

IMPORTANCE AND ROLE OF REGION IN CLUSTER DEVELOPMENT STRATEGY

VAŽNOST I ULOGA REGIJE U STRATEGIJI RAZVOJA KLASTERA

HORVAT, Duro

Abstract: *Globalization increased the pressure on certain locations or regions to become more competitive and attractive at the global level. Some economic subjects tend to form clusters in certain locations. If reasons why economic subjects amalgamate into clusters can be established and adequate policy based on reasons making certain locations attractive, the way in which an individual region can benefit from globalization has been found. Cluster development is a regional response to competitive pressure stemming from globalization, with economic subjects capable of stepping out of the national framework getting the chance to prove their competitiveness by competing on the global market.*

Key words: *cluster, strategy, region, development, globalization*

Sažetak: *Globalizacija je povećala pritisak na određene lokacije ili regije da postanu globalno konkurentnije i privlačnije. Određeni gospodarski subjekti teže stvaranju klastera na određenim lokacijama. To znači, ako se mogu pronaći razlozi zbog kojih se gospodarski subjekti udružuju u klastere, ako se može uspostaviti odgovarajuća politika koja se temelji na razlozima koju određenu lokaciju čine atraktivnom, da je pronađen način s kojim će određena regija imati koristi od globalizacije. Dakle, razvoj klastera regionalni je odgovor na konkurentski pritisak koji se razvio iz globalizacije, gospodarski subjekti koji mogu iskočiti iz nacionalnih okvira imaju šansu dokazati svoju konkurentnost u natjecanju na globalnom tržištu.*

Ključne riječi: *klaster, strategija, regija, razvoj, globalizacija*



1. Uvod

Model klastera kao novi globalni model razvoja gospodarskih subjekata i njihov doprinos u razvoju gospodarstva iznimno je velik, osobito u zemljama gdje su mjere i programi namijenjeni razvoju gospodarstva.

Važnost modela razvoja klastera bitan je zbog:

- Organskog rasta malih i srednjih gospodarskih subjekata koji je nedovoljan da bi se postigle zahtjevne stope rasta.
- Brzog izlaska na tržište, a suradnja s drugim gospodarskim subjektima bitno povećava brzinu izlaska na tržište.
- Složenosti poslovanja koja je svakim danom sve veća, i niti jedan mali i srednji gospodarski subjekt ne posjeduje ukupno potrebno iskustvo i stručnost.
- Mogućnosti snižavanja troškova istraživanja i razvoja.
- Olakšavanja pristupa globalnom tržištu.
- Povećavanje stope inovacije.

Europski savjet za konkurentnost označio je u svojim zaključcima od prosinca 2006. godine klasterne kao jednu od devet prioritetnih akcija za jačanje inovacija u Europi. U razdoblju globalizacije novi modeli povezivanja jamče malim i srednjim gospodarskim subjektima ravnopravnu konkurentnost s velikima. Hrvatsko gospodarstvo u razvoju regija daje prednost otvorenosti regije te, uključenjem u globalnu ekonomiju tržišta EU, nužno omogućuje razvoj kreativnog i inovativnog potencijala malih i srednjih gospodarskih subjekata, koji su po broju gospodarskih subjekata, financijskim rezultatima poslovanja i po udjelu zaposlenih veoma važan dio ukupnog gospodarstva Republike Hrvatske.

Jedan od ciljeva poslovanje preko modela klastera jest povezati tehnologije, prerađivačku industriju i ekonomiju gospodarstva dvije regije, ili više regija iz više zemalja, u sklopu svojih temeljnih djelatnosti, te se tako gospodarski subjekti i regije razvijaju koristeći se komunikacijama, tehnologijama i investiranjima iz drugih regija. Iskustvo ne samo razvijenih, već i onih manje razvijenih, kao i post-tranzicijskih zemalja, pokazuje da su regionalni klasteri temeljnim suvremenim oblikom rasta konkurentnosti, partnerstva i socijalne odgovornosti, te novog zapošljavanja.

