

KLASTERI I POSLOVNE ALIJANSE- NOVI OBLICI ORGANIZOVANJA U PRIVREDAMA ZEMALJA U TRANZICIJI PRIMER MAĐARSKA

Vesna Petaković*

Sažetak: Proces globalizacije je doveo do relokacije proizvodnje i sve veće orijentacije multinacionalnih korporacija ka zemljama u razvoju, a posebno ka zemljama u tranziciji. Kompanije lociraju svoje pogone van matične zemlje, zbog globalnog pozicioniranja i marketinga, posebno zbog uštede u troškovima, koristeći jeftinu i visokokvalifikovanu radnu snagu, i druge jeftine resurse, kao i zbog povoljnog geostrategijskog položaja u zemljama u razvoju i tranziciji. Inovativne aktivnosti, posebno širenje savremene tehnologije i orijentacija ka adekvatnoj politici razvoja, osnovni su predušlovi za ostvarenje bržeg ekonomskog razvoja u određenom regionu. Strateški pristup u privlačenju stranih direktnih investicija proces je koji zahteva vreme kao i sagledavanje realne pozicije i mogućnosti pojedinačnih lokalnih firmi, koje treba da budu spremne da brzo reaguju na sve promene i šanse u privrednom okruženju. Time će se ubrzati proces uključenja u nove ekonomske oblike organizovanja u privredi. U cilju povećanja konkurentnosti na tržištu i širenja poslovnih aktivnosti, kao i povezivanja sa ostalim firmama u procesu proizvodnje (lanac proizvodnog povezivanja), kompanije su se uključile u klaster, kao jedan od uspešnih oblika organizovanja ekonomskih aktivnosti u privredama u većini zemalja sveta. U okviru klastera je velika koncentracija firmi koja dovodi do specijalizacije i posebnog povezivanja, čime se jednim delom može pospešiti osnivanje poslovnih alijansi. Postoji mnogo primera u praksi koji su pokazali da je ovaj vid povezivanja izuzetno doprineo ostvarenju poslovnog uspeha. Uloga države u stimulanju firmi da se pridružuju i osnivaju klastere je veoma značajna, i direktno ili indirektno vezana za obezbeđivanje adekvatnog privrednog ambijenta, posebno u razvoju infrastrukture, što je u većini zemalja jedan od predušlova za ostvarenje ekonomskog regionalnog razvoja i uspešne industrijske politike.

Jedan od uspešnih primera osnivanja i razvoja klastera je Mađarska, koja je u protekloj deceniji ostvarila dinamičan razvoj, i postala jedan od potvrđenih uspešnih modela u zemljama u tranziciji.

Ključne reči: klaster, inovativne aktivnosti, poslovne alijanse, strane direktne investicije, mađarski klasteri, zemlje u tranziciji

Abstract: The process of globalization has led to reallocation of production and specifically to an increasing orientation of multinational corporations to developing countries, particularly to countries in transition. Companies are locating production outside their home countries, due to global positioning and marketing, but especially due to cost savings, by using cheaper and highly qualified labor forces, other cheaper resources, and good geostrategic positions in developing and transition countries. Innovative activities, particularly technology diffusion and orientation towards appropriate growth policy, are the main prerequisite for achieving faster economic growth in the region concerned. A strategic approach in attracting foreign direct investment (FDI) is a process that requires time, as well as assessment of the real position and possibilities of individual local companies, which need to be ready to react fast to changes and chances in the business environment. This will accelerate the process of establishing new ways of economic organization. In order to improve competitive market positions and expand business activities, as well as to connect with other companies in the production process (value of production chain), companies have joined in clusters, as one of the most successful means of organizing economic activities in many countries in the world. There is a large concentration of companies in clusters, which leads to specialization and specific networking, which in turn encourages the establishment of business alliances. There are many examples in practice that have shown that this type of networking helps significantly in achieving business success. The role of government in stimulating companies to join

* doc. dr Vesna Petaković, Univerzitet Privredna Akademija, Fakultet za obrazovanje diplomiranih pravnika i diplomiranih ekonomista za rukovodeće kadrove „FORKUP“, Novi Sad, Srbija

and establish clusters is very important and - directly or indirectly - is linked to providing the appropriate business environment, especially with respect to infrastructure development, which in most countries is one of the prerequisites for regional economic development and successful industrial policy. One of the successful examples is the establishment and development of clusters in Hungary, which has achieved very dynamic growth in the last decade and has become one of the most successful models of countries in transition.

Key words: cluster, innovative activities, business alliances, foreign direct investment, Hungarian clusters, countries in transition.

