

KLASTER – NOVI MODEL PRIVREDNOG RAZVOJA I RASTA KONKURENTNOSTI

Dr Zlatica Pešić¹, Ma Irena Panić²

Abstract: Pet globalnih trendova obeležava savremenu svetsku ekonomiju: reciprocitet (kao glavno načelo međunarodne ekonomske integracije), integracija organizacija u svetsku privredu kroz saveze-alijanse-klastere, reinženjering, velike i radikalne promene u strukturi organizacija, ispitivanje funkcije, uloge i legitimnost menadžmenta, dominacija brzih promena u međunarodnoj, državnoj i poslovnoj politici nad internom ekonomijom. Početak 21 veka je okarakterisan pojavom partnerstva-alijansi-klastera globalnog ekonomskog fenomena, koji ne stavlja u prvi plan pravo kontrole i vlasničku dimenziju, već efekat strategijskog menadžmenta, a strukturi članova daje veći značaj od vlasničkih odnosa. Glavni cilj je pokriti sve tehnologije i tržišta koja su bitna za određeni proizvod-uslugu, redukovanja troškova i rizika istraživanja i razvoja novih proizvoda i procesa, izbegavanje uvozne barijere, postizanje ekonomije obima ujedinjenjem snaga u oblasti marketinga, finansija i proizvodnje. U poslednjih pet godina, broj ovakvih saveza raste po stopi od 5 % na godišnjem nivou.

Ključne reči: globalizacija, integracije, reinženjering, klaster, konkurentnost

CLUSTER – A NEW MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS GROWTH

Abstract: Five global trends are predominant characteristics in modern world economy: reciprocity (main principle of international economic integration), integration of organizations into world economy through unions, alliances, clusters, re-engineering, huge and radical changes in organizational structure, examining of function, role and legitimacy of management, domination of fast changes in international, state and business politics over internal economy.

The beginning of the 21st century was characterized by the emerging of a global economic phenomenon of partnership-alliances-clusters, whose primary goal was not the right of control and ownership principle but the effect of a strategic management and more significance assigned to the members' structure. The main aim was to cover all technologies and markets required for a particular product/service, costs reduction and risk of researching and development of new products and processes, avoidance of import barriers, achieving the economy boundaries through joint forces in the field of marketing, finances and production. In the last five years, the number of such unions is in increase at the rate of 5% on an annual level.

Key words: globalization, integration, re-engineering, cluster, competitiveness

¹ "Tigar" AD Pirot, zlatica.pesic@tigar.com

² FORKUP, Novi Sad, irena.panic@fppsp.edu.rs

1 KONCEPCIJA KLASTERA

Englesku reč cluster (skup, jato, grozd, grupa) prvi je upotrebio jedan američki kompozitor da bi označio skup istovremenih, gusto nanizanih tonova. Svuda u svetu, preduzeća imaju tendenciju da se okupljaju u klaster, i imale su je mnogo ranije nego što je pojam klastera ušao u ekonomsku literaturu. Klasteri su ušli na velika vrata kad je Majkl Porter objavio svoju *Competitive advantage of the nation*, 1990. godine. Porterov koncept klastera je najčešće prihvaćen i definiše klaster kao: „Geografska koncentracija međusobno povezanih preduzeća, specijalizovanih dobavljača, pružalaca usluga, preduzeća u pratećim industrijama, i institucija u određenim oblastima, koji su konkurencija jedni drugima, ali takođe i saradjuju.“ M.E.Porter [6].

Klasteri su savezi, kooperacije više organizacija u istoj ili srodnoj privrednoj grani, tehnološkoj oblasti, stvoreni sa osnovnim ciljem da se obezbedi ili poveća konkurentna prednost. Oni se zasnivaju na pojedinačnoj efikasnosti, sposobnosti i snazi svakog partnera.

Iskustva pokazuju da efektivni klasteri spadaju u najbolja sredstva realizacije strategija na globalnim trzistima [9].

