

ACTA ECONOMICA

Година XIII, број 22 / фебруар 2015.

ISSN 1512-858X, e-ISSN 2232-738X

УДК: 334.713:334.758

DOI: 10.7251/ACE1522113P

COBISS.RS-ID 4811800

*Саша Петковић<sup>1</sup>**Јелена Тривић<sup>2</sup>**Брана Лайиновић<sup>3</sup>*

## Кластеризација - нова парадигма или још један теоријски модел

### Clustering - A New Paradigm or Another Theoretical Model

#### Резиме

*Економија Босне и Херцеговине (БиХ) и Републике Српске још увијек не показују знакове снажније опоравка и изласка из економске кризе. За разлику од великог броја развијених земаља свијета које су прекозале моћност класификације као једног од модела јачања малих и средњих предузећа (МСП) и превазилажења негативних ефеката глобалне економске кризе, у БиХ класификација није прекозна као модел економског развоја. Циљ овог истраживања је истражење одговора на питања која су доминантни фактори који утичу на удруживање МСП у класификацију у РС, а који фактори демонтрају и усоравају класификацију МСП? Истраживање је сprovedено на теоријској десет трагова и опција РС методом случајног узорка од 106 МСП (85 предузећа из истраживачког узорка нису чланови класификације, док 21 предузеће из узорка су чланови класификације). Дошли смо до закључка да су у РС класификације прекозна као једна од моћности да се одрже развој МСП, а тиме и конкурентност националне привреде, али да тај процес*

<sup>1</sup> Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет, [sasa.petkovic@efbl.org](mailto:sasa.petkovic@efbl.org)

<sup>2</sup> Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет, [jelena.trivic@efbl.org](mailto:jelena.trivic@efbl.org)

<sup>3</sup> Угоститељско-трговинско-туристичка школа, Бања Лука, [profbrana@hotmail.com](mailto:profbrana@hotmail.com)

није далеко одмакао. Мање од 30 анкейираних њредузећа из узорка у РС ујознајћо је са радом класћера уојшћие. Исћићићанићи коћи не ћознају најзначајније класћере нису ујознајћи са улоћом класћера. Уласком у класћер, њредузећа се развијају и расћу шћићо ћоћврћује расћи ћросјечноћ броја заћослених у њредузећима, члановима класћера, у ћрвом кварћталу 2013. ћодине, у односу на ћодину уласка ових њредузећа у класћер. Предузећа, чланови класћера, у највећем су броју случајева само дјелимично задовољна радом класћера. Шћићо се шћиће ћодољшања рада класћера, 61,9% анкейираних смаћира да би снажћија државна ћоћоћ ућићцала на ћодољшање рада класћера, а 19,05% смаћира да би ћоћме доћрћинићо акћивћићи рад класћер менаћера.

**Кључне ријечи:** мала и средња њредузећа, класћери, иновације, економски расћи и развој.

## Summary

*Economy of Bosnia and Herzegovina (B&H) and Republic of Srpska is still not showign a signs of recovery and out of the economic crises. Unlike the large number of developed countries that have recognized the possibilities of clustering as a model of strengthening small and medium-sized enterprises (SMEs) and overcoming negative effects of the global economic crisis in B&H clustering is not recognized as a model of economic development. The aim of the research is seeking an answer on the question which dominant factors affecting the association of SMEs in clusters in Republic of Srpska and which factors are discouraging and slowing down this association? The research was conducted on the territory of the ten cities and municipalities in Republic of Srpska through random sampling method consisted by 106 SMEs (85 companies from research samples are not members of the cluster, while 21 companies in the sample are members of the cluster). We came to the conclusion that in the Republic of Srpska clusters are recognized as one of the possibilities to encourage the SMEs development, and thus the competitiveness of the national economy, but the process has not gone far. Less than 30% of the companies in the sample in the Republic of Srpska is familiar with the work of clusters in general. Entering the cluster, companies evolving and growing as evidenced by the growth in the average number of employees in companies, members of the cluster, in the first quarter of 2013, compared to the year of entry of these enterprises in the cluster. Enterprises which are cluster members, in most cases are only partially satisfied with the performance of the cluster. Regarding the improvement of cluster, 61,9% of respondents believe that greater state support would affect the improvement of cluster, and 19,05% think that active engagement of cluster managers would contribute as well.*

**Key words:** *small and medium-sized enterprises, clusters, innovation, economic growth and development.*

## Увод

У вријеме када глобална финансијска криза и криза реалног сектора још увијек не показује знаке слабљења у већини земаља свијета, пред академску заједницу се поставља изазован задатак тражења теоријских модела који могу допринијети изласку из кризе појединих земаља. Транзиционе земље се налазе под притиском посебног терета изазваног глобализацијом. Док с једне стране јачају мултинационалне компаније, углавном из Сједињених Америчких Држава (САД), западне Европе и далеког Истока, под притиском свјетских сила отварају се границе земаља у развоју, и истовремено се инсистира на концепту изградње и јачања сектора малих и средњих предузећа (МСП у даљем тексту). МСП доминантна су форма пословања у развијеним земљама и земљама у развоју (Harvie et al., 2013; OECD, 2013) и играју главну улогу економског развоја, посебно у земљама у развоју (IFC, 2010). У Републици Српској МСП представљају 99,6% предузећа од укупног броја предузећа у нефинансијском пословном сектору (Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа, 2012), и према тим показатељима не остајемо за развијеним економијама. Међутим, квантитативну структуру не прати и квалитет наше економије. Економија БиХ и Републике Српске још увијек не показују снажније знаке опоравка и изласка из кризе. Док је почетак 2013. године донио опоравак и благи раст економске активности мјерен у посљедњем кварталу од 2% БДП-а (Инвестиционо-развојна банка Републике Српске, 2014), почетком 2014. године забиљежен је раст БДП-а од само 0,4% у првome кварталу и пад БДП-а -0,90% у другоме кварталу (Завод за статистику Републике Српске, 2014). Економски раст Републике Српске током 2013. године, у првом реду повезан је са постепеним опоравком извозне потражње за домаћим производима. Тако су добри извозни резултати у домену производње и дистрибуције електричне енергије (+260,2%), пољопривреде (+14,4%) и прерађивачке индустрије (+4,2%) афирмисали подручја пољопривреде и прерађивачке индустрије као примарне генераторе укупног домаћег економског опоравка од почетка 2013. године (Инвестиционо-развојна банка Републике Српске, 2014, п. 3). *Да ли опоравку привреде може да допринесе јачање МСП кроз јачање постојећих и формирање нових кластера?* У 2013. години у односу на 2012. годину, физички обим производње у области шумарства повећан је за 4,1% (индекс 104,1), у области прерада и производи од дрвета повећан је за 14,2% (индекс 114,2), а у области намјештаја и сличних производа физички обим прои-

зводње повећан је за 20,07% (индекс 120,07) (Ibid., 2014). Горе презентовани подаци нам говоре да су позитивни помаци у одређеним индустријским гранама направљени, при чему кластеризација дрвне индустрије у БиХ иде у прилог овој тврдњи. У раду ћемо представити резултате емпиријског истраживања спроведеног 2013. године на узорку од 106 МСП. Посебан фокус стављен је на истраживање перцепције власника и менаџера МСП у РС о могућностима и ограничењима кластеризације. Проблем истраживања од којег се полази у овом раду може се артикулисати питањем: да ли микро, мала и средња предузећа удруживањем у кластере побољшавају своју конкурентску позицију на домаћем, регионалном и глобалном тржишту? Циљ овог истраживања јесте проналазак одговора на питање: *Који су њихови фактори који утичу на удруживање МСП у кластере у Републици Српској, а који демотивишу и успоравају њихово удруживање и на који начин превазићи њихове препреке?* Теоријско-респективни дио рада, кроз преглед литературе, представљен је у 4 поглавља. У првом поглављу прегледа литературе, представили смо теоријски модел кластеризације и улогу МСП сектора у привредном развоју развијених земаља свијета. У другом поглављу, анализирали смо европска искуства кластеризације МСП и утицаја разних модела кластеризације на економски развој, у трећем поглављу смо анализирали специфичности кластеризације у малим транзиционим земљама, док смо у четвртном поглављу представили кластере и предности које пружају кластери МСП у БиХ. У другом дијелу рада представили смо резултате емпиријског истраживања. У трећем дијелу рада покренули смо дискусију и упоредили резултате нашег истраживања са резултатима сличних емпиријских истраживања и дали препоруке за унапређење политика кластеризације у Републици Српској и БиХ.

