvijaju unutar klastera, nego unutar istog broja nepovezanih privrednih subjekata. Glavna snaga klastera se ogleda u višestrukim vezama unutar klastera i na njegovoj sinergiji.Kao osnov uvođenja klastera je Porterov koncept lanca vrijednosti,a koje se mogu podijeliti na primarne i podržavajuće⁷.Osnovna svrha udruživanja MSP u klaster se ogleda u mogućnostima,koje klaster kao takav pruža,a prije svega,zbog razmjene znanja i iskustava između članica klastera.Kroz poslovno povezivanje dolazi i do jačanja njihove specijalizacije,lakše i brže realizacije zajedničkih projekata,te na taj način jačanje produktivnosti i efikasnosti. Klaster MSP se može posmatrati kao udruženje privrednih subjekata,koji omogućavaju: ulaganja zajedničkih napora u realizaciji ciljeva klastera; zaštite interesa članica klastera; efikasniju zajedničku promociju; rast,unapređenje i usklađivanje interesa članica klastera; posredno,oni doprinose i razvoju privrednih subjekata koje nisu njegove članice,ali koje su na njega poslovno usmjerene.

3. Karakteristike i vrste klastera

Sinonim za klaster bi bio sistemska međuzavisnost partnera,s obzirom na činjenicu da su članice klastera upućene jedna na drugu, preko zajedničkog proizvoda, tehnološkog procesa, radne snage, potrebe za istim sirovinama, zajedničkih dobavljača i distributera. Osobine klastera se mogu svjesti na sljedeće:

- Između članica klastera postoji vrlo jaka sistemska međuzavisnost;
- Geografski su ograničeni;
- Jasno i direktno su zavisni od prirodnih, geografskih, demografskih, kulturoloških karakteristika regiona na kojem egzistiraju.

Bitno je istaći, da granice klastera rijetko odgovaraju opšteprihvaćenim mjerilima privredne klasifikacije. Klasteri su grupa međusobno povezanih preduzeća, geografski smješteni na različitim nivoima anglomeracije,a koje se bave određenom djelatnošću ili su grupe koje su nastale udruživanjem vertikalno povezanih djelatnosti. Ono što ih međusobno povezuje su neke zajedničke karakteristike i međusobna komplementarnost. Iz ovoga se da naslutiti, značaj koji za svakog člana klastera, ima sam klaster, u pogledu njihove pojedinačne konkurentnosti.

Prema Venablesu⁸, profitabilnost različitih lokacija je determinisana osnovnim karakteristikama regiona; Klasteri vrše svoju djelatnost i time ostvaruju svoju misiju, a da članice klastera nisu jedne drugima konkurenti.

Klasteri se mogu razlikovati po širini,dubini,razvijenosti,veličini. Širi i dublji klasteri su karakteristični za razvijene zemlje,koje s obzirom na to imaju i specijalizovane dobavljače,institucije koje imaju funkciju asistenta, kao i veliki broj srodnih djelatnosti.Klasteri se mogu podijeliti na nacionalne,regionalne i komercijalne. *Nacionalni klasteri* u svom sastavu imaju preduzeća i organizacije,koje uz saradnju sa državnim organima rade na razvoju klastera na nacionalniom nivou.Zbog svoje ekonomske snage mogu biti

⁷ Porter, M.,1985., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*,New York:Free Press

⁸ Venables A.J.1995.,*Economic Integration and the Location of Firms*,American Economic Review Vol.85 p.296

usmjereni na razvoj dijelova zemlje koji su od posebnog značaja za razvoj nacionalne privrede. *Regionalni klasteri* su klasičan primjer klastera i polaze od pretpostavke da samo dobro razvijena sredina pruža mogućnost razvoja efikasnog klastera. Akcenat je na razvijanju veza između članica klastera, njihovih dobavljača i distributera i ostalih institucija koji pružaju podršku. *Komercijalni klasteri* su oblici udruživanja velikih kompanija, koje u ovaj savez ulaze sa jasno definisanim ciljevima, u pogledu zajedničke uspješne realizacije projekata i drugih ciljeva, čime dobijaju svi učesnici klastera.