„Klaster je oblik povezivanja koji omogućava lakše i brže funkcionisanje celog lanca u sistemu vrednosti i pomaže u procesu privlačenja stranih direktnih investicija, kao i razvoju inovativnih aktivnosti. Time se postiže smanjenje troškova poslovanja, povećanje produktivnosti rada, privlačenje potencijalnih investitora, kao i povećanje eksporta određenih proizvoda. Klaster je definisan kao grupa kompanija i pratećih institucija u istoj oblasti, geografski bliskih i povezanih zajedničkim i komplementarnim interesima.”¹

Može se reći da su klasteri najčešće određen broj grupisanih kompanija, unificirani u pogledu konkurentnosti, harmonizaciji zajedničkih interesa, i koje su u neposrednom kontaktu jedni sa drugima, bilo da se povezuju putem zajedničkog investiranja u inovativne aktivnosti, sa ciljem razmene informacija i znanja, čime ostvaruju konkurentnu prednost u odnosu na ostale kompanije koje ne pripadaju ovom klasteru.

Dakle, klaster je grupa srodnih, u većini slučajeva, geografski bliskih firmi, i pratećih organizacija i institucija, koje prepoznaju zajednički interes i koje se međusobno podržavaju podstičući kreativnost i inovacije. Svi akteri, kao što su proizvođači, naučnoistraživački centri, instituti i univerziteti, javni sektor, prateće uslužne delatnosti i drugi imaju svoju ulogu u tom lancu povezivanja. To mogu biti grupe specijalizovane u određenoj oblasti, industrijskom sektoru, ili geografski koncentrisani čak i u više regiona, ali sistematski povezani (globalno).

Klaster pospešuje i podržava:

Inovacije i povećanje konkurentnosti;

Networking (povezivanje) i razmenu informacija i znanja;

Dalju koncentraciju, dinamiku razvoja, kao i dalje usavršavanje.

Postoji više vrsta inovacija, kao što su inovacije u procesu proizvodnje, modernizacija - nove tehnologije, izrada novih proizvoda, u organizaciji poslovanja i druge. Većina se orijentiše na kreiranje novih proizvoda, i jedan od načina je upravo putem zajedničke saradnje u naučnoistraživačkom radu, koji je karakterističan za klasterne.

Pored toga možemo pomenuti inovacije u menadžmentu, koje takođe mogu da obezbede ostvarenje konkurentne prednosti i lidersku poziciju u industriji. Ovim se kreira dugoročna prednost, i mogu se definisati kao izlaz iz tradicionalnih principa menadžmenta, procesa i prakse.² Izuzetan značaj se pridaje novim metodama menadžmenta i razmeni znanja i informacija.

Svetska ekonomija je sada organizovana oko nekoliko desetina megaregiona, gde je ogromna koncentracija globalnih ekonomskih aktivnosti i inovacija.³ Time se jednim delom objašnjava tendencija povezivanja između firmi i sve veće specijalizacije i koncentracije istih.

Prema OECD-LEED grupi definicija klastera je: „Lokalni klaster je aglomeracija vertikalnih i/ili horizontalnih povezanih firmi koje su zajednički vezane za istu vrstu biznisa u saradnji sa relevantnim

¹ prof. dr Michael Porter

² Harvard Business Review (februar, 2006). Gary Hamel „The Why, What, and How of Management Innovation”, Issue BR0602.

³ Harvard Business Review (mart, 2008). Richard Florida Megaregions: The Importance of Place, Issue BR0803.

(pratećim) institucijama. Lokalni klaster može biti i međunarodno povezan, ali uz to je potrebno uzeti u obzir sledeća ograničenja:

- Ova definicija izuzima regionalnu dimenziju;
- Ne uzima problem veličine klastera, kao i koja je to kritična masa potrebna za osnivanje klastera;
- Ne uzima u obzir sinergiju.

Sam proces industrijskog razvoja podstiče osnivanje klastera, jer omogućava lakšu saradnju sa dobavljačima, pospešuje inovativne, naučnoistraživačke aktivnosti, širenje informacija i korišćenje pratećih usluga. Time se pojednostavljuje prilagođavanje novim specijalizovanim i naučnim dostignućima, promenama i novim zahtevima na tržištu, čime se ujedno smanjuju i ukupni troškovi poslovanja. Fokus je na razvoju tehnologije, korišćenju različitih izvora kapitala, ekspertskih usluga, ostalih pratećih usluga, i generalno sagledavajući, ostvarenju bržeg razvoja.