1.1. *Država – institucija sustava*

Prihvatajući opredjeljenje za razvoj i jačanje inicijative u gospodarstvu, država je prihvatila vrlo ograničeno upletanje u gospodarske procese. To zapravo znači da se uloga države sastoji u stvaranju okruženja koje pogoduje poslovanju gospodarskih subjekata i neće kočiti poslovanje. Stvaranje povoljnih uvjeta za razvoj gospodarstva, s pozicije središnje državne uprave, podrazumijeva prije svega stvaranje zakonodavnog okvira koji taj razvoj olakšava i potiče.

Pri izradi i izmjenama postojećih propisa potrebno je slijediti razradene mehanizme Europske unije, a posebice Preporuke europske komisije koje se odnose na sektor malog gospodarstva. Slijedeći korak jest osiguranje provedbe poboljšanih pravnih propisa, jer iskustvo pokazuje da se nerijetko najveći problemi pojavljuju upravo

zbog složene administracije, kojom se ostvarenje ciljeva razvoja usporava i povezano je sa znatnim troškovima. Osim tijela državne uprave, u procesu stvaranja poticajnog okruženja uključuju se i druge državne institucije i razvojne agencije, te fondovi. Svi imaju isti cilj, a to je da subjekte maloga gospodarstva podrže savjetima, novcem, školovanjem ili na druge načine, kako bi dobili priliku na tržištu provjeriti svoje poslovne ideje i zamisli te ih pretočiti u uspješan poduzetnički pothvat.

1.2. Institucije sustava na regionalnoj razini

Zadatak područne i lokalne samouprave sastoji se u osmišljavanju strategije i programa vlastitog razvoja, što su dijelom županije i gradovi već učinili. Postojeći programi uglavnom su općeniti i ne donose prepoznatljive smjernice razvoja lokalne sredine, o potrebi regionalnog usklađivanja te njihova uklapanja u buduću strategiju razvoja Hrvatska u 21. stoljeću.

Usporedno s određivanjem strateških pravaca i programskih aktivnosti za njihovo ostvarenje na lokalnoj razini potrebno je uspostaviti i odgovarajuću infrastrukturu kao podršku svim razvojnim aktivnostima, posebno kadrovskoj. Stoga se dio stručnih poslova povezanih s razvojem maloga gospodarstva iz područne i lokalne samouprave treba izdvojiti u posebne stručne institucije. To su prije svega lokalne razvojne agencije koje trebaju osmišljavati razvoj i koordinirati aktivnosti drugih institucija, zatim poduzetnička središta koja poduzetnike savjetuju i informiraju o ostalim institucijama podrške.

2. Što su klasteri

Kod razvoja regionalnih politika klastera možemo i trebali bi sudjelovati i učiti jedan od drugog. Prije svega treba reći da su klasteri istodobno i koncepcija, i fenomen, i strategija te da uvjetuju stupanj razvoja pojedine zemlje, odnosno njezina gospodarstva. Različiti autori različito definiraju klastere, s obzirom na smjer njihova nastajanja, vrstu i veličinu, te stupanj razvoja. Baš se u tim činiteljima klasteri i razlikuju, jer evolucija klastera odgovara tehnološkim, tržišnim, organizacijskim i strateškim promjenama. Opće prihvaćena definicija klastera govori da su klasteri zemljopisno koncentrirani, međusobno povezani gospodarski subjekti specijalizirani dobavljači, davatelji usluga i povezane institucije koje u određenom području predstavljaju regiju ili državu. (Porter, 2000).

Kao što znamo proces unutar gospodarskih subjekata važan je da bi se postigao uspjeh, ali klasteri pokazuju da najbliža poslovna okolina izvan gospodarskih subjekata ima također vitalnu ulogu. Očigledno, gospodarski subjekti mogu profitirati uz pomoć pozitivne i dinamične okoline. Atmosfera unutar klastera je visoko konkurentna, ali većina sudionika klastera ne konkurira izravno. Oni konkuriraju više na horizontalnoj liniji s gospodarskim subjektima koji rade slične aktivnosti (djelatnosti), ali su uključena na različita tržišta (Porter, 2000). Dakako, kaže Porter, klasteri će propasti bez jake konkurencije jer klasterska atmosfera je u isto vrijeme i kooperativna, ali će se kooperacije u prvom redu dogoditi na vertikalnoj liniji, uključujući gospodarske subjekte s različitim, ali komplementarnim sposobnostima koje mogu obavljati komplementarne aktivnosti. Razlog zbog čega konkurentnost

može koegzistirati (istodobno postojati) s kooperacijom je taj što se one događaju na različitim dimenzijama i između različitih sudionika (Porter, 1998).