Klasteri su novi modeli privrednog razvoja koji nastaju umrežavanjem privrednih i neprivrednih subjekata i institucija u jednoj oblasti rada na nižim nivoima gradova,regija. Atmosfera u klasteru je vrlo konkurentna, ali većina u klasteru ne konkuriše direktno, već preko horizontalno umreženih subjekata iz iste delatnosti, ali su pri tom uključeni na različita tržišta što ih stavlja u poziciju da mogu globalno da konkurišu. Prema Porteru³, klaster je velika grupa ili kritična masa funkcionalno povezanih firmi u specifičnoj geografskoj lokaciji, lokalna koncentracija izvesnih ekonomskih aktivnosti. Ova funkcionalna veza između firmi može biti: vertikalna (klijenti), horizontalna (konkurenti) i kruženje akumuliranog znanja radne snage koja menja zapošljenje unutar klastera.

Teorijski koreni klastera nalaze se još u Maršalovoj i kasnijoj teoriji Aglomeracija, gde je posebno naglašena interakcija industrijskih organizacija, gde se naglašavaju industrijski distrikti

kao aglomeracije u kojima se povezuju svi subjekti društva.⁴

Pitanje koje postavljamo na početku naše studije je pitanje teorijskih osnova koncepata regionalnih klastera koji bi se srpskim jezikom mogli nazvati grozdovi. Iako bi se moglo dokazati da se teorijski koreni klastera mogu naći još u Maršalovoj i kasnijoj teoriji aglomeracija, proučavanje literature o klasterima dovelo nas je do saznanja da se posebno 1970-ih godina u teorijskim razmatranjima regionalnih proizvodnih udruženja naglašavaju interakcije industrijskih organizacija i specifičnih socio-ekonomskih faktora [4].

Nužnost povezivanja i saradnje preduzeća i njihove međunarodne poslovne orijentacije su odgovor na globalizaciju. Globalizacija na taj način primorava preduzeća da se koncentrišu na svoje ključne sposobnosti i da na sebe preuzmu samo deo celokupnog lanca vrednosti od sirovina do gotovog proizvoda. Međutim, klasteri nisu samo preduzeća.

Klasteri uključuju preduzeća iz jedne delatnosti, ali i iz vertikalno povezanih delatnosti, proizvođače komplementarnih proizvoda, provajdere infrastrukturnih usluga, institucije koje obezbeđuju obuke, informacije, istraživanje i drugu tehničku podršku kao i posebne agencije za uspostavljanje standarda. Klasteri mogu da uključe i privredna udruženja, kao i druga tela koja im služe za podršku. Važnije od definicije je proces povezivanja u klaster kroz zajedničko delovanje i dijalog. Ključna prednost klastera leži u višedimenzionalnoj blizini svih aktera, ne radi se samo o geografskoj, već i o kulturnoj i institucionalnoj blizini i usklađenosti.

Blizina omogućava deljenje snaga i sredstava, zajedničke aktivnosti zahtevaju zajedničku viziju, zajedničke ciljeve, a lične i društvene veze jačaju poverenje i omogućavaju brži protok informacija. Udruživanje i aktivnosti na pojedinačnim zadacima nisu dovoljni [13].

Učinak povezivanja u klaster se dobro odlikava samo na dovoljno velikom broju stalno ponavljanih međusobnih veza. Komunikacija je olakšana zajedničkim jezikom, uključujući i profesionalni, kao i obrazovanjem. Naravno, mora se pomenuti kritična masa učesnika. Samo sa dovoljno velikim brojem učesnika može se dobiti kritična masa veština, znanja, tehnologija i sredstava, koja će se odraziti na učinak preduzeća[5].

Ono što klaster čini atraktivnim za nosioce ekonomske politike jesu mogućnosti za kolektivnu efikasnost koja proizilazi iz pozitivnih eksternih

³ Porter, M.:The Competitive Advantage of Nations,1990.

⁴ Becattini :Agglomeration and endogenous capital ,1990 .

ekonomija, niskih transportnih troškova i zajedničke akcije. Zato brojne definicije klastera dodaju neke karakteristike osnovnoj definiciji klastera, prostornog koncentrisanja firmi, i fokusiraju se na eksterne efekte i interakcije [15]:⁵

- nizvodne i uzvodne veze (forward and backward linkages) između firmi unutar klastera,
- pozitivni eksterni efekti koji proizilaze iz postojanja lokalnog obilja kvalifikovanog rada i privlačenja kupaca,
- intezivna razmena informacija između firmi, institucija, i pojedinaca u klasteru čime se omogućava nastanak kreativnog miljea,
- zajednička akcija u pravcu kreiranja lokalnih prednosti,
- postojanje diversifikovanih institucionalnih infrastruktura koje podržavaju specifične aktivnosti klastera,
- socio-kulturni identitet stvoren od zajedničkih vrednosti i učvršćen lokalnim miljeom koji olakšava poverenje.