Faktori koji se ubrajaju među odlučujuće za uspešan razvoj klastera su:⁴

- Razvijena infrastruktura;
- Experti i stručnjaci, visokokvalifikovana radna snaga;
- Inovativne tehnologije;
- Postojanje velikih firmi;
- Razvoj preduzetništva;
- Pristup tržištu kapitala.

Smatra se da je uloga države značajna u iniciranju osnivanja klastera u zemljama u tranziciji. U mnogim razvijenim zemljama ova vrsta klaster politike koristi kao „tržišno vođena“ (market driven)⁵, dakle tržište reguliše taj proces. Postoje više načina pružanja podrške razvoju klastera od strane države, u zavisnosti od vrste i veličine klastera, okolnosti, poslovnog okruženja i drugih pratećih faktora. Uz sve to je uloga pratećih institucija, i asocijacija izuzetno značajna. Mere lokalnih vlasti koji pospešuju dolazak stranih investitora i motivišu i podstiču razvoj klastera, obuhvataju sledeće:

- Razvoj infrastrukture (saobraćaj, energija i telekomunikacija) i sl.;
- Orijentaciju ka širenju znanja, čvrsto povezivanje univerziteta i industrije;
- Orijentaciju ka naučnoistraživačkim aktivnostima i razvoja inovativnih aktivnosti;
- Razvoj tehnoloških programa, kao i biznis i industrijskih asocijacija;
- Razvoj networkinga (poslovnog povezivanja).

Klaster se može jednim delom posmatrati i kao poslovni inkubator za ostvarenje konkurentne prednosti firmi, ali i kao platforma za osnivanje poslovnih alijansi. Velika koncentracija firmi na jednom mestu, što je uglavnom slučaj, pospešuju razmenu novih naučnih dostignuća i jačanje kooperacije između firmi, čime dolazimo do novog oblika povezivanja firmi koji se u naučnoj literaturi nazivaju poslovne alijanse. Poslovne alijanse takođe predstavljaju način pospešivanja specijalizacije, kao što su u poljoprivredi, turizmu, proizvodnji, eksportu, putem kooperacije među lokalnim firmama, posebno među malim i srednjim preduzećima radi zajedničkog nastupanja na domaćem i stranom tržištu.

⁴ Gábor Békés, *Clusters, science parks and regional development*, Presentation at UNECE TOS-ICP, Geneva, 14 Febraury 2008

⁵ prof. dr Michael E. Porter

Mađarski klaster mapping kao uspešan model

Postoje različiti razvojni ekonomski modeli kod zemalja sa dinamičnim ekonomskim napretkom. Razvoj koji je ostvaren u Poljskoj, Slovačkoj, Republici Češkoj i Mađarskoj, baziran je na značajnom prilivu stranih direktnih investicija, kao i na osnivanju industrijskih parkova i klastera.

U cilju prilagođavanja standardima evropske privrede i konkurentnosti na evropskom tržištu, Mađarska je uspešno prošla kroz proces političke i ekonomske tranzicije, prelazeći sa centralnog planiranja na tržišnu ekonomiju. Značajne promene su se desile i u strukturi institucija kao i ekonomije u celini, čime je potvrđen teorijski koncept novog oblika povezivanja u privredama zemalja u tranziciji. Time je ubrzan proces razvoja i doprineo stvaranju uslova da postanu jedna od članica zemalja Evropske unije, i u dobroj meri ublaži probleme visoke nezaposlenosti, socijalnih tenzija, neravnomernog regionalnog razvoja, nedovoljne razvijenosti infrastrukture, socijalnih i zdravstvenih usluga i drugog. Ekonomski rast je bio impresivan, gde je značajniji rast zabeležen sredinom 1997. godine, da bi 2000. godine rast društvenog proizvoda dostigao 5,2%. Pored uspešno obavljenog procesa privatizacije, značaj i priliv stranih direktnih investicija je bio impresivan.⁶

Međutim, i dalje postoji dupla struktura: velike kompanije koje su locirane u velikim poslovnim zonama, gde je obezbeđenja razvijena infrastruktura i organizovan i naučnoistraživački rad i lokalne kompanije – mala i srednja preduzeća koja su i dalje nedovoljno razvijena, uprkos smanjenju nezaposlenosti i relativnom povećanju proizvodnje. Analizirajući postignute rezultate mađarske privrede (transformacija nacionalne ekonomije 1990-ih) uočava se velika, svestrana povezanost sa stranim firmama. Mađarska vlada je prihvatila posebnu klaster politiku („top-down cluster policy”) na samom početku. Uloga državnih vlasti je višestruka i maksimalno je pružena podrška razvoju klastera: karakteristično je davanje različitih vidova povlastica, u zavisnosti od potreba razvoja klastera u određenom regionu. Lokalne vlasti pružaju povoljni višegodišnji ugovor za izgradnju i inkubaciju firmi, kao i mnoge druge olakšice.