Sabo navodi da klasteri mogu biti organizovani kao:⁹

- Veliki klasteri, koji nastaju kao rezultat udruživanja komponenata više preduzeća, a u koje se uključuje i regionalna nauka, banke, prosvjeta.
- Klasteri koji nastaju udruživanjem preduzeća iz čitavog reproduktionog lanca vrijednosti, u cilju obezbeđenja što bolje konkurentne pozicije, udruženih na stranom, ali i na domaćem tržištu:
- Klasteri koji nastaju kao udruženje, savez konkurenata, kako bi organizovala zajednički nastup na stranom tržištu i ovdje se pre svega akcenat udruživanja stavlja na organizovanje zajedničkih marketinških i komercijalnih aktivnosti;
- Klasteri, koji imaju za cilj stalan, permanentan proces inovacija u tehnologiji i proizvodnji, koji kao za posljedicu imaju postizanje bolje konkurentne pozicije na tržištu članica klastera.

4. Inicijativa za razvoj klastera, njegovi ciljevi i faze u razvoju

Klaster organizacija se upotrebljava u onim organizacijama koje upotrebljavaju različit broj strategija, pa kao takav klaster ima element sistemskog pristupa.¹⁰ Klasteri mogu biti ta inicijalna kapisla za veći rast i unapređenje inovativnosti i usavršavanja preko novih oblika zajedništva i udruživanja. Na taj način se pomjera fokus sa jačanja konkurentskih prednosti preko snižavanja troškova, na polje inovativnosti i zajedništva privrednih subjekata. Inicijativa za pokretanje klastera je uslovljena postojanjem nekih opštih uslova, od kojih su najznačajniji: dostupnost sirovina; geoklimatski uslovi; blizina atraktivnog tržišta; istorijsko nasleđe, tradicija i specifična znanja; koncentracija specijalizirane radne snage, kao i naučno-istraživačke institucije. Ciljevi koji se najčešće javljaju tokom same inicijative za formiranje klastera su:

- Olakšavanje inovativnosti i primjena tehnologije- razvoj i razmjena novih znanja i trendova, uvođenje i razvoj standarda u proces proizvodnje, kao i poboljšanje tehnoloških procesa;
- Razvoj mreže klastera- ovdje se misli na formiranje jedne efikasne mreže unutar članica samog klastera, ali i razvijanje međuklasterne mreže. Kako bi se ovaj cilj efikasno realizovao od značaja su aktivnosti usmjerene na izradi database svih privrednih subjekata, članica klastera, jedan ažurirani adresar dobavljača i distributera, razvoj web site-a klastera, kao i redovno prikupljanje informacija iz okruženja, koje mogu uticati na efikasnost i konkurentnost poslovanja samog klastera;
- Obrazovanje i obuka kadrova- ovaj cilj klastera je posebno bitan, ako se pođe od činjenice da se konkurentnost mnogo više zasniva na sposobnosti, nego na

⁹ Sabo, A., 2004., *Najbolja praksa u inkubaciji biznisa u novim zemljama EU i tranzicionim zemljama*, Beograd, MTC, str. 49.

¹⁰ Hadžiahmetović, Z., Softić, S., Kulović, Dž., 2008., *Organizacija (teorije, strukture, ponašanje)*, Sarajevo, Ekonomski fakultet, str. 301.

tehnologijama. Treba težiti stalnom usavršavanju znanja, čemu mogu doprinijeti i redovni susreti članica klastera u cilju razmjene iskustava i ideja.

- Jačanje saradnje i kooperacije između poslovnih subjekata, obrazovnih, inovativnih institucija, kao i sa potencijalnim nosiocima finansiranja inovativnih projekata, za čiju su realizaciju potrebna znatna finansijska sredstva;
- Kao logičan slijed prethodnog cilja, nadovezuje se naredni, a koji se ogleda u težnji za uspostavljanjem dijaloga i saradnje sa naučnim institucijama i vladom;
- Permanentan rast i razvoj klastera, koji se realizuje izgradnjom nacionalne i međunarodne reputacije, promovisanjem domaćih i stranih ulaganja. Sve navedene aktivnosti dodovode i do jačanja identiteta klastera i njegovih članica.
- Klaster omogućava realizaciju veće dodatne vrijednosti članicama klastera;
- Dovodi do poboljšanja slike u javnosti, grane u kojoj se klaster nalazi;
- Povezivanje datog sa drugim klasterima u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji;
- Olakšavanje poslovnog povezivanja članica klastera;