Imajući u vidu kompleksnost interakcija u klasterima i akcenat u literaturi na "meke", nemerljive varijabile kao što su poverenje, socijalne vrednosti ili kreativni milje, teško je dati preciznu definiciju klastera ili povući jasnu crtu između čistih saveza i kompleksnih klastera sa snažnim eksternalijama. Klasteri, kao regionalne grupacije preduzeća u lancu vrednosti sa njima bliskim pružaocima usluga, koja im daju podršku, su mreže kooperacionih odnosa različitih učesnika u proizvodnom sistemu.⁶ Uspešni klasteri su većinom kombinacija tri vrste preduzeća koja se međusobno dopunjuju [10]:

- preduzeća značajne tržišne i tehnološke snage koja deluju na međunarodnoj osnovi,
- proizvođači-dobavljači, najčešće su to mala i srednja preduzeća,
- inovativne i dinamične stručne ustanove (istraživački instituti, univerziteti, ustanove za stručno usavršavanje preduzeća).

Porterov rad "Competitive Advantage of Nation" (1990) dao je izuzetan doprinos popularisanju i pripremi terena za moderno konceptualizovanje ekonomske geografije i njenog uticaja na tokove

⁵ Schmitz, H.: Global competition and Local Cooperation, 1999. pp. 1628

⁶ Gunter, S. Yallinger, L.: Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji, Priručnik, 2008.

međunarodne trgovine, proučavanju aglomeracije i njihov uticaj na privredni razvoj i međunarodnu trgovinu, elaboriranju značaja velegradova i klasterizacije ekonomskih aktivnosti. Noviji empirijski rezultati ukazuju da čak i vrlo niski troškovi trgovine značajno utiču na prostornu distribuciju ekonomske aktivnosti i posledično izvedene tokove međunarodne trgovine. Transportni troškovi su jedan od faktora koji imaju najviše uticaja na na industrijski razvoj i "kretanje" industrijske aktivnosti u prostoru.

U razvoju ekonomske misli malo je literature o klasterima, najveći broj autora se bavio iskustvima industrijski razvijenih zemalja, koncipiranjem modela za što jednostavnije objašnjenje kako nastaju aglomeracije, kako utiču na podelu rada, privredni razvoj, tokove međunarodne trgovine. Iako se najveći deo literature bavio iskustvima razvijenih zemalja, ona su inspirisala i istraživanja o klasterima zemalja u razvoju [11].

Trenutno postoji relativno mala, ali brzo rastuća literatura koja ukazuje:⁷ da su klasteri bitni u zemljama u razvoju, da su uobičajeni, česti u velikom broju zemalja i sektora, - da klasterisanje može pomoći malim firmama u prevazilaženju ograničenja rasta, kao i da svoje proizvode plasiraju na udaljena tržišta u državi i inostranstvu.

2 KLASITERI I PRIVREDNI RAZVOJ

Sa promenom okruženja poslovanja menjaju se i firme. Jedan deo promena nastaje spontano, dok drugi deo nastaje isključivo kada firme u klasteru zajedno rade na njima. Pojedinačno gledano, mala i srednja preduzeća i preduzetnici, nemaju mogućnost ravnopravnog izlaska na velika tržišta, niti imaju kapacitete kojima bi mogli ispuniti zahteve takvog tržišta. Da bi ostala na tržištu, neophodno je da snize troškove poslovanja, povećaju kvalitet, ravnopravnost i obim proizvodnje, razviju nove kanale distribucije i pojačaju svoju marketinšku kampanju. To je jedino moguće ako se akteri udruže u klaster i stvore velike sisteme ne gubeći pri tome fleksibilnost i pokretljivost malih preduzeća i preduzetnika.