Jedan od prvih klastera je osnovan krajem 1990-ih i početkom 2000. godine, i sada ih je već više od 30 u Mađarskoj, od kojih je određeni broj još u izgradnji. Oni se odnose na: automobilsku industriju, industriju drveta i nameštaja, elektroniku, oblast turizma i banjskog lečenja, industriju hrane, građevinarstva, tekstila i optičkog sektora. Bitno je pomenuti sve značajniji razvoj naučnoistraživačkih centara, koji je rezultat ulaganja u inovativne aktivnosti.

Danas se sve više ističe značaj osnivanja klastera vezanih za inovacije/naučnih parkova (innovation clusters/science parks). Zato je potrebno pre svega imati specijalizaciju u poslovanju, odlično povezivanje među firmama, kritičnu masu, kooperaciju među malim i srednjim preduzećima, razvijenih inovativnih aktivnosti i dugoročne strategije.⁷

Većina klastera u Mađarskoj se ne razlikuje previše od drugih sličnih u svetu, u pogledu organizovanja i načina osnivanja, kvaliteta usluga i nivoa razvijenosti. Brži razvoj i eksportno orijentisane multinacionalne korporacije (kao što su Audi, Opel, Ericsson, Nokia i mnoge druge) su dinamično razvijale sopstvenu proizvodnju, povećavajući broj zaposlenih i pružajući visok nivo usluga. Uglavnom su mala i srednja preduzeća (lokalne firme) igrale glavnu ulogu u ovom procesu, jer im je pružena šansa da se uključe ovaj sistem. Sam razvoj je relativno spor, posebno zbog ograničenih finansijskih resursa, tako da je u nekim klasterima infrastruktura još uvek u fazi izgradnje.

⁶ Euro Info Centre Budapest Hungarian Investment and Trade Development Agency

⁷ Gábor Békés, (2008). *Clusters, science parks and regional development*, Presentation at UNECE TOS-ICP, Geneva, 14 Febraury 2008

Naime, postavljen je sistem koji objašnjava karakteristike poslovnog ambijenta na samom početku, kao vodič stranim investitorima radi lakšeg prezentiranja ponude i mogućnosti koje im se pružaju u datom regionu. Činjenica je da su se orijentisali na proizvode, koji su prvenstveno bili namenjeni izvozu i povezivanju sa globalnim evropskim tržištem, što je obezbedilo i tehnološku modernizaciju lokalnih firmi.

Mađarska ekonomija se može podeliti u pogledu klastera na tri dela:

1. Investiciono – bazirane, eksportno orijentisane mašine u oblasti automobilske industrije. Dobar primer je Pannon automobilski klaster (PANAC), kao i Mátészalka Optomechatronical Klaster.
2. Logistički – investiranje je takođe značajno, koji je započeo krajem 1990-ih da bi sada okruženje Budimpešte ima u ponudi puno magacinskog prostora, do tada je ta vrsta bila u početnoj fazi razvoja.
3. Domaće, lokalne kompanije u ostalim industrijskim granama, i njihova inicijativa u povezivanje u klaster.
 - Od kraja 1990-ih, industrija se izuzetno brzo razvijala u svim oblastima, uključujući infrastrukturne razvojne programe, posebno građevinarstvo. Jedan od primera je mađarski građevinski industrijski klaster, koji integriše 6 najvećih građevinskih firmi u Mađarskoj (Betonút Rt., Kész Kft., Középületépítő Rt., Magyar Építő Rt., Vegyépszer Rt., ZÁÉV Rt.).
 - Sledeća vrsta klasteringa lokalnih kompanija je u turizmu, uključujući i banjski turizam (terme). Sinergija banjske industrije je ostvarena u Pannon termalnom klasteru. Ova vrsta fenomena je karakteristična i za turizam.⁸

Cilj državnih vlasti je da povećava naučnoistraživačke aktivnosti na nivou firme i podržava inovacije, posebno osnivanje naučnih parkova.⁹ Uloga agencija za regionalni razvoj kao i agencija za razvoj trgovine i investicija je značajna i jer one pružaju veliku podršku celokupnom razvoju privrede.¹⁰

Postoje mogućnosti i uslovi daljeg širenja i razvoja, u zavisnosti od zahteva investitora. Državne vlasti su uložile napore da omoguće što bolje uslove u oblasti infrastrukture, usluga, olakšica plaćanja poreza i taksu, i drugo, što je rezultiralo i razvoju inovativnih aktivnosti. Osnovni cilj je bio podržavanje tehnološkog razvoja i podsticanje ubrzanog regionalnog i lokalnog ekonomskog razvoja.