Dakle, klaster možemo definirati kao stup ekonomskih aktivnosti, gospodarskih subjekata, institucija, zemljopisno koncentriranih (lokalno ili regionalno), koji su uspostavili formalne ili neformalne odnose između sebe, horizontalne i vertikalne, i naklonost industrijskog sektora koji razmjenjuju informacije, znanje i robu radi izrade zajedničkog proizvoda. Riječ je očito o komplementarnim proizvodnjama, odnosno komplementarnim proizvodima kao vrijednosnim outputima tih djelatnosti, s tim što su fizičke granice klastera utemeljene na objektivnim ekonomskim načelima, a ne pravno-političkim ili voluntarističkim.

Osim toga klasteri postaju važna jezgra moguće konkurentne prednosti danoga prostorno obuhvaćenog okružja (Meler, 2004). Analizirajući nekoliko definicija, mogu se utvrditi tri glavna načela, koji se reflektiraju na različitim stupnjevima, ovisno o strukturi, dimenzijama i industrijskom području, a to su:

1. Zajedništvo - pokazuje zajedničke aktivnosti područja u kojem gospodarski subjekti djeluju u klasteru te srodnim industrijama koje dijele isto tržište.
2. Koncentracija - pokazuje postojanje koncentracije gospodarskih subjekata na zemljopisnom području.
3. Povezanost - pokazuje međusobnu komunikaciju i međusobnu isprepletenost različitih tipova odnosa uspostavljenih između organizacija unutar klastera; ti odnosi mogu biti horizontalni i vertikalni, formalni i neformalni.

Politika klastera su naponi usmjereni jačanju ekonomske dinamike postojećih klastera na poboljšanje priloga za nastanak novih klastera. Uspješno se koriste kako bi, na primjer, podupirali regionalne mreže malih i srednjih gospodarskih subjekata, povezivale trgovačka društva sa sveučilištima, i istraživačkim ustanovama, i usmjeravale rad agencija za privlačenje ulaganja. To znači da su klaster inicijative organizirane regionalne sektorske mreže između različitih ekonomskih partnera sa namjerom poboljšavanja inovativnosti i međusobne konkurentnosti.

3. Zašto su klasteri važni državama i regijama, zašto gospodarskim subjektima

Tradicionalni programi ekonomskoga razvoja često su pojedinačno kritizirani na različitim razinama sustava jer nisu usredotočeni na podizanje konkurentne sposobnosti gospodarskog subjekata i/ili zajednice u cjelini, bilo da je riječ o regiji ili državi. Isto tako, kreatorima se tih programa zamjera što ne razmišljaju strateški i nisu usredotočeni na glavne ciljeve projekta. Više takvih nepovezanih programa za sve su zbunjujući i djeluju demotivirajuće. Zbog toga klaster kao koncepcija povećanja konkurentnosti gospodarstva pruža okvir za strateško djelovanje kako bi se ostvarile zajedničke vizije, misije i ciljevi svih uključenih sudionika klastera.

Razvijanje klastera olakšat će državama i regijama odgovor na pitanje gdje smo i u što uložiti slobodne i raspoložive resurse. Uz to, klasteri mogu državama poslužiti za postizanje socijalnih ciljeva i promidžbu regije ili države. Vladini sudionici imaju vodeću ulogu u stvaranju makro razine i u stvaranju zakonskih uvjeta. U prethodno planiranim ekonomijama tranzicijskih zemalja vladini sudionici moraju ponovno

razmotriti svoje pozicije i moraju napustiti ulogu aktivnog planiranja, izvršavanja i ulogu supervizora. Te zadatke može učinkovitije i sigurnije obaviti privatni sektor. Osnovni zadaci vladinih sudionika u stvaranju strategije orijentirane na klastere su:

- Stvaranje zakonskih i administrativnih uvjeta za unapređenje konkurentnosti.
- Planiranje i izvedba pomoćnih koncepcija koje podržavaju razvoj klastera.
- Poticanje nacionalne konkurentnosti tako da se potiče kvaliteta i inovacije, odgovarajući tehnološki i tržišni pristup.
- Poticanje i usmjeravanje dijaloga među sektorima i mrežom (odozgo prema dolje), čak i više od toga - poticanje samih klastera (odozdo prema gore).