Na najjednostavnijem nivou klasterizacija ohrabruje razmenu informacija i mogućnosti za učenjem novih tehnika poslovanja. Firme onda

⁷ Zdravkovic M.: Aglomeracije i tokovi međunarodne trgovine, dokt. disertacija, 2006. pp. 58.

počinju da menjaju sopstvene poslovne aktivnosti, tako da se neke firme specijalizuju u proizvodnom procesu, druge se premeštaju iz proizvodnje u trgovinu inputima ili finalnim proizvodima, treće pružaju uslugu transporta na različita tržišta,... proces koji omogućava firmama da ostvare prednost malog i predvidivog rizika .

U cilju pojednostavljenja identifikovanja doprinosa privrednom razvoju, procesu industrijalizacije, klasteri se kategorizuju u grupe, pa shodno tome registrovane su tri kategorije klastera: klasteri koji pripremaju okruženje za industrijalizaciju, klasteri koji su u ranoj fazi industrijalizacije, klasteri koji predstavljaju sastavni deo industrijskog sektora svojih zemalja.⁸

Eksterne ekonomije su značajne za rast, ali ne i dovoljne da dovedu do glavnih promena na faktorskim tržištima, te je klaster bitan pomak od pasivne ka kolektivnoj efikasnosti.

Kolektivnu efikasnost karakterišu nekoliko osnovnih dimenzija [2]:

- Eksterne ekonomije
 - Pristup tržištu, prva i najuniverzalnija eksterna ekonomija za članice klastera, poboljšava pristup širem tržištu za njihove proizvode i usluge.
 - Pristup neformalnim mrežama, vazan faktor u lokacionom odlučivanju, interakcije u formi poseta gradskim, republičkim, državnim privrednim komorama, vladinim asocijacijama za promociju poslovanja, poslovnim udruženjima i slično, pozitivno utiču na poslovanje firmi.
 - Disperzija tehnologije, klasterisanje ohrabruje difuziju tehnološkog znanja i ideja, omogućava i poboljšava tokove tehnoloških informacija između proizvođača, dobavljača, trgovaca, institucija i drugih subjekata u klasteru, što je za zemlje u razvoju sa slabom tehnološkom osnovom krucijalno za njihov razvoj.
 - Efekti međufaznih inputa kao posledca povezivanja sa klasterima iz drugih regiona, zemalja, ..
 - Široko tržište rada, kao rezultat kako unapređivanja veština unutar klastera, tako i kao posledica razmena kvalifikovanih radnika sa drugih lokacija, drugih klastera.
- Zajednička akcija

Neosporan je značaj mreža veza koje se stvaraju između firmi u klasteru, veća kolektivna efikasnost kroz zajedničku akciju koja može biti horizontalna

(saradnja između konkurenata), i vertikalna (saradnja između firmi koje su uključene u različite faze proizvodno-distributivnog lanca).

- Institucionalni kontekst

Ekonomske, političke, socijalne institucije, određujući interakcije između ljudi, kreiraju specifične mreže poslovnih operacija i organizacija, kreiraju institucionalni ambijent delovanja klastera.

3 KLASITERI I KONKURENTNOST PREDUZEĆA

Konkurentna prednost kao kompleksni pokazatelj uspešnosti poslovanja preduzeća je stalno aktuelna tema koja zaokuplja pažnju i teorije i prakse. Brojnim faktorima je uslovljena konkurentna prednost, kako eksternim (makroekonomska politika, tržišna infrastruktura, razvijenost institucija, obrazovni sistem), tako i internim (resursi i sposobnost preduzeća). Promene su brze, kompleksne, nepredvidive, pa upravljanje savremenim preduzećem zahteva promenu razmišljanja o tome kako poslovati i konkurisati u novoj ekonomiji [3].

Razvoj tehnologije i znanja je ogroman potencijal koji je prouzrokovao duboke promene u privredi i društvu, promene su zahvatile u manjoj ili većoj meri preduzeća svih delatnosti i veličina.⁹ Stvaranje visokokonkurentne privrede koja će rezultirati konkurentnom prednošću je kompleksan i kontinuiran zadatak svake zemlje koja želi da se razvija[8].

U tom kontekstu prevashodna uloga države je da kreira ambijent koji podstiče konkurentnost. Nacionalna konkurentnost je veća ukoliko je rezultat trajne konkurentne prednosti većeg broja njenih preduzeća. Kakav će biti uticaj međunarodne trgovine na značaj nacionalnih granica?