Zaključak

Klasteri i poslovne alijanse imaju značajnu ulogu u svakoj privredi u ostvarenju konkurentne prednosti, povezivanja kompanija i pratećih institucija, privlačenja stranih direktnih investicija, kao i pospešivanja inovativnih i naučnoistraživačkih aktivnosti. Strateško planiranje je put koji vodi ka razvoju klasteringa, odnosno adekvatne regionalne politike razvoja. Pri tome je uloga države veoma značajna, kao faktora koji obezbeđuje razvoj i funkcionisanje tržišta, posebno u zemljama u tranziciji, kao što je prikazano na primeru Mađarske, koja je stvorila pogodno poslovno okruženje i uklonila prepreke za ulazak stranog kapitala. Jedan od načina je bio putem informisanja o raspoloživim resursima i prednostima, kao što su: visokokvalifikovana radna snaga, industrijska tradicija, odgovarajuća infrastruktura, pravni okvir, poslovna regulativa, poreske olakšice, kao i povoljan geostrategijski položaj.

Klaster politika u Mađarskoj je motivisala strane multinacionalne korporacije da još više investiraju, uz mogućnost korišćenja već postojeće razvijene infrastrukture i pratećih institucija, kao što su, univerziteti, više obrazovne ustanove, naučnoistraživački centri i ostale prateće servisne usluge. Dolazak novih stranih

⁸ Izvor: www.gkm.hu

⁹ Gábor Békés, (2008). *Clusters, science parks and regional development*, Presentation at UNECE TOS-ICP, Geneva, 14 Febraury 2008

¹⁰ Regional Development Agencies and Hungarian Trade & Investment Development Agency

investitora kao što su Nokia, Erikson, Opel, i Audi i mnogi drugi otvorili su put ulaska brojnih svetski poznatih firmi, što je inače osnovna ideja globalizacije. Njihovim dolaskom pospešen je razvoj institucionalnih, edukativnih i naučnoistraživačkih centara, kao i servisnih i bankarskih organizacija, što je ubrzalo i proces klasterizacije.

Pored toga, državne i lokalne vlasti su putem određenih poreskih i drugih olakšica, omogućile pogodno privredno okruženje, tako da je Mađarska veoma dobar primer uspešne klasterizacije, i podržavanja razvoja inovativnih aktivnosti, i sada sve više tendencije ka osnivanju naučnih parkova. Ovo je primer koji treba da slede zemlje u tranziciji, analizirajući opšti koncept na koji mogu da izgrade platformu i strategiju prilagođenu uslovima i potrebama njihovog regionalnog ekonomskog razvoja.

Literatura

- [1] Barclay, Brian, „In-country Business Alliances“, *International Trade Forum - Issue 1/2003*
- [2] Gábor Békés, (2008) Institute of Economics H.A.S - Budapest, *Clusters, science parks and regional development*, Presentation at UNECE TOS-ICP, Geneva, 14 Febraury 2008
- [3] European Commission, (2002) *Regional clusters in Europe*, Observatory of European SMEs Enterprise Publications, No 3.
- [4] Harvard Business Review (Februar, 2006). Gary Hamel *The Why, What, and How of Management Innovation, Issue BR060*
- [5] Harvard Business Review (mart, 2008). Richard Florida *Megaregions: The Importance of Place, Issue BR0803*
- [6] Harvard Business Review (Mart, 2008). Arindam K. Bhattacharya David C. Michael, *How Local Companies Keep Multinationals at Bay, Issue BR0803*
- [7] OECD-DATAR, (2001) *World Congress on Local Clusters – Local Networks of Enterprises in the World Economy* (Paris: OECD-DATAR)
- [8] Lengyel, Imre, (2002) *Magyar Építőipari Klaszter (Hungarian Building Industry cluster) – feasibility study Szeged*
- [9] Soltész, Anikó, (2002) *Vállalkozói Inkubációs Rendszer (Entrepreneurial Incubation System) – SEED Kisvállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest*
- [10] Rosenfeld, Stuart A., *Creating Smart Systems*, (April 2002) Carrboro, North Carolina, USA.