Uloga je državnih i privatnih institucija u tome da dok državna uprava dalje nastoji ispunjavati zadatke na nacionalnoj razini, institucije privatnog sektora orijentiraju se na ispunjavanje usluga koje se odnose na potražnju. Ti zadaci državnih i privatnih posrednika su slijedeći (Horvat & Kovačević, 2004):

- Pojednostavnjenje upravnih procedura - kao što je pojednostavnjenje registracije gospodarskog subjekata, ugovorne prakse, istraživanja, poreza, inspeksijskog sustava.
- Treninzi - su usmjereni na potrebe i usluge razvoja, istraživanja i nadogradnje preko vladine ili privatne organizacije.
- Podržavanje kapaciteta gospodarskog sektora - uz pomoć provizije privatnog sektora, financijskih i savjetodavnih usluga.

Osnovni impuls za povećanje konkurentnosti i konačno ekonomskog rasta regije/nacije dolazi od gospodarskog sektora, posebno od malih i srednjih gospodarskih subjekata. Privatni sektor može se razviti u povoljnoj okolini i mogu ga podržati učinkoviti, poslovno-orijentirani davatelji usluga.

Zadaci gospodarskog sektora u strategiji koja se odnosi na klastere su:

- Povećavanje konkurentnosti na lokalnom, regionalnom i internacionalnom tržištu i to uz pomoć odgovarajućih procesa proizvodnje, upravljanja kvalitetom, inovacija proizvoda i usmjeravanja na ciljna tržišta.
- Suradnja s drugim gospodarskim subjektima i institucijama (horizontalna, vertikalna, a poslije i umrežavanje i stvaranje klastera) da bi se pojačala konkurentnost među sektorima i regijama.

Dakle, klasteri su puno više nego tradicionalni lanac dobavljača ili industrija jer oni uključuju i akademske institucije koje pružaju usluge osposobljavanja, istraživanja i savjetovanja. Važnost implementacije modela klastera mjeri se kroz povećanje produktivnosti, jačanje kapaciteta za inovativnost, održivi rast produktivnosti i utjecaj na konkurentnost.

4. Klasteri i konkurentnost gospodarskih subjekata u uvjetima globalizacije

Različiti su činitelji što utječu na konkurentnost gospodarskih subjekata unutar klastera i cjelokupnog klastera u uvjetima globalnog poslovanja, a koji omogućuju pravodobno, točno, učinkovito, stalno zadovoljavanje kupaca te svih zainteresiranih

strana za njegovo poslovanje, a oni su: lokacija, inovacija, fleksibilnost, specijalizacija, poslovna međuovisnost, povezanost znanost-praksa, imitacija, učenje, izobrazba i trening, ljudski potencijali, razvoj tehnologije, dostupnost kapitala i kvaliteta. Prema Porteru (Porter, 1998), klasteri utječu na konkurentnost na tri načina:

- Povećavaju proizvodnost kompanija koje su utemeljene na zemljopisnoj regiji klastera;
- Vode usmjeravanje i kretanje inovacija;
- Potiču stvaranje novih gospodarskih subjekata unutar klastera.

Prednosti koje nastaju zbog koncentracije kompanije u određenom području omogućuju da se razumije zbog čega su internacionalni naponi usmjereni prema industrijskom i regionalnom razvoju konkurentnih prednosti. Na industrijskoj razini pozornost je usmjerena na konkurentne prednosti na samom tržištu, dok na regionalnoj razini, mnogo općenitije shvaćanje konkurentnosti objašnjava razloge zbog čega je neka regija ili nacija uspješna u određenom ekonomskom području, a druge nisu i utjecaj toga na cjelokupni lanac vrijednosti ili na gospodarske subjekte, regije ili nacije (Brandao & Medeiros, 2000).