Koja je uloga klastera, aglomeracija, u povećanju konkurentnosti proizvođača, u definisanju tokova trgovine, regionalnog razvoja? Da li partneri imaju zadovoljavajuće privredne, organizacione i inovativne kapacitete, kakvu korist mreža nudi svojim partnerima, da li su ciljevi i zadaci klasterne mreže jasni svim relevantnim interesnim mrežama,...? Empirijska testiranja su sve učestalija, ali ne u dovoljnoj meri da bi se došlo do jednoznačnih rezultata na osnovu kojih bi se mogli donositi čvrsti zaključci za vođenje ekonomske politike.

⁸ Hubert Schmitz ‘‘ Global competition and Lokal : Cooperation Succes and Failure in the Sinos Valley ,Brazil’’(1999)World Development Vol .27.No 9 .str 1630

⁹ Stanković Lj.Radenković D. Đukić S.: Unapređenje poslovne konkurentnosti 2007.pp 2-10.

Konkurentnost srpskog izvoza i posle osam godina tranzicije privrede je veoma nizak. To se vidi u strukturi srpskog izvoza u kom najviše učestvuju proizvodi niskog stepena obrade, što za rezultat ima visok spoljnotrgovinski deficit, zatim u sporom probodu srpskih kompanija na druga tržišta, kao i korišćenju stare prljave tehnologije.

Ovi upozoravajući podaci traže preispitivanje fenomena konkurentnosti, kao i instrumente, alatke za njeno povećanje, jer je rast konkurentnosti pretpostavka ukupnog društvenog rasta i zapošljavanja. Istražujući tokom protekle 3 godine koncept klastera, a počev od 2005 kada je među prvima u Srbiji osnovan Autoklaster Srbije, evidentan je njihov značaj za rast konkurentnosti proizvoda, regije, povećanje zapošljenosti, međusobnog poverenja i socijalne odgovornosti.

Takodje treba ukazati na veliki uticaj stranih direktnih investicija na povećanje konkurentnosti preduzeća, industrijske aktivnosti, izvozu, aglomerisanje i tokove međunarodne trgovine. Rezultati ukazuju da samopodržavajući aspekt stranih investicija počinje da funkcioniše samo ukoliko je određeni stepen razvoja zemlje gde se investira dostignut.

U ranim fazama razvoja, investitori preferiraju dobar kvalitet infrastrukture u odnosu na poreske olakšice. Ukoliko zemlje u razvoju imaju infrastrukturni razvoj, značajan rastindustrijske proizvodnje, rastuće domaće tržište, stabilne međunarodne odnose, nepotrebno je da se takmiči u lokacionom privlačenju investicija.

Strane direktne investicije su prostorno mnogo više klasterisane od drugih formi proizvodnje. Priliv stranih investicija stimuliše nastajanje domaćih firmi koje zadovoljavajući kvalitetom potrebe filijale, postaju izvoznici međufaznih proizvoda. Ukoliko postoji povoljan makroekonomskiambijent, kao i faktori koji pogoduju aglomerisanju, dolazi do klasterisanja domaćih firmi oko stranefilijale.

4 KLASTERI U MEĐUNARODNOJ RAZMENI

Činjenica je da firme u klasteru imaju većih mogućnosti za izveznu ekspanziju zbog pregovaračke snage koja proističe iz zajedničke akcije u odnosu na izolovane firme čiji se izvoz može javiti kao pasivan odgovor na slučajnu zainteresovanost domaćih ili stranih veletrgovaca diferenciranim proizvodima.

Poznato je takođe da bliskost firmi u klasteru olakšava disperziju informacija, širenje znanja u međunarodnoj razmeni, korišćenje sličnih resursa.

Takođe, ukoliko se na međunarodnoj sceni konkurencija i tehnologija promene, prethodna široka i hijerarhijska organizacija firme može se zameniti fleksibilnom mrežom poslovne organizacije u klasteru. Prisustvo jedne firme /industrije, stvara direktno/indirektno tržište za drugu firmu/industriju. Output jedne industrije se ekskluzivno koristi kao input druge (gume, gumeno-tehnička roba i automobili). Tržište rada dve nepovezane industrije mogu postati komplementarne(metalna zapošljava najčešće mušku populaciju)/tekstilna industrija (zenska populacija je u većini).