## 1. Преглед литературе

Дефинисање кластера зависи од дјелатности и сегмената у којима предузећа и компаније дјелују, функције које обављају и стратегије које користе. „Кластери, или класичне масе неуобичајеног конкурентског успјеха у специфичним пословним подручјима, су упечатљива карактеристика практично сваке националне, регионалне, државне, па чак и економије велелеграда, посебно у напреднијим нацијама (Porter, 2000, p. 15).” Кластери су моћни мотори економског развоја и покретачи иновација у Европској унији (ЕУ у даљем тексту). Глобализација је, иако парадоксално звучи, ојачала улогу кластера и унаприједила њихов развој (European Commission, 2013). „Ријеч кластер потиче од енглеске ријечи *cluster* што у преводу значи „грозд” или „јато” сличних или комплементарних малих предузећа окупљених око за-

једничких служби за пословне трансакције, дистрибуцију, извоз, маркетиншку промоцију и друго” (Вукмировић, 2006, р. 371). Концепт кластера први пут увео је Мајкл Портер (Michael Porter) 1990. године. Портер је кластере представио као основу „нове конкурентске економије”, наглашавајући њихов значај за повећање конкурентности предузећа на домаћем и међународном тржишту. Он их дефинише као „географске концентрације међусобно повезаних компанија, специјализованих добављача, давалаца услуга, фирми из сродних дјелатности, и са њима повезаних релевантних институција (универзитети, агенције за стандардизацију и струковна удружења) које у одређеним областима међусобно конкуришу, али и сарађују” (Porter, 2000, р. 15). Према Закону о развоју малих и средњих предузећа (Службени гласник Републике Српске бр. 50/13, 2013) „кластер је облик предузетничке инфраструктуре коју на једном географском подручју чине међусобно повезани привредни субјекти који послују у истим, сродним или различитим дјелатностима и са њима повезани специјализовани добављачи, пружаоци услуга, образовне и научноистраживачке институције, агенције и други”. Вила и Антонели (Villa & Antonelli, 2009, р. 2) цитирају дефиницију кластера из European Cluster Observatory Reporta (2007):

МСП кластери се дефинишу као скуп произвођача, пружалаца услуга, едукативних и истраживачких организација, финансијских институција и других приватних и владиних институција лоцираних на једном простору и међусобно повезаних различитим типовима веза.

У ЕУ између 30% и 40% свих запослених у нефинансијском пословном сектору концентрисано у предузећима која су чланови индустријских кластера, приближно 38% свих запослених Европљана ради у предузећима која су компоненте неких од кластера уопште, док више од 21% запослених припада регионима који су више од два пута специјализовани у појединим категоријама кластера него региони без снажних кластера (European Commission, 2013, р. 7). Концепт кластера много је шири од простог повезивања предузећа јер, поред сарадње предузећа, укључује и размјену знања, информација и вјештина (OECD, 1999). Удруживањем у кластере, МСП олакшан је приступ локалним, регионалним и међународним тржиштима. Кластер је такав модел удруживања фирми у којем се покреће развој МСП, а тиме се подстиче и привредни развој на локалном и регионалном нивоу. Према Портеру (2000), предности које кластер доноси су повећање продуктивности компанија у кластеру, повећање броја иновација и стимулisanje стварања нових бизниса. Кључни фактори за оснивање кластера су с једне стране локална власт и држава, а са друге стране приватна иницијатива. Истраживања су показала (Delgado et al., 2010) да снажан кластер може да

повећа продуктивност чланица кластера, што омогућава повећање опстанка нових бизниса. У исто вријеме, снажан регионални кластер може да омогући раст новооснованих фирми омогућавајући бољи приступ инпутима неопходним за успјешну продају производа и услуга. Исти аутори (Ibid., 2010) су закључили да снажно окружење кластера повећава ниво запослености у младим старт ап (start up, енгл. новоформирана предузећа, прев. аут.) предузећима (до пет година старости) у региону, односно индустрији, што сугерише да кластери олакшавају средњорочни опстанак новоформираних предузећа. Локални пословни кластери, тј. географска концентрација међусобно повезаних предузећа, специјализованих добављача, пружалаца услуга и повезаних институција, добијају све већу пажњу академске заједнице и креатора политика, јер бришући утицај простора, фирме у глобалној економији знања све више се ослањају на локалну средину за побољшање њихове конкурентности, док су иновативност и предузетничке активности значајно концентрисане у простору (Potter и Miranda, 2009, како наводи Temouri, 2012). Данас, када интернет и технологије засноване на примјени интернета први пута омогућавају релативно равноправну тржишну утакмицу између малих и великих, локалних и глобалних играча, географска удаљеност између продаваца, добављача, научноистраживачких институција, конкурената и купаца, не игра доминантну улогу остваривања конкурентске предности. Примјер успешних кластера представљају виртуелни или интернет кластери, састављени од директних и индиректних учесника. Виртуелни имају неке предности над географским кластерима, омогућавајући укључивање предузећа из ширег региона, брже повезивање са свијетом, бржу и јефтинију размјену информација и рад на заједничким пројектима (Мићић, 2010, р. 62).

### **1.1. Класификација кластера и њихов значај за привредни развој земље**

МСП су доминантна форма пословања у развијеним земљама и земљама у развоју (Harvie et al., 2013; OECD, 2013) и играју главну улогу економског развоја, посебно у земљама у развоју (IFC, 2010). Она представљају од 95-99% од укупног броја предузећа, и у зависности од земље до земље, директно су „одговорна“ за креирање 60-70% радних мјеста у OECD земљама (OECD, 2006).

МСП обезбјеђују два од три радна мјеста у приватном сектору и доприносе са више од половине укупне додате вриједности створене у предузећима у Европској унији (ЕУ у даљем тексту). Осим тога, МСП су прави стуб европске економије, као примарно одговорна за богатство и привредни раст, поред њихове кључне улоге у иновацијама и истра-

живању и развоју. Широм ЕУ28 2013. године, око 21,6 милиона МСП у нефинансијском пословном сектору запошљавало је 88,8 милиона људи који су генерисали су € 3,666 милијарди додате вриједности. На други начин речено, 99 од сваких 100 предузећа су мала и средња предузећа, као што су 2 од свака 3 запослена радника и 58 центи за сваки евро додате вредности из МСП. То показује како су битна МСП што одражава и овај извештај (European Commission, 2014).

МСП у привреди ЕУ нису препуштена стихији тржишта, већ су предмет финансијске, нефинансијске и још чешће, комбиноване систематске подршке. Предузетништво је једна од главних полуга економија у модерним друштвима и добија чак и већи значај са тренутном кризом која је почела средином 2007. године и која се разгранала у разним формама (Adriano et al., 2013). Широм свијета фокус се све више ставља на промоцију предузетништва. Таква настојања резултат су везе између овог процеса и економског развоја (Ferreira et al., 2010, како наводе Adriano et al., 2013, p. 169). Стратегије засноване на кластеризацији заузеле су централно мјесто у индустријским политикама, али такође и везу са регионалним и политикама развоја науке на нивоу ЕУ (Ketels et al., 2012). Исти аутори наводе у своме извештају (Clusters Observatory Report, 2012, p. 5) ...да постоји позитивна корелација између регионалног БДП по глави становника и 1) запошљавања у снажним кластерима (кластери високо заступљени у области) и 2) регионалног микса кластера (мјери колико региона остварује користи из ефеката микса кластера у односу на снажне перформансе унутар било којег појединачног кластера). Међутим, ефекти кластеризације као модела удруживања предузећа у земљама транзиције, без обзира на релативно велики број објављених радова из ове области, нису довољно истражени.

Изучавајући кластере и њихове специфичности, теоретичари су дали већи број класификација, у зависности од критеријума који се посматра. Посматрајући различите улоге чланова кластера и интеракције које постоје међу њима, Маркунсен (Markusen, 1996 како наводи Воја, 2011а, p. 4) дефинисао је четири доминантна модела кластера, у које се убрајају:

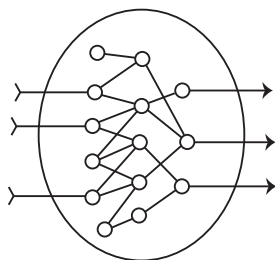
1. *Маршалиански тип кластера* (назван по Алфреду Маршалу, енглеском економисти, који је у својој књизи „Принципи економије” увео појам индустријски дистрикт, синоним за кластере) који се састоји од малих и средњих предузећа у локалном власништву, у занатско базираним, високотехнолошким или индустријама које производе услуге. Одржива размјена се обавља између предузећа. Специјализоване услуге, тржиште рада и институције се развијају како би услужиле предузећа у кластеру. Предузећа свјесно улазе у мреже ради рјешавања проблема,

а државна политика еволуира како би се унаприједила конкурентност кластера.

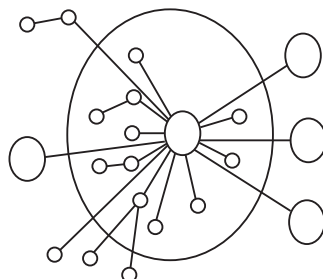
2. „Hub and spoke“ („чвориште и кракови“, прев.аут.) тип кластера у коме доминира једно или неколико великих предузећа окружених мноштвом малих добављача или на неки начин повезаних предузећа. Мала предузећа еволуирају у кластеру на начин да продају или купују од великог централног предузећа или да имају користи од активности повезаних са присуством таквог предузећа.
3. Сателитске платформе су индустријски кластери у којима доминирају пословне јединице предузећа која посједују више послова у другим индустријама. Ове пословне јединице су велике и релативно независне.
4. Кластери формирано око јавног предузећа су региони у чијим локалним привредним структурама доминира јавни или непрофитни ентитет (војна база, универзитет, државна канцеларија и сл.). Добављачи и услужни сектор се развијају око ових јавних предузећа, али су ове локалне фирме релативно неважне за развој оваквих кластера.