4.1. Inovacije

Klasteri stvaraju okružje koje omogućuje inovacije tako da osiguravaju bolji pristup širem izboru informacija, znanja, kontakata i uvid u tržište nego što ga imaju pojedinačni gospodarski subjekti. Klasteri osiguravaju inovacije na slijedeći način:

- Poboljšavaju mogućnost poslovnih subjekata - da prepoznaju inovacijske prilike i tako osiguraju pristup sofisticiranim kupcima i omogućuju poslovne odnose koji osiguravaju da gospodarski subjekti brzo postanu svjesni potreba tržišta, razvijajući tehnologiju, raspoložive strojeve, nove proizvode i usluge te inovativnu marketinšku koncepciju.
- Uspostavljaju veze - s više dobavljača i institucija osiguravajući gospodarskim subjektima izvore koji su im hitno potrebni.
- Stvaraju konkurentno okružje - ohrabrujući gospodarske subjekte da uvede novosti kao odgovor na konkurentni pritisak i neprekidno se uspoređuju unutar klastera.
- Omogućuju istraživanja - s nižim troškovima nego što ih imaju pojedinačni gospodarski subjekti koji su, opet, rezultat lokalnih raspoloživih resursa i suradničkih aktivnosti.

U uvjetima modernog natjecanja, svi klasteri trebaju biti klasteri inovacija.

4.2. Novi oblici poslovnih subjekata

Novi su oblici poslovnih subjekata vitalni za održavanje dinamičnoga gospodarstva.

Novi poslovni subjekti su i dobar način za predstavljanje novih proizvoda i usluga i novih načina poslovanja. Klasteri potiču nova poslovna udruživanja zbog toga što:

- Individualci imaju dobru podlogu za prepoznavanje raskoraka i dobrih prilika.
- Zapreke za ulazak su niže, a razlog za to je raspoloživost stručnog osoblja, tržišnih informacija i povezivanje sa srodnim gospodarskim subjektima.

- Lokalne financijske institucije su više voljne posuditi novac lokalnim klasterima zato što one poznaju industriju i ljude koji su u nju uključeni.
- Dobavljači se žele smjestiti blizu klastera zbog koncentracije kupaca, nižih troškova i rizika i zbog toga što je lakše uočiti tržišne prilike.

Klaster maksimizira prilike za male i srednje gospodarske subjekte pomažući im da prijeđu zapreke koje u roku presudnom za njihovo konkurentno pozicioniranje i opstanak možda sami ne bi mogli prijeći. Nadalje mali i srednji gospodarski subjekti imaju pristup tehnologijama kojim omogućuju provođenje istraživanja i razvoja zajedno s drugim gospodarskim subjektima i sveučilištima, ili uz pomoć pokretljivosti rada, ili sudjelovanjem na forumima razmjene informacija. Izvozne mogućnosti su maksimizirane boljim pristupom istraživanju tržišta, sudjelovanju u izvoznim konzorcijima, i sudjelovanjem na svjetskim trgovinskim sajmovima. S druge strane veliki gospodarski subjekti također mogu imati koristi od poslovanja u klasterima i od suradnje s drugim gospodarskim subjektima. To što je najvažnije za trenutačnu situaciju i znatan broj velikih gospodarskih subjekata u Republici Hrvatskoj koji kroz razdoblje tranzicije nisu našli svoj jasan put do razvoja tržišnih proizvoda, proizvodnosti, učinkovitosti i rentabilnosti, stvaranja klastera ili pak ulaska u klaster, omogućuje im najprije „veliko spremanje” i stvaranje pretpostavki za preokret i stabilizaciju unutar trenutnog poslovanja, kako bi se kao rezultat te faze stvorila jezgra zdravih poslovnih procesa koji mogu ući, uz ostale članice klastera, u ravnopravnu tržišnu utakmicu.