Faze u razvoju klastera se najbolje mogu objasniti preko jednog modela formiranja klastera¹¹: uspostavljanje infrastrukturne podrške razvoju klastera; identifikovanje mogućnosti za razvoj klastera unutar regiona; preduzimanje aktivnosti u cilju formiranja klastera; obuka specijalizovane radne snage; razvoj i primjena savremenih tehnologija i podrška preduzetničkim idejama; uspostavljanje organizacione i upravljačke strukture; unapređenje marketinga i brendinga regiona; usmjeravanje razvoja klastera.

Ukoliko definisanje i organizaciju klastera posmatramo kao projekat (što on u biti i jeste), onda se mogu iskristalisati sljedeće faze:

- Mapiranje klastera – vrši se identifikacija klastera na nivou cijele ekonomije, označavaju i uključuju ključni stakeholderi.
- Dijagnoza stanja i implementacija strategije – u ovoj fazi se procjenjuje konkurentna pozicija klastera, uz sprovođenje brojnih aktivnosti u razvoju saradnje između članica klastera.
- Implementacija strategije i regulatornih i institucionalnih inicijativa – u ovom procesu dolazi do aktivnog uključivanja nabitnijih članica klastera, uz istovremeno osiguranje dijaloga o institucionalnim i ostalim preprekama u oblasti politike za implementaciju strategije podizanja konkurentnosti klastera.
- Postprojektna održivost – preduzimanjem mjera i aktivnosti koje će osigurati samostalnost i nezavisnost klastera, posebno formalizacijom institucionalne strukture klastera.

5. Funkcionisanje i organizaciona struktura klastera

Ono što je zajedničko svim klasterima, bez obzira na oblast poslovanja na koju se odnose su sljedeći elementi:

- Osnovna poslovanja – to su aktivnosti koje su u klasteru najbitnija, kroz koja se klaster najviše ostvaruje i posredstvom kojih klaster ima najveće benefite od korisnika koji su izvan klastera.
- Potporna poslovanja – ona posredno i neposredno pomažu realizaciji osnovnih poslovanja klastera. To su firme koje su po pravilu visoko specijalizirane i fizički smještene blizu firmi koje čine osnovna poslovanja.
- Intelektualna potporna infrastruktura – u klasterima koja vrhunski funkcionišu, osnovna i podržavajuća poslovanja ne funkcionišu odvojeno, izolovano. U efikasnim i

¹¹ *Strategija razvoja klastera*, 2008., Novi Sad, Centar za konkurentski razvoj klastera, str. 78-79

uspješnim klasterima, učestvuju i udruženja lokalne zajednice, koje podržavaju aktivnosti klastera, postajući tako ključni akteri u njima. Upravo, kvalitet ove podržavajuće infrastrukture, ali i razvijenost timskog rada, čine bitan, determinišući faktor razvoja i efikasnosti klastera.

- Fiziška potporna infrastruktura – ovdje su prisutni elementi logističke infrastrukture, čiji kvalitet ne smije biti ispod nivoa konkurentskih, a čine ih: putevi, luke, deponije, stovarišta, komunikacione mreže itd.

Svi navedeni elementi funkcionisanja klastera moraju biti organizovani na najefikasniji način, a što je u nadležnosti organa upravljanja klasterom.

U svakom klasteru se mogu iskristalisati sljedeća tri osnovna rukovodeća organa:

- Skupština;
- Upravni odbor i
- Koordinator klastera.

Skupština je najviši organ upravljanja klasterom. Nju čine sve članice klastera, a u njenoj nadležnosti su poslovi vezani za donošenje plana i programa rada klastera, usvajanje statuta klastera, kao i njegove dopune i izmjene; razmatranje i usvajanje finansijskog plana i finansijskog izvještaja; razmatranje i usvajanje izvještaja o radu Upravnog odbora; biranje i opozivanje članova Upravnog odbora; odlučivanje o pripajanju, razdvajanju, transformaciji, raspuštanju i prestanku rada, ali i o drugim statusnim promjenama klastera; odlučivanje o raspodjeli imovine klastera u slučaju njegovog prestanka.