Način i značaj povezivanja malih lokalnih firmi i klastera u međunarodnu robnu razmenu potvrđuje i UNIDO¹⁰.

Firme u klasteru imaju većih mogućnosti za izveznu ekspanziju zbog pregovaračke snage koja proističe iz zajedničke akcije u odnosu na izolovane firme čiji se izvoz može javiti kao pasivan odgovor na slučajnu zainteresovanost domaćih ili stranih veletrgovaca diferenciranim proizvodima.

Istraživanja grupe eksperata¹¹, ukazuje da međunarodna trgovina između članova klastera ima različite implikacije u velikim u odnosu na male zemlje.

Naime,studija o trgovini u zemljama članicama OECD pokazuje da vertikalna trgovina između međunarodnih članova lanaca proizvodnje ima mnogo veći udeo u ukupnoj trgovini kod malih zemalja u odnosu na velike. Primer Holandije i Danske, gde je vertikalna trgovina u ukupnoj trgovini činila 42% u Holandiji, 25 % u Danskoj, u odnosu na 7 % u Japanu i 14 % u SAD, što je logična posledica potrebe za međunarodnom specijalizacijom u malim zemljama zbog nedovoljne veličine domaćeg tržišta.

Kada je međunarodna trgovina u pitanju, geografski klasterisana industrija kroz izveznu orijentaciju ili uveznu konkurenciju, najčešće se politički mobiliše zarad zaštite od konkurencije ili podrške izvozu. Studija industrijskih proizvođača u SAD u periodu 1990-2000 god. pokazala je da geografski klasterisana industrija, koja je pod uticajem robne razmene sa inostranstvom snažno povećava formiranje zajedničkih preferencija trgovinske politike radi zaštite od konkurencije ili

¹⁰ UNIDO Industrial Development Report 2002-2003, str.197

¹¹ Bergman E.M., Charles D.Hertog P.” In Pursuit of innovative Clusters “. OECD (2002)

podrške izvozu, doprinosi finansiranju političkih kampanja i povećava stopu izlaznosti na izbore, što znači da su uspješni u dobijanju zaštite u odnosu na geografski dislocirane firme.¹² Imamo uspješne primere : Italija ,najveći svetski potrošač keramičkih pločica i zemlja lider po broju klastera, područje Sassuolo ,geografski koncentrisana industrija keramičkih pločica ,Španija, druga u svetu po potrošnji ker. pločica, područje Castellan, visoko koncentrisana proizvodnja, sa 170 proizvođača i 37% svetskog izvoza, London, dominantan klaster Britanskih aukcionara, Bazel, sedište najvećeg klastera farmaceutske industrije (tri svajcarska farmaceutska giganta).

5 KLASITERI I REGIONALNE EKONOMSKE INTEGRACIJE

Regionalne ekonomske integracije su jedna od glavnih karakteristika međunarodnih ekonomskih odnosa, koje utiču na preusmeravanja i kreiranja tokova međunarodne razmene i međunarodnog investiranja, menjajući postojeće obrasce ekonomske aktivnosti. Regionalne ekonomske integracije kreiraju brojne koristi za trgovinu, za strane direktne investicije, kao i za prostornu distribuciju ekonomske aktivnosti. Moderna teorija integracija registrovala je sledeće vrste koristi od regionalnih integracija:¹³

- klasična korist od realokacije faktora proizvodnje između sektora, shodno principima komparativnih prednosti,
- proširenje asortimana proizvoda kao posledica ekonomije obima i inteziviranja konkurencije,
- opšte povećanje ekonomske efikasnosti i stope rasta zbog bolje alokacije resursa i povećanja konkurencije,
- povećanje atraktivnosti regiona za domaće i strano ulaganje,
- veće integrisano tržište je motivacija firmama za klasterisanje, udruživanje, a radi boljeg poslovanja u konkurentnijem ambijentu,
- uvećanjem firmi povećavaju se njihove sposobnosti većeg investiranja u istraživanje,

razvoj, marketing, uvećava se neopipljiva imovina preduzeća.

Tokovi kapitala i radne snage najvećim delom se odvijaju kroz strane direktne investicije u Regionalnim ekonomskim integracijama . Sve veće interesovanje za proučavanjem efekata regionalnih ekonomskih integracija na prostornu distribuciju ekonomskih aktivnosti , na klasterisanje, proizilazi iz zabrinutosti povodom implikacija globalizacije i stvaranja jedinstvenog tržišta Evropske Unije.