4.3. Vanjske izravne investicije (FDI-foreign direct investment)

Globalna dimenzija proizvodnje i inovacijskih procesa je naglasila potrebu lokalnih područja da budu konkurentna na tako globalnom tržištu. A to vodi „geografskoj hijerarhiji regionalnih centara“ – tj. rangiranju regija prema njihovoj konkurentskoj prednosti i njihovim lokalnim ovlastima. (Pitelis, et al., 2006.)

U svom životnom te evolucijskom ciklusu klasteri prolaze različite faze, od potpuno zatvorenih klastera do klastera koji teže internacionalizaciji i potpuno su otvorenog tipa.

U razvoju klastera od malog, koji je potpuno zatvoren, do njegove potpune otvorenosti te širenja poslovanja, važan je činitelj uspjeha njegova likvidnost, ali i investicijski potencijal članica klastera te pristup svjetskim financijskim tržištima.

S obzirom na to da veliki broj zdravih gospodarskih subjekata posluje u klasteru, baš ta činjenica omogućuje na razini klastera pristup izvorima financija potrebnih za daljnji rast i razvoj. Takva situacija stvara i klimu sigurnosti ulaganja te omogućuje privlačenje vanjskih izravnih investicija u današnjem konkurentnom svjetskom tržištu. Klasteri to mogu pomoći u:

- Identificiranju specifičnih vanjskih izravnih investicija koje zahtijeva svaki klaster;
- Osiguravanju više informacija o lokalnom poslovnom okružju, koje mogu olakšati investicijske odluke;
- Privlačenju pozornosti potencijalnih investitora.

Sve to nam ne sugerira da isključivo gospodarski subjekti koji posluju u klasterima imaju pristup svim tim olakšicama.

Neke olakšice mogu biti dostupne iako gospodarski subjekti ne posluju u klasteru. Npr. veza između velikih gospodarskih subjekata i sveučilišta također postoji i izvan klastera; gospodarski subjekti postavljaju konzorcij i razvijaju mrežu iako dijelovi klastera i gospodarski subjekti izvan klastera upravljaju promjenama cijelo vrijeme jer nemaju baš puno izbora ako žele ostati konkurentni. Olakšice koje nastaju zbog lakšeg pristupa lokalnom znanju, odnosa temeljenih na povjerenju i većem protokolu informacija (kao što je smanjenje transakcijskih troškova, omogućivanje inovacija i stvaranje takvih okruženja koja ohrabruju nova poslovna udruženja) jedinstveni su atributi klastera.

Globalizacija je povećala potrebu kombiniranja snažne unutarnje dinamike u okviru klastera s čvrstim vezama za klaster i tržištima koja su drugdje locirana. Klasteri omogućuju posebno malim i srednjim gospodarskim subjektima da iskoriste prednosti novih mogućnosti u globalnoj ekonomiji. Oni postaju ključni faktori u privlačenju kapitala, ljudi i znanja.

5. Zaključak

Napredak na tehničko-tehnološkom planu i snažan proces internacionalizacije ukupnog poslovanja u svijetu uvjetuje da marketinška praksa afirmira razne tipove i oblike povezivanja partnera. U posljednjih deset godina klasteri se više okreću prema inovaciji i razvojnim programima. Suvremene ekonomske analize zaključuju da nacionalna gospodarstva trebaju imati konkurentnu industrijsku bazu kako bi mogla napredovati u budućnosti što čini klaster katalizatorima potrebnoga industrijskog razvoja regija i zemalja.

Drugi faktori koji pokrepljuju tu važnost razvoja klastera povezani su s dominantnim karakterom sve šire globalizacije svjetskoga gospodarstva koja vodi k jedinstvenosti proizvoda, usluga, rada, kapitala pa čak i cijena. Te posebnosti proizlaze iz vlastitih mogućnosti da se nešto proizvede i da se podrže industrije koje su globalno konkurentne, a to sve vodi k povećanju važnosti razvoja klastera, koji postavlja regiju kao središte razvoja, inovacija i promjena. Bit razvoja klastera povezan je sa stvaranjem i podržavanjem specijaliziranih proizvodnih kapaciteta unutar regije kako bi se podupirala vlastita ekonomija i socijalni razvoj. To se čini tako da regionalnu politiku razvoja mora razraditi nekoliko regionalnih sudionika zajedno i to: gospodarski subjekti, udruženja, javne i društvene institucije, a radi poticanja stvaranja i razvoja klastera. Danas se klasteri ubrzano razvijaju na specifičnim lokacijama, u blizini najvažnijih resursa za poslovnu aktivnost i u blizini velikih industrija i tržišta roba finalne potrošnje.