Upravni odbor je izvršni organ Skupštine udruženja (klastera), koji se stara o sprovođenju ciljeva i rada klastera, a koji su utvrđeni Statutom i odlukama Skupštine. Članove Upravnog odbora bira i opoziva sa te funkcije Skupština klastera.

Koordinator klastera je profesionalno angažovano lice koje je zaduženo za sprovođenje odluka Upravnog odbora, pripremu projektne dokumentacije i izvještaja za potrebe Upravnog odbora i Skupštine, kao i organizaciju i pružanje usluga poslovnim subjektima – članicama klastera.

6. Nedostaci i prednosti klastera

Novе organizacijske koncepcije, stavljaju akcenat na znanje, na posmatranju lanca vrijednosti preduzeća i na interorganizacionom učenju kako bi se spoznale sposobnosti drugih kompanija¹². Svetska iskustva pokazuju da ovakav način povezivanja unapređuje konkurentnost regija i država. U klasteru se razvija jedinstveno znanje koje preduzetnici sami teško mogu da dostignu. Znanje preduzetnicima obezbeđuje dugoročne prednosti.

Glavni *nedostaci* i problemi koji se u klasteru mogu pojaviti su: Nepostojanje ravnoteže konkurencija / suradnja; deficit fizičke infrastrukture; otežan pristup kapitalu; slabe tehnološke institucionalne strukture; izoliranost u okviru regije u kojoj egzistira klaster; pomanjkanje znanja i vještina radne snage i nemogućnost sticanja; prejak član unutar klastera; prekasno formiranje klastera; nepostizanje kritične mase faktora, neophodne za uspješno funkcionisanje klastera.

Koristi koje klaster nudi svojim članicama se ogledaju u sljedećem:

- Omogućava kreiranje afirmativne poslovne okoline;
- Poslovne operacije su efikasnije;

¹² Petković, M., Janićijević, N., Bogičević-Milikić, B., 2008., *Organizacija*, Beograd, Centar za izdavačku delatnost- Ekonomski fakultet, str.217

- Klaster dovodi do reduciranja troškova, čime dolazi i do povećanja profita, a što je ostvarljivo putem:
 - Nabavke na nivou klastera po niskoj cijeni, jeftinijim transportom;
 - Smanjenja zaliha materijala, zbog uspostavljanja čvrste veze sa dobavljačima;
 - Povezivanja i angažovanja agencija i preduzeća za pružanje specijaliziranih usluga (konsultanskih, marketinških, računovodstvenih);
 - Zajedničkim angažovanjem članica klastera na razvoju novih proizvoda, jer se poslovi vezani za ovaj proces dijele među članicama klastera.
- Kreiraju se nova radna mjesta;
- Povećavaju se investicije (neophodne za finansiranje razvojnih i inovativnih projekata);
- Dolazi do transfera znanja koji inicira inovacije i unapređenja;
- Preduzeća, članice klastera, imaju mogućnost za veću izvoznu ekspanziju zbog veće pregovaračke snage, koja proističe iz zajedničke akcije članica klastera.
- članice klastera mnogo jednostavnije i lakše dobijaju kredite, nego mala i srednja preduzeća pojedinačno.

Osim prednosti do kojih klaster dovodi kod svojih preduzeća članica, on uslovljava i brojne prednosti na nivou države, od kojih se posebno izdvajaju:

- Privlačenje stranih investicija;
- Podsticanje konkurentnosti i izvozne orijentacije kompanija;
- Promovisanje preduzetničke aktivnosti;
- Stvaranje jedne uspješne platforme za implementaciju i efikasnu realizaciju drugih ekonomskih politika;