### Слика 1.

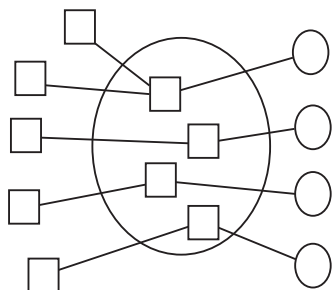
Модел кластера (Jiang и Fallah, 2011, р. 947)



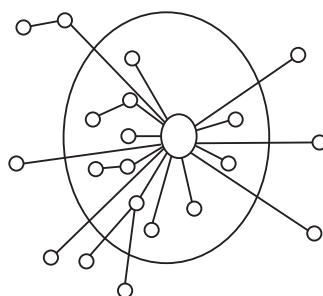
1. Маршалиански



2. „Hub and spoke“



3. Сателитске платформе



4. Кластери формирано око тип кластера јавног предузећа



Хопкинсон (Hopkinson, 2003) је, како је навео Мићић (2010, р. 62) извршио најједноставнију класификацију индустријских кластера на:

1. хоризонталне кластере – партнери на истом нивоу у ланцу стварања додатне вриједности који користе заједничко тржиште, технологију, природне ресурсе, и радну снагу;
2. вертикалне кластере – повезују предузећа из индустрије и других дјелатности у ланац стварања вриједности;
3. регионални кластери – партнери из регионалног индустријског сектора;
4. кластери у бранши – партнери у специфичном пољу дјеловања;
5. предузетнички кластери – партнери МСП и предузетништва;
6. међународни кластери – преклапајуће индустријске мреже кластера.

У новије вријеме најзначајнију врсту кластера чине кластери високе технологије који се баве производњом компјутерске опреме, информационо-комуникационих технологија, софтвера, интернет и веб (web, енгл.) технологије. Значајни су и кластери у области биотехнологије, нанотехнологије, енергетске технологије итд. Важну компоненту у опстанку и развоју сваког кластера имају иновације као и стална размјена информација са пословним окружењем, запосленима, сарадницима и сл. Према „*Triple-Helix*” моделу, који је развио 2002. године проф. Хенри Ецковиц (Henry Etzkowitz), трансфер знања је дефинисан са односом између три фактора која су важна за развој кластера: образовање и истраживање, пословно окружење и влада (Trotta, 2012). Свака од ове три компоненте је независна од других, али оне се заједнички преклапају у погледу иновација и трансфера знања и свака од њих представља генератор иновација. Triple-Helix модел се базира на блиској сарадњи између три фактора (Воја, 2011а, р. 39):

1. Универзитети и истраживачки центри укључени су у пројекте који су финансирани од стране приватног сектора преко испоруке технологија, знања и иновација.
2. Пословно окружење укључује високо образовање у истраживачке пројекте и подржава самостално предузетништво.
3. Влада финансира истраживања.

CIPM модел кластера (The Cluster Initiative Performance Model, енгл.) се користи да се опише детаљан утицај фактора за развој кластерских иницијатива које подржавају кластере или које могу довести до развоја нових кластера. У овоме моделу постоје четири фактора који имају међузависну или узрочно-последичну везу (Sölvell et al., 2003), а кластерске иницијативе се помоћу овог модела евалуирају у сљедећим категоријама: 1) број и комплексност веза између индустрије и истраживања, 2) повећан ниво кон-

курентности на међународном нивоу, 3) степен иновативности достигнут кроз развој нових технологија, и 4) степен достигнутих циљева.

Кластери информационих технологија (ИТ) представљају значајан тип технолошких кластера и на глобалном плану су примјер најуспјешнијих и најефикаснијих кластера. У САД-у, ИТ кластери су у 2008. години учествовали са 0,8% удјела у националној запослености и запослени у ИТ кластерима имали су другу највишу просјечну плату у САД-у, што је двоструко више од националног просјека (Воја, 2011б).

## 1.2. Европска искуства у формирању и развоју кластера

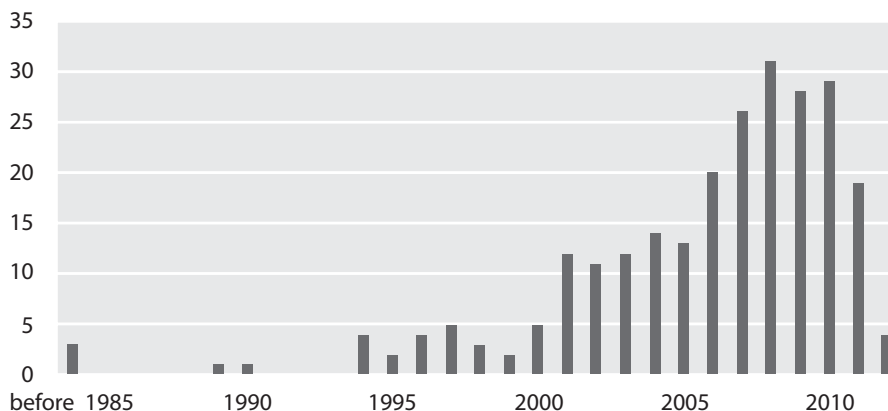
Пионири у покретању регионалних кластер иницијатива били су Шкотска, Баскија и Каталонија, који су још од 1992. године започели политику кластеризације. Примјера локализованог кластеринга са синергетским ефектима има доста, а препознатљиво је да се кластери убрзано развијају на специфичним локалитетима, у близини најважнијих ресурса за бизнис и тржишта робе финалне потрошње (тако су настали кластери на бази дрвета, метала, камена, пластике, текстила, итд). У земљама ЕУ кластери су означени као главни извор иновативности и конкурентности предузећа, а најуспјешнији индустријски кластери налазе се у: Италији, Шпанији, Великој Британији, Аустрији, Француској, Њемачкој, Белгији, Швајцарској и скандинавским земљама (European Commision, 2013). Кластеризација је нарочито присутна у областима: ауто индустрије, авионске индустрије, електронске и машинске индустрије, хемијске и фармацеутске индустрије, производњи текстила и конфекције, код прераде дрвета и пластике, итд. Сектори који укључују производњу хране, здравствену његу, енергију и „тзв. зелену” технологију су у успону, дјелимично рефлектујући повећани политички фокус на те секторе (Ketels et al., 2012, p. 19).

Чест је случај оснивања кластера од стране двије европске земље у циљу коришћења предности коју пружају развијени привредни, инфраструктурни и људски ресурси у пограничним подручјима (кластер произвођача хемијских производа лоциран у Њемачкој и дијелу Швајцарске или кластер биофармације у пограничној регији Данске и Шведске) (Мићић, 2010, p. 63).

Већина кластер асоцијација у Европи настала је након објављивања Портерове књиге „Конкурентска предност држава” 1990. године, а подаци указују да је врхунац достигнут у периоду од 2008. године до 2010. године. Половина кластер иницијатива настала је у 2007. години или касније (Ketels et al., 2012).

Слика 2.

Иницијална година кластер иницијативе (Ketels et al., 2012, p. 15)



Процес кластеризације значајно је допринио развоју појединих регија и држава у земљама ЕУ, а као главне предности можемо издвојити (Бошковић и Костадиновић, 2011, p. 61):

1. значајно је порасла индустријска производња;
2. започело је позитивно реструктурирање индустрије;
3. подстакнут је развој предузетништва и сектора МСП;
4. повећан је извоз;
5. омогућено је оживљавање традиционално неразвијених региона;
6. створене су могућности интеграције са другим кластерима.

Данас постоји обиље доказа који указују да су иновације и економски раст снажно географски концентрисани. Економски просперитет међу регионима у Европи повезан је са степеном снаге кластера (Sölvell et al., 2009). У 2012. години, у бази података на <http://www.clusterobservatory.eu/> евидентирано је око 1,400 кластерских иницијатива широм Европе. Подаци из Европске кластер обсерваторије (Cluster Observatory) откривају значајну везу између регионалне специјализације (степен кластеризације) и иновативних перформанси (мјерене бројем патената) (Ibid., 2009, p. 15). Захваљујући кластерима, многи европски региони развили су конкурентске предности у специјализованим активностима, као што су финансијске услуге (Лондон), петрохемија (Антверпен), цвијеће (Холандија), биофармација (данско-шведски погранични региони) (European Commission, 2013).

Како наводи Тијанић (2009, pp. 11-13), према бази података о кластерима, која садржи податке за 27 држава чланица ЕУ, Исланд, Норвешку, Швајцарску и Турску, највише кластера има Њемачка (397), па Италија (222). Њемачка је, такође, водећа према врстама кластера у односу на

остале чланице ЕУ (16 аутомобилских кластера, 12 биофармацеутских кластера, 7 кластера хемијских производа, 35 технолошких кластера, 37 дистрибуционих кластера, 40 кластера финансијских услуга, 25 кластера за прераду хране, 10 кластера који производе опрему за освјетљења, 21 кластер који се баве производњом медицинских средстава, 21 кластер производње металних производа, 17 кластера пластике, 12 енергетских кластера, 7 кластера за производњу дјечије спортске опреме итд.). Њемачка постаје једна од водећих европских земаља у биотехнологији захваљујући финансијској подршци биотехнолошким кластерима и судјеловањем приватног и јавног сектора. Такође, у Њемачкој су развијени свјетски центри графичке индустрије захваљујући удруживању предузећа у кластере. Међу новим државама чланицама ЕУ, највећи број кластера има Пољска (29 врста кластера). У Пољској су најзаступљенији дрвни кластери (14). Производња намјештаја је један од основних сектора пољске индустрије, са значајним удјелом у укупној запослености, продаји и извозу. Чешка спада међу најуспјешније нове чланице ЕУ. На привредни раст Чешке утицала су страна улагања и извоз, а битну улогу имали су и кластери (Ibid., p. 14).