Regionalne ekonomske integracije kao glavni produkt međunarodnih ekonomskih odnosa stvaraju pozitivne dinamičke efekte za zemlje članice, kroz opšte povećanje ekonomske efikasnosti i stope rasta usled bolje alokacije resursa i povećanja konkurencije, utičući na povećanje atraktivnosti regiona za domaće i strano investiranje.

Znači, veće integrisano tržište motiviše konkurentske firme na udruživanje, klasterizaciju a radi boljeg poslovanja u konkurentnijem ambijentu, a samim tim njihova ulaganja u istraživanje i razvoj su veća .

U procesu regionalnih ekonomskih integracija, mogu se javiti različiti ishodi u pogledu koncentrisanja i/ili disperzije ekonomskih aktivnosti. Brojni faktori deluju u suprotnom pravcu, obilje velikih faktorskih razlika je u opticaju , i vrlo je neizvesno u kom pravcu će integracije ici, (razlike u kvalitetu infrastrukture, razlike u stepenu razvijenosti i stepenu koncentracije proizvodnje, dostupnost kvalifikovanog rada, razlike u faktorskom obilju i cenama faktora proizvodnje, uticaj na trgovinsko preusmeravanje tokova sa trećim zemljama, postojanje izlaza na more i druge barijere)

Osnovni empirijski nalazi svetskih ekonomista o uticaju Regionalnih Ekonomskih Integracija na klasterisanje ekonomskih aktivnosti i tokove međunarodne trgovine su¹⁴

- za potencijalne Transnacionalne Kompanije koje su van Evropske Unije , stvaranje ovako velikog evropskog unutrašnjeg tržišta uvećalo je poželjnost proizvodnje unutar EU u odnosu na izvoz u nju. Uvećano tržište dozvoljava nekim kompanijama da postignu efikasan obim proizvodnje unutar Zajednice , smanjujući neto troškove roba prodatih na tom tržištu ,
- zbog smanjivanja troškova trgovine , a pri postojanju relativno značajnih razlika u

¹² Busch M.L.Reinhardt E. Geography ,International Trade, and Political Mobilization in U.S. Industries 2000 Vol.44.No.4 str 703-719 .

¹³ Determinants of foreign direct investment in Taiwan Province of China a new approach and findings “ (1995).

¹⁴ Dunning Explaining International production 1988 str. 76-80.

jediničnim troškovima rada seljenje tradicionalnih industrija u zemlje u razvoju zbog smanjivanja troškova trgovine,

- industrijske aktivnosti organizovane od strane transnacionalnih kompanija povećavaju domaću tražnju za radom, utičući na porast plata, a potrošači u ovim zemljama imaju koristi usled nižih cena industrijskih modela koji se u sve većem obimu i varijetetu rade u zemljama u razvoju, ohrabrujući proces klasterizacije, smanjujući trgovinske barijere i time dodatno uticati na veći priliv stranih investicija,
- stvaranje Evropske Unije je stimulisalo tokove Stranih Direktnih Investicija između zemalja članica. Na nivou zajednice došlo je do racionalizacije lokacija i koncentracije proizvodnje na bazi ekonomije obima. Primer Slovačke autoindustrije,
- priliv kapitala i znanja u nerazvijene zemlje uslovio je proces hvatanja koraka (catch-up) u sektorskoj produktivnosti u industrijama u kojima je došlo do priliva Stranih direktnih investicija iz razvijenih zemalja,
- priliv Stranih Direktnih Investicija u nerazvijene zemlje je uticao na polarizacije tipa centar-periferija, što je imalo za posledicu povećanje ekonomskih aktivnosti, povećanje regionalnih razlika,
- koncentracija ekonomskih aktivnosti-klasterizacija je nastupila u blizini granica razvijenih zemalja Severna Italija, Severni Meksiko, Barcelona, Solun, (Solun nije na granici sa razvijenim zemljama EU, ali poseduje prednost luke i tranzitnog centra susednih zemalja Bugarska, bivše zemlje SFRJ..),