Zaključak

Klasteri su inovativan komplementaran način povezivanja i organizovanja privrede, formulisanja ekonomske politike i ekonomskog razvoja. Sam proces klasterizacije podstiče konkurentnost preduzeća na sljedeća tri načina: rastom produktivnosti, inovativnošću i osnivanjem novih preduzeća. Kako bi klasteri u zemljama u tranziciji u većem stepenu doveli do ovakvih efekata, potrebna je veća institucionalna podrška njihovom zaživljavanju i razvoju. U kojoj će mjeri doći do rasta ekonomskog prosperiteta i stabilnog razvoja, zavisiće od stepena povećanja konkurentnosti i uspješnog restrukturiranja privrede. Ovo kao za posljedicu ima i rast proizvodnje i izvoza, osnivanje MSP, inteziviranja SDI, većoj stopi zaposlenosti, većoj konkurentnosti MSP, kao i ravnomernijem regionalnom razvoju. U procesu razvoja i afirmacije klastera u jednoj zemlji u tranziciji, moraju biti uključeni svi relevantni akteri, počevši od same privrede, preko naučno-razvojnih, akademskih institucija i ustanova. Cilj ovog rada je bio da, oslanjajući se na literaturu, da jedan sažeti prikaz bitnijih karakteristika klastera, ciljeva njihovog formiranja, kao i prikaz prednosti i nedostataka, koji oni sa sobom nose. Činjenica je, da u suvremenim uslovima poslovanja, opstaju ne oni najjači, već oni koji se najbolje prilagode novonastalim promjenama, koje nameće sve turbulentnije okruženje. Imajući tu konstataciju u vidu, klasteri još više dobijaju na značaju u opstanku i razvoju MSP.

Na osnovu iznetog mogu se iskristalisati neke bitne smjernice, koje će pospješiti razvoj klastera, kao i njihovu veću efikasnost:

- Izrada strategije razvoja klastera;
- Uključivanje svih nivoa vlasti u procesu mapiranja klastera;

- Veća podrška države, putem većeg angažovanja misistarstava, relevantnih za uspješan proces mapiranja i izrade strategije razvoja klastera;
- Kako bi se realizovali dugoročni ciljevi klasterizacije, bitno je da navedena podrška bude permanentna i dugoročna;
- Aktivnosti vezane za proces klasterizacije, treba povezati za procese razvoja nauke, obrazovanja, privlačenja stranih investicija, čime će se doći i do efekta sinergije u svim navedenim procesima;
- Sve napred navedene smjernice je moguće uspješno realizovati samo uz efikasnu obuku svih onih pojedinaca, čije iskustvo i znanje mogu uticati na uspješnu realizaciju klasterizacije.

Jedno je ipak sasvim izvjesno. Promjena starog načina poslovanja i razmišljanja je dugotrajan proces, koji zahtijeva menjanje organizacionih, upravljačkih i proizvodnih struktura. Ono što je najznačajnije je, da se ljudi moraju mijenjati i edukovati kako da posluju u novim uslovima, koji su drugačiji nego što su ikada bili.

Literatura

1. Banneworth, P., Charles, D., 2001., *Bridging Cluster Theory and Practice: Learning from the Clusters Policy Cycle*, OECD, Inovative clusters Drivers of National Innovation Systems
2. Hadžiahmetović, Z., Softić, S., Kulović, Dž., 2008., *Organizacija (teorije, strukture, ponašanje)*, Sarajevo, Ekonomski fakultet
3. Petković, M., Jančićević, N., Bogićević-Milikić, B., 2008., *Organizacija*, Beograd, Centar za izdavačku delatnost- Ekonomski fakultet
4. Porter, M., E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations* "The Macmillan Press LTD, p.154 - 155
5. Porter, M., E., 1998., *Clusters and the New Economics of Competition*, New York, Harvard Business Review, p.77-78
6. Porter, M., E., 2008., *O konkurenciji*, Beograd, FEFA
7. Porter, M., 1985., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: Free Press
8. Sikavica, P., Novak, M., 1999., *Poslovna organizacija*, Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Zagreb, Informator
9. *Strategija razvoja klastera*, 2008., Centar za konkurentski razvoj klastera, Novi Sad
10. Venables, A. J., 1995., *Economic Integration and the Location of Firms*, American Economic Review Vol.85 p.296