На основу горе елаборираних европских искустава и емпиријских доказа о кластеризацији као пожељном моделу реиндустријализације и реструктурирања привреде, све више се налазимо на становишту да кластеризација постаје нова парадигма, која ће допринијети бржем расту и развоју привреде транзиционих земаља.

### **1.3. Кластеризација у привредама малих земаља и транзиционим земљама**

Величина земље утиче на развој кластера преко обима „критичне масе”, разноликости домаћег тржишта, односа у међународној трговини, доступности и токова ресурса и сл. Тако нпр. САД као велика економија имају значајну конкурентску предност у области људских ресурса због привлачења страних талената. Велике економије су мање зависне од иностраних тржишта, трпе мање конкурентске притиске и могу себи приуштити више експериментисања. Међутим, процес глобализације и развој информационо-комуникационих технологија могли би значајно да смање омјер предности које имају велике привреде у односу на мале. С друге стране, мале привреде више зависе од иностраних тржишта и генерално излажу се већим институционалним трошковима. Процесом интернационализације и приливом технологије, и мале земље са ограниченим ресурсима могу постићи значајне успјехе (као што су нпр. Финска или Ирска) (Andersson et al., 2004).

У транзиционим економијама и земљама у развоју, процес кластеризације одликује висок степен хетерогености. Тако нпр. једна привреда која је у развоју обично садржи три врсте кластера који имају различите перспективе (Ibid., p. 109):

1. Кластери настали удруживањем много малих фирми које једва преживљавају.
2. Кластери који су организовани око масовне производње.
3. Кластери базирани на транснационалним корпорацијама.

Први од ова три типа кластера обично се налази у тешкоћама, суочен са малим могућностима технолошког опремања и јаком конкуренцијом, а њихов напредак може произаћи једино повећањем домаће тражње и јачањем напора самих предузетника. Други и трећи тип кластера имају веће шансе за техничко осавремењавање опреме и приступ растућим тржиштима, али њихов број генерално је мали. У земљама у развоју и транзиционим земљама, економска политика је типично централизована на националном нивоу и обично постоји мала подршка за јачање конкурентности и кластера. Иницијативе за формирање кластера обично долазе од стране донаторских организација (Ketels et al., 2006). Класичне слабости МСП су нарочито изражене у транзиционим земљама, а ту се мисли на поузданост трансакција, недостатак одговарајућих стручних услуга на тржишту, регулаторне услове, али и традиционални систем вриједности и ставове који одржавају лоше образовање и обуку. Генерално, интеракција између предузећа и осталих актера на тржишту је отежана и компликована због чињенице да су основни институционални, регулаторни и тржишни услови нестабилни, неразвијени и неповољни. Такође, код земаља у развоју присутан је велики број иностраних импулса код трансакција, алокације ресурса и кластеризације, што се на крају одражава и на економски раст и конкурентност. Земље у транзицији још увијек се суочавају са проблемима приватизације, што отежава успјешан прелазак на тржишну привреду. Развој МСП сектора је помогао многим земљама источне Европе да успјешно започну нову фазу у привреди и повећају запосленост становништва као што је био случај са Пољском, Чешком, Мађарском, Словенијом. И земље западног Балкана користећи ова искуства, процесима кластеризације МСП могу бар ублажити горуће проблеме лоше економске ситуације, прије свега смањити незапосленост.

#### **1.4. Организација кластера у Босни и Херцеговини**

У транзиционим и економски слабије развијеним земљама као што је и БиХ, МСП остварују скроман извоз на инострана тржишта, а добијање свјетских сертификата за квалитет или посјећивање сајмова у страним

државама готово немогуће је обезбиједити властитим улагањима и самосталним наступом. Управо помоћу кластеризације, мала предузећа би себи могла приуштити ове и друге активности као што су јефтинија промоција, истраживање тржишта, сарадња са универзитетима и научноистраживачким инсититуцијама, итд. Можемо рећи да су власти у нашој земљи коначно препознале какве позитивне ефекте може произвести кластеризација МСП, те је ово питање укључено и у неке од стратешких докумената привредног развоја у Републици Српској и БиХ, као што су:

- Стратегија развоја БиХ 2010–2014.
- Стратегија развоја науке у БиХ 2010–2015.
- Стратегија развоја раста извоза БиХ 2010–2020.
- Стратегија развоја Републике Српске 2012–2016.
- Пројект „Развој малог и средњег предузетништва у Федерацији БиХ 2009–2018.”
- Програм промоције и развоја кластера Републике Српске 2012.

Тренутно постоји неколико кластера на нивоу БиХ и Републике Српске који су активни, док су се други нажалост, недуго након оснивања угасили. Најбројнији су Кластер пластичара и алатничара БиХ који тренутно окупља 27 предузећа из различитих градова (Тузла, Зеница, Читлук, Модрича, Сарајево, Бања Лука и други), док је на територији Републике Српске најбројнији кластер „Дрво” из Приједора који тренутно окупља 40 чланова. Кластер пластичара и алатничара БиХ основан је 2007. године од стране приватног сектора с мисијом повезивања микро, малих, средњих и великих предузећа у сектору прераде пластике и алатничарства. Кластер дрвне индустрије и индустрије намјештаја „Дрво” из Приједора, тренутно је најуспјешнији кластер у Републици Српској. Основан је 2005. године на иницијативу локалних предузећа и уз помоћ Агенције за економски развој општине Приједор - ПРЕДА. Кластер „Дрво” тренутно броји 40 чланова који су смјештени у пет сусједних општина и градова (Бања Лука, Костајница, Козарска Дубица, Нови Град, Приједор). Фирме чланице кластера се баве активностима примарне прераде дрвета, производњом грађевинске столарије, намјештаја и осталих производа од дрвета. Циљ кластеризације је да се ојача конкурентност дрвне индустрије и индустрије намјештаја, те побољша сарадња чланова кластера са осталим заинтересованим институцијама и организацијама. Кластер „Дрво” Приједор је заједно са фластерима дрвне индустрије из Србије, Аустрије, Словеније, Хрватске и Македоније основао мрежу кластера која има за циљ развој овог сектора на нивоу цијелог Балкана. У Републици Српској постоји и више удружења која представљају потенцијалне кластере, а то су: Заједница живинара Републике Српске, Удружење виноградара и винара источне Херцеговине „Винос” Требиње и

Пчеларска задруга „Жалфија” из Билеће. Како се истиче у Програму промоције и развоја кластера Републике Српске (2012, рр. 8-10), највећи број кластера и покренутих кластерских иницијатива је у области прераде дрвета и производње намјештаја, затим металне и електро индустрије, прехранбене индустрије и индустрије текстила, коже и обуће. Најактивнији кластери су: Кластер Дрво Приједор, Дрво кластер Бањалука и Дрво-Г Градишка.

Број кластера у Републици Српској и БиХ није није на задовољавајућем нивоу, посебно ако се поредимо са развијеним европским земљама. Шта о раду постојећих кластера мисле предузећа чланови кластера, а колико предузећа која нису чланови кластера познају могућности и ограничења кластеризације, сазнаћемо у наредним редовима, у којима ћемо представити резултате емпиријског истраживања спроведеног у Републици Српској у 2013. години.

## 2. Емпиријско истраживање

Истраживање за потребе овог рада, спроведено је у периоду од јуна до октобра 2013. године, на територији десет градова и општина Републике Српске, на узорку од 106 МСП (85 предузећа из узорка 80,18% нису чланови кластера, а 21 предузеће из узорка, или 19,81% чланови су кластера). Утврђивање могућности и ограничења удруживања МСП у кластере у транзициони земљама у условима пословања на отвореном и слабо заштићеном тржишту, какво је тржиште Бих, предмет је анализе овог рада. Подручје истраживања било је фокусирано на МСП из Републике Српске. За потребе овог истраживања, спровели смо истраживање које има елементе и квантитативног и квалитативног истраживања, методом стратифицираног случајног узорка, прикупљањем одговора на електронске упитнике. Предузећа су попуњавала један од два понуђена упитника, у зависности од тога да ли су чланови кластера или нису<sup>4</sup>.

### 2.1. Истраживачки узорак

Да би била обезбијеђена репрезентативност узорка, коришћена је метода структурираног случајног узорка. Податке смо прикупљали електронским упитником<sup>5</sup> који има обиљежја и квантитативног, али и квалитативног истраживања са питањима којима мјеримо ставове предузећа у форми скале. Истраживање је извршено у двије фазе. У првој фази прикупљања упитника, тзв. фази предестирања (pre-testing phase, енгл.) методом намјерно

<sup>4</sup> Упитнике можете добити слањем упита на [sasa.petkovic@efbl.org](mailto:sasa.petkovic@efbl.org)

<sup>5</sup> Дистрибуција и прикупљање упитника рађена је помоћу апликације веб сајта <https://drive.google.com/> (прим.аут.)