To podrazumijeva da je oblikovanje konkurentne sposobnosti gospodarskog subjekta primarni zadatak glavnih menadžera, moguć na temelju superiornog znanja, superiornih resursa i/ili kontrole poslovnih procesa i događaja. Iskustva razvoja modela klastera u nekim zemljama EU govore da je uz pomoć klastera moguće postići konkurentnu prednost i internacionalizaciju.

Konkurentna prednost može se steći iz raznih izvora, uključujući tehnologiju, razlike u opskrbi ili diferencijaciju proizvoda. Gospodarski subjekti se moraju koncentrirati na te aktivnosti i svoju sposobnost da si pribave konkurentnu prednost stvarajući tako vrijednost koja nadmašuje onu njihovih konkurenata (Meler, et al., 2002). Važno je znati da se na održivosti može gledati kao na temeljni uvjet za zemlje koje nastoje razviti svoje gospodarstvo. Gospodarski subjekti, razvijajući vlastite proizvodne aktivnosti na sve globalnijem tržištu i na kojem je konkurencija sve dinamičnija, postaju sve konkurentnije ako se organiziraju u klaster.

U tom slučaju gospodarski subjekti koji su zemljopisno koncentrirani, udružuju svoje pojedinačne napore kako bi stvorili kolektivnu proizvodnost, učinkovitost i sinergiju, što rezultira bliskom suradnjom, smanjenjem troškova, boljom komunikacijom i informacijama, stalnim inovacijama, razmjenom znanja i tehnologije, poboljšanjima u istraživanju i razvoju, bolje kvalificiranim radnicima, i ostalim prednostima. Te stvarnosti vode k proizvodnosti, konkurentnim prednostima i boljem prilagođivanju tržištu u komparaciji s drugim konkurentima izvan klastera.

Analizirajući razna iskustva u razvoju klastera, može se zaključiti da se inicijative udruživanja u klaster forme razlikuju po regijama i državama, te da ih određuju slijedeći faktori: integracijski procesi, okruženje, potpora regionalne i nacionalne razine, te vrijednost uslužnog sektora.

6. Literatura

Brandao, G.E. & Medeiros, J.X. (2000). In Cresce Minas – Um Projecto Brasileiro, Federacao das Industrias do Estado de Minas Gerais, Belo Horizonte, Conselho Economico e Social

Horvat, Đ. & Kovačević, V. (2004). *Clusteri – put do konkurentnosti*, Cera Prom d.o.o. i M.E.P. Consult d.o.o., ISBN 953-99576-1-3

Meler, M. (2004), Kontinentalni gospodarski resursi u funkciji razvitka turizma – jučer, danas i sutra, *Okrugli stol „Stanje i razvojne mogućnosti u aktualnom informatičkom okruženju“*, Meler, M. i Ružić, D. (ur.), str. 1.-12., Poreč, veljača, Ekonomski fakultet u Osijeku i Institut za poljoprivredu i turizam, ISBN 953-6073-86-2

Meler, M., Ružić, D. & Horvat, Đ. (2003). Joint Venture – a step toward sustainable competitive advantage, *Transitional impacts and the EU enlargement complexit*, Kumar, A. & Kandžija, V. (ur.), str. 55-65, Ljubljana, April, ISBN 961-6430-51-3

Pitelis, C., Sugden R. & Wilson J. R. (2006). *Cluster and Globalisation – The Development of Urban and Regional Economies*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, ISBN 978 1 84376 675 9

Porter, M. (2000). Location, Clusters and Company Strategy, Febkuale, *Dostupno na: <http://www.isc.hbs.edu>* *Pristup: 26-05-2008*

Porter, M. (1998.). Clusters and the new economics of competition, *Harvard Business Review*, volume 76, November/December 77.-90.