Regionalne ekonomske integracije nesumnjivo utiču na prostornu distribuciju ekonomskih aktivnosti, industrijske proizvodnje i posledičnih trgovinskih tokova. Uticaj je kompleksan, mnogo je faktora sa suprotnim dejstvom, tako da se očekivani efekti mogu grubo predvideti, ali ne i precizno prognozirati, jer često slučajni događaji mogu usmeriti tokove stranih direktnih investicija i trgovine, dovodeći do rešenja koja prilikom stvaranja Regionalnih ekonomskih integracija nisu predviđena.¹⁵

6 ZAKLJUČAK

¹⁵ Zdravković M. Aglomeracije I tokovi međunarodne trgovine 2006 str 156.

Iskustva ne samo razvijenih, već i onih manje razvijenih, kao i post-tranzicijskih zemalja, pokazuju da su klasteri temeljni savremeni oblik rasta konkurentnosti, partnerstva i socijalne odgovornosti, te novog zapošljavanja. Kako su visoki regionalni dispariteti u stopama nezaposlenosti i novom zapošljavanju temeljni problemi privrednog razvoja Srbije, to se očekuje da regionalni klasteri budu optimalni, bottom-up (odozdo prema gore) put rasta novog zapošljavanja, privrednog rasta i jačanja konkurentnosti. Primena koncepta klastera je temeljni, savremeni instrument marketinga i ekonomske politike u ostvarenju rasta konkurentnosti, partnerstva i novog zapošljavanja. Primena koncepta klastera omogućava:

Koncept klasterskog povezivanja povećava konkurentnost preduzeća članica klastera,

Klasterizacija pospešuje priliv stranih direktnih investicija,

Koncept klasterskog delovanja pospešuje regionalne ekonomske integracije,

Klastersko povezivanje pospešuje specijalizaciju i unapređenje ljudskih resursa članica,

Klasterskim delovanjem kreira se dijalog između industrije, naučne zajednice i Vlade, čime se jača kvalitet poslovnog okruženja članica.

Konkurentnost firme u globalnom poslovanju najvećim delom se temelji na brzini kojom se može realizovati razvoj i primena novih tehnologija i kreiranje novih proizvoda i usluga. Inovacije proizvoda i procesa postaju imperativ razvoja.

Znanje koje dolazi od različitih partnera u klasteru inkorporira se u organizaciju firme, što doprinosi uspešnijem upravljanju ključnim procesima. Načini stratejskog reagovanja preduzeća usaglašavaju se sa potrebama ključnih stejkholdera što doprinosi efikasnijem poslovanju svih učesnika u lancu vrednosti.

LITERATURA

- [1] *The Competitive Advantage of Nations*, Porter, M.E., 1990.
- [2] *Agglomeration and endogenous capital*, Becattini, 1990
- [3] *Global competition and Local Cooperation*, Schmitz, H., 1999, pp. 1628.
- [4] *Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji*, Gunter, S., Yallinger, L., Priručnik, 2008.
- [5] *Aglomeracije i tokovi međunarodne trgovine*, dokt. disertacija, Zdravković, M., 2006, pp. 58.

- [6] *Unapredjenje poslovne konkurentnosti*, Stanković, Lj., Radenković, D., Đukić, S., 2007, pp. 2-10.
- [7] *Klasteri-mogućnosti povezivanja u Jugoistočnoj Evropi*, Sundric, D., 2007.
- [8] *The Role of innovation and Industry policies in cluster development*, Dragicevic, M., 2007.
- [9] *Unapredjenje poslovne konkurentnosti*, Stanković, Lj., Radenković, D., Đukić, S., 2007, pp. 2-10.
- [10] *Industrial Development Report 2002-2003*, UNIDO str. 197.
- [11] *In Pursuit of innovative Clusters*, Bergman, E. M., Charles, D., Hertog, P., OECD, 2002.
- [12] *Geography, International Trade, and Political Mobilization in U.S. Industries*, Busch, M.L., Reinhardt, E., 2000, Vol. 44., No.4, pp. 703-719.
- [13] *Determinants of foreign direct investment in Taiwan Province of China a new approach and findings*, 1995.
- [14] *Dunning Explaining International production*, 1988, pp. 76- 80.
- [15] *I tokovi međunarodne trgovine*, Zdravković, M., Aglomeracije, 2006, str. 156.