изабраног узорка од 7 предузећа (6 предузећа који нису чланови кластера и 1 предузеће које је члан кластера) тестирали смо јасноћу упитника и квалитет добијених одговора. Упитник за предузећа, чланове кластера се састоји из четири цјелине, са укупно 21 питања (I - Опште информације о предузећу и кластеру, II - Заједничке активности у кластеру, III - Користи које предузеће има као члан кластера и IV - Недојаци у раду кластера). Упитник за предузећа која нису чланови кластера састоји се из три цјелине, са укупно 23 питања (I - Опште информације о предузећу, II - Информисаност о кластерима и III - Разлози због којих би предузеће постало члан кластера). Упитници су креирани тако да се могу комплетирати у временском интервалу од 10 до 15 минута. Упитник се састоји од затворених питања, отворених питања, питања са вишеструким одговором, као и питања са скалом од један до десет, при чему је опција један од највећег приоритета, док опција десет означава најмањи приоритет. У фази тестирања упитника није било примједби на садржај упитника, нити сугестија за дораду упитника. У овој фази је примјешљено да испитаници површно читају питања па су давали одговоре који нису у складу са напоменом уз питање. Због тога је морао бити уложен додатан напор и вријеме да се одговори ускладе. У истраживању, спроведеном на територији Републике Српске, у укупном узорку од 106 (N=106) МСП, критеријум подјеле на ова предузећа, био је искључиво према броју радника (Службени гласник Републике Српске број 50/13, 2013). Водили смо рачуна о територијалној заступљености, па су прикупљени подаци из десет градова и општина Републике Српске. Упитнике смо слали електронским путем на око 320 имејл адреса предузећа, преузетих из Регистра пословних субјеката Републичког завода за статистику Републике Српске.

## **2.2. Резултати истраживања**

Резултате статистичке анализе посматрамо из три угла. Прво, паралелно посматрамо предузећа која су чланови кластера са онима која то нису (укрштајући идентична питања из упитника), да би уочили евентуалне сличности и разлике. Након тога, посматрамо посебно чланице кластера и предузећа која нису у кластеру, тако што индивидуално анализирамо свако од питања из анкетног упитника која немају карактер „заједничког”.

### **2.2.1. Паралелна анализа предузећа која су чланови са онима која нису чланови кластера**

Структура анкетираних предузећа према сједишту приказана је наредном табелом (Табела 1) из које се може уочити да је код чланица кластера



највише предузећа са сједиштем у Приједору (28,6% од свих који су чланови кластера), а затим Бања Луке и Градишке. С друге стране, од предузећа која нису у кластеру доминирају она са сједиштем у Бањој Луци и Градишци (чак 90% их је из ова два града).

**Табела 1.**

*Структура узорка према сједишту предузећа (Калкулација аутора, 2014)*

		Мјесто у коме је сједиште предузећа										
		Приједор	Б. Лука	Градишка	Добој	Бијељина	К.Дуб.	Лакташи	Н. Топола	Костајн.	Н. Град	Укупно
Члан	Не	Бр. 0	60	17	2	1	1	1	3	0	0	85
		% ,0%	70,6%	20,0%	2,4%	1,2%	1,2%	1,2%	3,5%	,0%	,0%	100,0%
Члан	Да	Бр. 6	4	4	0	0	2	2	0	1	2	21
		% 28,6%	19,0%	19,0%	,0%	,0%	9,5%	9,5%	,0%	4,8%	9,5%	100,0%
Укупно		Бр. 6	64	21	2	1	3	3	3	1	2	106
		% 5,7%	60,4%	19,8%	1,9%	,9%	2,8%	2,8%	2,8%	,9%	1,9%	100,0%

Код предузећа која су чланови кластера, производ који се нуди тржишту је углавном финални производ (57,89%) или полупроизвод (36,84%), док код друге групе велика већина предузећа, поред тога што нуди финални производ тржишту (преко 60%), нуди тржишту и услуге (око 30%).

Статистички посматрано, предузећа која су чланице кластера, не разликују се значајно од осталих када је у питању просјечан број запослених. Наиме, просјечан број запослених из истраживачког узорка код чланица кластера је 28, односно 25 радника код осталих предузећа. Да ова мала разлика није статистички значајна потврђује и наредна табела, гдје је примјеном т – теста то и доказано.

**Табела 2.**

*Studentov t – test за независне узорке (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Levene's тест за једнакост варијанси		t-тест за једнакост средина				
	F	Sig.	t	Ст. слободе	р – вриједност	Разлика средина	Стандардна грешка
Број запослених	0,010	0,922	-0,277	89	0,782	-2,448	8,829

Ако посматрамо предузећа из ове двије групе (чланице кластера и остала предузећа) са аспекта територијалног пласмана њихових производа и услуга у првом кварталу 2013. године може се рећи да нема значајне рела-

тивне разлике. Ако у оквиру пласмана унутар Републике Српске или других тржишта и постоји мала разлика, у Федерацији БиХ је структура готово идентична.

Осим структуре територијалних пласмана по процентуалном удјелу, резултати истраживања нам дају и информацију о томе који број предузећа излази на поједина тржишта. Могу се извести разни закључци, а неки од њих су сљедећи:

- Велика већина предузећа пласира своје производе у Републику Српску и углавном им ти пласмани прелазе половину свих њихових пласмана. Конкретно, скоро 2/3 (47 од 72 предузећа) узорка код предузећа која нису чланице на овај начин остварује више од 51% својих пласмана, а код чланица кластера је удио ових пласмана испод 50% (тачније 44,4%).
- Код предузећа која пласирају производе у окружењу, односно ФБиХ или земљама бивше Југославије, доминира учешће до 30%, док у бивше Југославије земље само до 10%. Половина предузећа из узорка пласирају производе на тржиште Федерације БиХ, с тим да је релативно учешће слично у обје групе, док у земље бивше Југославије пласирају производе чак мање од пола анализираних предузећа (укупно 40).
- Пласмани производа на тржиште ЕУ карактеристични су по томе што је на овом тржишту присутно свега трећина свих посматраних предузећа и за већину њих ти пласмани представљају најзначајније пласмане (преко 51% учешће). *Важно је уочићи да су чланице кластера статистички значајно активније на овом тржишту јер их више од пола (57,1%) излази на тржиште ЕУ*, а код осталих предузећа је тај удио испод 30% (тачније 27,2%) (графикон 2). Да је ова разлика статистички значајна, показали смо примјеном статистичког метода -  $\chi^2$  теста, који недвосмислено указује на то да су обиљежја статистички зависна (јер је  $p$  – вриједност мања од 0,05).

### Табела 3.

*Chi kvadrat тест: пласман на тржиште ЕУ  
(Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Вриједност	Степ. слободe	$p$ – вриједност
Pearson Chi-Square	6,973 <sup>a</sup>	1	,008
Continuity Correction <sup>b</sup>	5,678	1	,017
Likelihood Ratio	6,592	1	,010
Fisher's Exact Test			
N of Valid Cases	113		

На крају, може се издвојити и закључак да само око 10% предузећа излази на тзв. остала тржишта, с тим да већина тих предузећа (70% њих) на тај начин остварује мали дио укупних пласмана, тј. пласмана до 10%.

## 2.2. 2. Остале информације о предузећима члановима кластера

У нашем узорку, већина предузећа која су чланови кластера има сједиште кластера у Приједору (преко 60%). Осим у Приједору, сједишта су у Бањој Луци и Градишкој. Код 14 од 21 предузећа, поклапа се година чланства у кластеру са годином оснивања кластера, што значи да је већина посматраних предузећа (2/3) од оснивања у овом облику удруживања. Статистички посматрано, постоји веома висока и статистички значајна корелација између пласмана производа у првој години удруживања у кластер и у првом кварталу 2013. године. Из практичних разлога новодимо само коефицијент корелације за најзначајније тржиште, тржиште Републике Српске, уз напомену да су овако високе вриједности и код осталих тржишта.

**Табела 4.**

*Коефицијент корелације - учешће власничких пласмана на тржишту Републике Српске на почетку чланства у кластеру и у 2013. години (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

Коефицијент корелације		Пласман у РС у првом кварталу 2013. године	
Spirmanov	Пласман у РС у години прикључења	Коефицијент	0,961
		p - вриједност	0,000
		N	18

Највећи број предузећа, чланова кластера бави се прерадом дрвета и производњом намјештаја (67%), што је и логично јер су у Републици Српској два најактивнија кластера: Дрво Приједор и Дрво кластер Бањалука. *Просјечан број запослених повећао се у првом кварталу 2013. године, у односу на годину уласка у кластер код ових предузећа.* На почетку је просјечан број био 18 радника да би у 2013. години тај број износио преко 28, што се види у наредној табели.

**Табела 5.**

*Просјечан број запослених у МСП члановима кластера (Калкулација аутора, 2014)*

	Просјек	Стандардна девијација	Стандардна грешка
Број запослених у 2013.	28,05	35,88	7,83
Број запослених на почетку	18,00	21,15	4,62

### 2.2.3. Заједничке активности чланова кластера

Заједничке активности чланова кластера које су се обављале у првој години прикључења кластеру и у 2013. години, углавном се подударају. Разлике које се јављају значајне су само на два мјеста, и то:

- Заједнички наступ на сајмовима, раније је био већи (око 80%) него у првом кварталу 2013. године (испод 60%).

Заједничке базе података, двоструко више предузећа које су чланице кластера у 2013. години имају ову заједничку активност, него при уласку у кластер. Анализа користи које предузеће (члан кластера) има нам може послужити да одговоримо на двије претпоставке које дотичу ову проблематику. Прво, тврдња да лакши приступ капиталу мотивише мала и средња предузећа да се удружују у кластере се не може прихватити као тачна тврдња, јер свега једно предузеће (од 21 колико је у узорку или мање од 5%) то сматра као важну предност удруживања. С друге стране, анализа показује да су друге предности имале приоритет у односу на ову. Конкретно, размјена знања и искустава, као и промоција су најзначајније, што се види из наредног графика. Ово нам даје за право да дјелимично прихватимо као тачну претпоставку која каже да МСП имају интерес да се удружују у кластере, јер на тај начин могу обезбиједити приступ заједничким активностима, као што су промоција, истраживање тржишта, набавке, обједињене понуде, обуку запослених, заједничке базе података, развој заједничког производа са нижим трошковима него да то раде самостално.

### 2.2.4. Корисности које предузеће има као члан кластера

Анализа показује да су размјена знања и искустава, као и промоција, најзначајније користи које предузеће има као члан кластера.

#### Слика 3.

Највеће корисности које предузеће има као члан кластера (Калкулација аутора, 2014)



Средства која су предузећа чланови кластера добијали у склопу државне помоћи или из фондова ЕУ користила су се на разне начине, најчешће за увођење стандарда квалитета или ознаке квалитета, што се види у наредној табели.

**Табела 6.**

*Сврха уједињене добијених средстава од државне помоћи или ЕУ фондова (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Број	%	Валидни %
• Нису добијена	3	14,3	20,0
• Увођење стандарда квалитета	6	28,6	40,0
• Увођење нове технологије	4	19,0	26,7
• Обука и усавршавање	1	4,8	6,7
Друго	1	4,8	6,7
Укупно	15	71,4	100,0
Недостаје податак	6	28,6	
Укупно	21	100,0	

Ако се узме у обзир да је чак 9 од 21 предузећа без одговора на ово питање (укључујући и оне који никако нису добијали средства по овом основу), јасно је да се не може говорити о некој правилности. Прије него се посветимо недостацима у раду кластера и могућностима за побољшање истих, треба имати у виду да више од половине анализираних предузећа имају уведен неки од стандарда квалитета, као и то да још трећина предузећа из узорка планирају да уведу неки од стандарда квалитета, што нам показује да је њихова свијест о значају тих сертификата на високом нивоу. Детаљнији приказ дајемо у наставку (Табела 7). Од предузећа која имају стандард квалитета издвајају се само два (ISO 9001 и FSC), док се остали не појављују уопште.

**Табела 7.**

*Сертификацији у предузећима чланицама кластера (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Број	%
Да	12	57,1
Не, није потребан за моје пословање	2	9,5
Не, али планирамо увести	7	33,3
Тотал	21	100,0

### 2.2.5. Негоспаици у раду кластера

Да у раду кластера постоји могућност за напредак, показује и чињеница да нису сви анкетирани у потпуности задовољни чланством у кластеру.

Наиме, мање од 30% их је потпуно задовољно, док доминира одговор дјелимично задовољан.

**Табела 8.**

*Задовољство радом кластера (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Број	%
Да	6	28,6
Не	2	9,5
Дјелимично	13	61,9
Тотал	21	100,0

Оваква структура одговора нам намеће потребу да анализирамо недостатке чланства у кластеру. Наредна дескриптивна анализа недостатака чланства у кластеру карактеристична је по томе што су испитаници оцјенивали (оцјенама од 1 до 10, гдје је оцјена 1 највећи приоритет и обрнуто) све понуђене недостатке, на основу чега смо дошли до закључка који су највећи недостаци, а шта је од секундарног значаја за њих.

Из табеле 9 видљиво је да је највећи приоритет дат следећим недостацима (најнижа просјечна вриједност):

1. Недостатак повољних извора финансирања,
2. Недостатак квалитетног кластер менаџера, и
3. Нејасни циљеви кластера.

С друге стране, недостаци који се могу окарактерисати као мање важни су:

1. Неплаћене чланарине од стране појединих чланова кластера,
2. Непостојање сарадње између кластера и универзитета, односно научноистраживачких институција, и
3. Недовољан степен повјерења између чланова.

**Табела 9.**

*Недостаци у раду кластера (Калкулација аутора, 2014)*

	Нејасни циљеви кластера	Непостојање санкција за неизвршење пословних обавеза чланова	Недовољан степен повјерења између чланова
Mean	4,76	5,10	5,24
Median	5	5	5
Mode	5	5	5
Minimum	1	1	1
Maximum	10	10	10

	Недовољна информисаност	Неплаћање чланарине од стране појединих чланова	Недостатак семинара о новим технологијама
Mean	4,81	6,52	5,19
Median	5	6	5
Mode	5	10	5
Minimum	2	1	3
Maximum	10	10	10
	Недостатак повољних извора финансијских средстава	Недостатак квалитетног кластер менаџера	Непостојање сарадње између кластера и универзитета односно научноистраживачких института
Mean	3,00	3,81	5,38
Median	3	3	5
Mode	1	1	5
Minimum	1	1	1
Maximum	6	10	10

Мишљење анкетираних је да би се рад у кластеру побољшао уз:

- снажнију државну помоћ (13 од 21 предузеће, тј. 61,90%), и
- активнији рад кластер менаџера (4 од 21, тј. 19,05%).

Остали фактори нису значајни јер се појављују само једном, евентуално два пута.

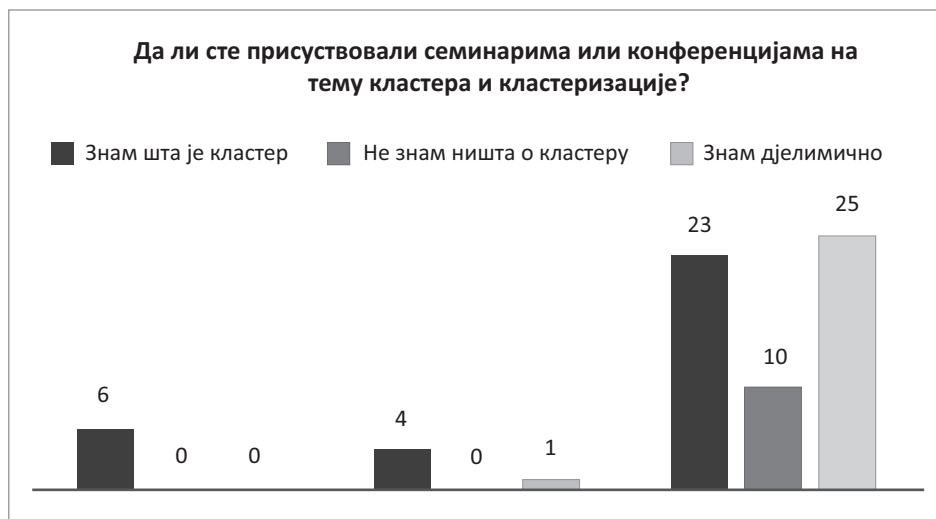
### 2.3.1. Анализа предузећа који нису чланови кластера

У истраживачком узорку, 85 предузећа нису чланови кластера. Када паралелно посматрамо познавање улоге кластера и присуство семинарима/конференцијама, долазимо до закључка да они који су похађали семинар или друге облике организованих обука изван сједишта предузећа (било више пута или само једном) познају улогу и значај кластера, док се за ове друге то не можемо рећи.

Уочава се да је највише предузећа која нису ишла на семинаре или друге облике организованих обука изван сједишта предузећа, па је интересантно видјети који су кључни разлози за то? Анализом података из упитника долазимо до закључка да је кључни разлог не учествовања на семинарима што никада нису добили позив за такве скупове. Одговор који смо добили потврђује тезу да су предузетници и менаџери често пасивни и да још увијек очекују неку врсту подршке извана или од државе, што је један од рецидива из бившег, самоуправно-социјалистичког друштвено-привредног система.

**Слика 4.**

Познавање улоге кластера у односу на њихањање семинара или конференција  
(Калкулација аутора, 2014)

**Табела 10.**

Разлози збој којих предузећа нису присуствовали семинарима  
(Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)

	Број	%	Валидни %
Нисмо добили позив	34	37,0	50,7
Немамо информацију	27	27,3	40,3
Нисмо заинтересовани	6	6,5	9,0
Укупно	67	72,8	100,0
Недостајући подаци	25	27,2	
Укупно	92	100,0	

Мали проценат анкетираних предузећа зна за кластере у окружењу, ЕУ и у свијету. Конкретно, мање од 30% од оних који су се уопште изјаснили на ово питање, дало је потврдан одговор. Ово њихово је статистички веома значајно повезано са њиховим познавањем улоге кластера, јер испитаници који не познају улогу кластера углавном не знају ни за најзначајније кластере у окружењу, ЕУ и свијету, док је обрнута ситуација са испитаницима који познају улогу кластера. Закључак је потврђен примјеном хи квадрат теста гдје се уочава висока статистичка повезаност посматраних питања.



**Табела 11.**

*Ни квадрат тест: познавање улоге кластера и постојања кластера (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Вриједност	Степ. слободе	р – вриједност
Pearson Chi-Square	19,692 <sup>a</sup>	2	,000
Continuity Correction <sup>b</sup>	23,096	2	,000
Likelihood Ratio	15,057	1	,000
N of Valid Cases	80		

Кључни разлог због кога предузећа нису чланови кластера не постоји, јер сваки одговор, осим страха од заједничког пословања са конкурентима, има одређену значајност, али се уочава мала доминација неинформисаности о постојању кластера. Структура одговора на ово питање приказана је у наредној табели.

**Табела 12.**

*Разлози збој којих ваше предузеће није члан кластера (Калкулација аутора у SPSS софтверу, 2014)*

	Број	%	Валидни %
Преферирате самосталан наступ	18	19,6	24,3
Страх од пословања са конкурентима	1	1,1	1,4
Немам довољно сазнања о предностима	25	27,2	33,8
Немам сазнања о постојању кластера	30	32,6	40,5
Укупно	74	80,4	100,0
Недостајући подаци	18	19,6	
Укупно	92	100,0	

Када претходно питање ставимо у однос са познавањем кластера у окружењу, долазимо до закључка да углавном они који немају сазнања о постојању кластера уопште, као ни сазнања о томе које предности кластери нуде, нису ни чули за кластере у окружењу, ЕУ или свијету.

### 2.3.3. Разлози збој којих би предузећа пошала члан кластера

Важно је напоменути да су и остала предузећа из узорка који нису чланови кластера наводили разлоге због којих би се определијелили за улазак у кластер и може се примијетити да се сви наведени разлози могу класификовати у три групе у складу са интензитетом значајности, и то на сљедећи начин:

- I. *Основне вредности кластера* (лакши приступ капиталу, размјена знања и искустава и освајање нових тржишта);

II. *Секундарне њредносѝи класѝера* (заједничко аплицирање за финансирање пројеката, смањење трошкова, обука и усавршавање, развој заједничких производа и промоција), и

III. *Факѝори који се не моју смаѝраѝи као њредносѝима* (приступ новим технологијама и заједничке базе података).

Приликом закључивања треба бити пажљив, јер су најмањи значај испитаници дали последњим наведеним факторима, што се често наводи као недостатак код оваког типа питања (најмања пажња се придаје посљедњим одговорима у низу). Из практичних разлога изоставили смо квантитативну анализу код овог питања, јер су испитаници бирали два (често грешком и више одговора), па се не може са сигурношћу утврдити шта им је основна предност. Ипак, горе наведена класификација указује који одговори доминирају, што нам олакшава доношење закључка о прихватању појединих хипотеза. Предузећа из ове групе углавном су неодлучна, тј. нису размисљала о томе да се у скоројјој будућности укључе у неки кластер (око 70% је таквих одговора у узорку), док их је само око 15% одлучно да постане члан неког кластера у скоројем периоду. Остатак узорка или није заинтересован или није дао одговор на ово питање. Ипак, већину од оних који су одговорили на последње питање (54,3%) упитник је довољно заинтересовао, па ће се додатно информисати о кластерима, са циљем прикључења.

## 2.4. Провјера хипотеза

У раду смо поставили једну главну и три помоћне хипотезе. Главна истраживачка хипотеза гласи: *Мала и средња њредузећа имају ињтерес да се удружују у класѝере јер им класѝеризација њружа дројне мојућносѝи неојходне за ојсѝанак, расѝ и развој*. Тестирање хипотеза извршено је на основу резултата добијених у овом истраживању.

### 2.4.1. Прва њомоћна хѝиоѝеза (X1)

Прва помоћна хипотеза (X1) гласи: *Лакши њрисѝуј кайѝѝалу моѝивѝше мала и средња њредузећа да се удружују у класѝере*. Анализом резултата истраживања (на основу узорка предузећа који су чланови кластера), а који се односе на тврдњу да лакши приступ капиталу мотивише мала и средња предузећа да се удружују у кластере, не може се прихватити као тачна, јер свега једно предузеће, од 21 колико је у узорку или мање од 5%, то сматра као важну предност удруживања. Међутим, што се тиче узорка предузећа која нису чланови кластера, лакши приступ капиталу би мотивисало мала и средња предузећа да се удружују у кластере, јер је то за сваког четвртог испитаника једна од кључних предности. Зато можемо прихватити као дјелимично тачну помоћну хипотезу X1.

#### 2.4.2. Друга помоћна хипотеза (X2)

Друга помоћна хипотеза (X2) гласи: *Мала и средња предузећа имају интерес да се удружују у кластере јер на тај начин могу обезбједити и пристићи заједничким активностима, као што су промоција, истраживање тржишта, наставке, обједињене понуде, обуку запослених, заједничке базе података, развој заједничког производа са нижим трошковима него да то раде самостално.* Анализа резултата истраживања (на основу узорка предузећа који су чланови кластера), а који се односе на највеће користи које предузеће има као члан кластера, размјена знања и искустава, као и промоција су најзначајније. Ово нам даје за право да дјелимично прихватимо као тачну помоћну хипотезу (X2). Што се тиче узорка предузећа који нису чланови кластера, анализом резултата који се односе на највеће користи због којих би предузеће постало члан кластера (према интензитету значајности): заједничко аплицирање за финансирање пројеката, смањење трошкова, обука и усавршавање, развој заједничких производа и промоција, сврстали смо у секундарне предности кластера. И ова анализа говори у прилог да помоћну хипотезу X2 дјелимично прихватимо као тачну.

#### 2.4.3. Трећа помоћна хипотеза (X3)

Трећа помоћна хипотеза (X3) гласи: *Недостатак информација о предностима класификације као и недостатак повјерења међу предузећима и културе удруживања је основно ограничење за удруживање малих и средњих предузећа у кластере.*

На основу резултата истраживања о недостацима у раду кластера, а на основу узорка предузећа која су чланови кластера, можемо закључити да су испитаници инфериорни према недостацима које смо у старту означили, а то су: недостатак информација о предностима класификације (недовољна информисаност је тек на 4. мјесту по интензитету) и недостатак повјерења међу предузећима и културе удруживања (недовољан степен повјерења између чланова – на 8. мјесту). С обзиром да се ради о предузећима који су чланови кластера, не изненађује ова структура одговора. Ово нам даје за право да одбацимо помоћну хипотезу (X3) која се бави овом проблематиком, али коначан суд о томе ћемо дати након анализе предузећа која нису чланови кластера.

Ако се посматрају резултати истраживања (на узорку предузећа која нису чланови кластера), кључни разлог због којег предузећа нису чланови кластера не постоји, јер сваки одговор, осим страха од заједничког пословања са конкурентима, има одређену значајност, али се уочава мала доминација неинформисаности о постојању кластера. Ако ово повежемо

са помоћном хипотезом (X3), можемо доћи до закључка да за предузећа која нису чланови кластера, кључна баријера за улазак је неинформисаност. На овај начин хипотезу можемо само дјелимично прихватити, јер страх од партнера се не показује као важна баријера уласка у кластер.

На основу презентованих резултата истраживања, која су спроведена на територији Републике Српске, на узорку од 106 предузећа, све помоћне хипотезе X1, X2 и X3, дјелимично су прихваћене као тачне. Неколико резултата истраживања нас опредјељује да и главну хипотезу прихватимо као дјелимично тачну:

- Пласмани на тржиште ЕУ карактеристични су по томе што је на овом тржишту присутно свега трећина свих посматраних предузећа и за већину њих, ти пласмани представљају најзначајније пласмане (преко 51% учешће). Важно је уочити да су чланице кластера статистички значајно активније на овом тржишту јер их више од пола (57,1%) излази на тржиште ЕУ, а код осталих предузећа тај удио је испод 30% (тачније 27,2%). Да је ова разлика статистички значајна показали смо примјеном статистичког метода - хи квадрат теста, који недвосмислено указује на то да су обиљежја статистички зависна (јер је  $p$  – вриједност мања од 0,05). Закључак иде у прилог прихватања главне хипотезе, јер кластеризација пружа додатне могућности предузећима, између осталог и излазак на престижна тржишта, као што је тржиште ЕУ што је доказано претходном анализом. На тај начин, предузећа су мотивисана за овај вид удруживања, јер присуство на најбољим тржиштима уједно је и прилика за раст и развој предузећа.
- Просјечан број запослених (на узорку предузећа чланова кластера) повећао се у првом кварталу 2013. године, у односу на годину уласка у кластер код ових предузећа. На почетку просјечан број је био 18 радника да би у 2013. години тај број износио преко 28. Ова промјена, такође, говори у прилог томе да предузећа расту и развијају се уласком у кластер, чиме се основна хипотеза потврђује као тачна.

Основна истраживачка хипотеза (X0): *Мала и средња предузећа имају интерес да се удружују у кластере јер им кластеризација пружа бројне могућности неопходне за оцјанак, раст и развој*, дјелимично је потврђена прегледом литературе и доступних истраживања о могућностима удруживања МСП у кластере како на подручју ЕУ, тако и у свијету. Међутим, анализирајући резултате истраживања овог рада, све помоћне хипотезе су прихваћене само као дјелимично тачне. Осим тога, дошли смо до сазнања да у Републици Српској има само седам активних кластера, који окупљају укупно 91 МСП, што показује да МСП у Републици Српској, у највећем броју случајева, нису препознала удруживање у кластере као могућност за

опстанак, раст и развој. Ово нам даје за право да одбацимо главну хипотезу као неистиниту.

### 3. Дискусија

На основу резултата истраживања овог рада, као и провјером хипотеза, дошли смо до закључка да је процес кластеризације у Републици Српској у почетној фази и да није обухватио велики број предузећа. Сем тога, МСП у Републици Српској, удружена у кластере, користе само мали број могућности кластеризације (претежно размјена знања и искустава и промоција). Значајно је да предузећа, чланови кластера, добијају средства у склопу државне помоћи или из фондова ЕУ (што такође није искоришћено у довољној мјери). Анализом резултата истраживања овог рада, утврдили смо да су ова средства најчешће коришћена за увођење стандарда квалитета или ознаке квалитета, што је веома значајно са становишта изласка ових предузећа на свјетска тржишта. У наставку овог рада, биће представљени резултати сличних емпиријских истраживања, а чији резултати треба да скрену пажњу нашим МСП на могућности које пружају кластери за опстанак, раст и развој предузећа.

#### 3.1. Поређење добијених резултата са резултатима сличних истраживања

Ако поредимо резултате истраживања процеса кластеризације у привредама земаља у окружењу, можемо закључити да су у свим овим земљама, као и у БиХ и Републици Српској, кластери нормативно препознати као једна од могућности да се подстакне развој МСП, а тиме и конкурентност националне привреде, али да процес кластеризације није далеко одмакао.

На основу истраживања „Кластери у Републици Хрватској 2011”, које је проведено 2012. године у сарадњи Предузетничког инкубатора БИОС и Агенције за истраживање тржишта и испитивање јавног мијења Аудео из Осиека (2012), аутори су закључили да су двије највеће користи од чланства у кластеру јачи наступ пред тржишним партнерима (68,4%) и размјена знања и информација (52,6%). Интересантно је да ни један кластер није имао заједничко представништво у земљи и иностранству. Поређење са резултатима претходног истраживања („Кластери у Републици Хрватској 2009”) показује да је дошло до одређеног пораста броја активности кластера (најзначајније је да је већина кластера увела заједнички лого и визуелни идентитет). Када је у питању врста тржишта на којима дјелују предузећа, велика већина тј. 70% предузећа усмјерена су на домаће тржиште, 15% на европско тржиште, 10% на регионално тржиште, а само 5% на свјетско тр-

жиште. Према мишљењу анкетираних (38,1%) на побољшање рада кластера највише би утицало повећање броја заједничких активности, 23,8% сматра да би на то утицао активнији рад кластер-менаџера, а свега 9,5% сматра да би јача државна помоћ допринијела побољшању рада кластера. До сличних сазнања дошло се и анализом резултата истраживања овог рада за подручје Републике Српске. Двије највеће користи од чланства у кластеру су, такође, размјена знања и искустава као и промоција. Ако се анализирају број и врсте заједничких активности у првој години прикључења кластеру и у првом кварталу 2013. године, оне се углавном подударују. Разлике се јављају само код заједничког наступа на сајмовима (у првој години 80% испитаника имало је ову заједничку активност, а у првом кварталу 2013. године само 60%) је заједнички наступало на сајмовима и заједничких база података (двоструко више предузећа које су чланице кластера у 2013. години имају ову заједничку активност, него при уласку у кластер). Што се тиче побољшања рада кластера, 61,9% анкетираних сматра да би снажнија државна помоћ утицала на побољшање рада кластера, а 19,05% сматра да би томе допринио активнији рад кластер менаџера. Мијачић (2011, рр. 31-32) у својој анализи наводи да кластери у Србији пружају различите услуге чланицама, међу којима доминирају организације семинара, обука и конференција, заједнички маркетинг и посјета сајмовима. У знатно мањем обиму кластери посредују у изради нових производа и заједничкој набавци репроматеријала (са изузетком кластера Шумадијски цвет, који је развио ефикасан механизам за куповину репроматеријала за своје чланице). Кластери из различитих сектора углавном не сарађују, па тако нема размјене добрих искустава. За разлику од кластера у РС и земљама у окружењу, у развијеним кластерима у свијету је много више заједничких активности предузећа, чланова кластера. На примјер, како наводи Параушић и Цвијановић (2006), кластер кожне галантерије и текстилне моде у Италији састављен је од неколико ланаца повезаних индустрија, почев од познатих произвођача финалних производа и великог броја специјализованих снабдјевача инпута, до дизајнера. Ови кластери користе заједничке инпуте, технологије, канале и маркетиншке медије.

Недостатак квалитетних кластер менаџера у кластерима у Републици Српској уочен је као велики проблем за развој кластера. Ако упоредимо резултате нашег истраживања са другим релевантним истраживањима, можемо закључити да искуство кластер менаџера мјерено бројем година рада у кластерима, значајно је повезано са интерним перформансама као и са перформансама у погледу повећања конкурентности (Ketels et al., 2012). Кластерске иницијативе са већим бројем запослених кластер професионалаца имају боље перформансе у сваком погледу, и интерне и ектсерне,

наводе у своме истраживању Ketels et al. (2012). Дакле, слаба карика наших кластера је недостатак квалитетних кластер менаџера. Истраживања у Републици Српској, као и у земљама у окружењу, показала су да је неопходно повећати ниво знања о кластерима. Тако у свом истраживању Петковић et al. (2011, р. 4) истичу:

Иако Србија у својој економској историји има солидно наслеђе за кластере (пољопривредни и индустријски комбинати, пословна удружења и индустријске зоне), које би могло да представља значајан извор знања и искуства у функционисању интерорганизационих мрежа овог типа, о кластерима се у Србији генерално мало зна и они су недовољно развијена форма интерорганизационог повезивања.

Анализирајући резултате истраживања овог рада, дошли смо до истог сазнања у Републици Српској, у којој има само *седам активних кластера*, који окупљају укупно 91 МСП. О раду кластера у Републици Српској, такође, нема много информација у реалном сектору и јавности. Мање од 30% анкетираних предузећа у Републици Српској зна за кластере у окружењу, ЕУ и у свијету. Ово питање статистички је веома значајно повезано са познавањем улоге кластера, јер испитаници који не познају улогу кластера углавном не знају ни за најзначајније кластере у окружењу, ЕУ и свијету, док је обрнута ситуација са испитаницима који познају улогу кластера. За предузећа која нису чланови кластера, неинформисаност је кључна баријера за прикључење кластеру. Зато је потребно боље упознати предузећа и ширу јавност о појму кластера и могућностима које они пружају. Слична ситуација је и у Хрватској. Како наводи Тијанић (2009), о кластерима се у Хрватској све више говори, али још увијек не постоји довољна свијест о потреби удруживања предузетника у кластере у условима глобалне економије.

Развијене земље ЕУ, као и САД далеко су одмакле у кластеризацији МСП, у односу на Републику Српску и земље у окружењу, што се може закључити из резултата истраживања многих стручњака у овој области. Интересантно истраживање је спровео Темоури (Temouri, 2012) које је објављено у OECD-овом извјештају The Cluster Scoreboard. Анализиран је рад 80 водећих свјетских кластера у предрецесионом периоду (2005-2007. године) и рецесионом периоду (2007-2009. године) кроз анализу шест индикатора. Оно што је интересантно су резултати рада кластера у рецесионом периоду, који показују да, за разлику од предрецесионог периода у којем доминирају кластери из САД, и то Медисон Рисирч Кластер (Madison Research Cluster) и Силикон Вејли (Silicon Valley), у рецесионом периоду су доминирали са својим перформансама Коимбра (Coimbra) биотехнолошки кластер из

Португалије и Даедоек (Daedoeck) град науке из Јужне Кореје (Ibid., 2012). Уопштено, исти аутор (2012) наводи да су у предрецесионом периоду водећи кластери долазили из традиционално најразвијенијих економија, као што су то САД, Њемачка и Шведска, док су током рецесије добре резултате постизали кластери мјешовитог поријекла, укључујући земље озбиљно погођене кризом као што су Португал и Ирска.

Кластери у ЕУ означени су као један од најважнијих фактора који утиче на развој конкурентности, иновативности и регионални развој. Развој региона повезан је са нивоом снаге кластера. У ЕУ скоро 40% запослених ради у оквиру предузећа која су чланице неког кластера. Чест је случај оснивања кластера од стране двије европске земље у циљу коришћења предности коју пружају развијени привредни, инфраструктурни и људски ресурси у пограничним подручјима (кластер произвођача хемијских производа лоциран у Њемачкој и дијелу Швајцарске или кластер биофармације у пограничној регији Данске и Шведске). Политика формирања кластера у ЕУ све је више усмјерена на високе технологије и иновације (Мићић, 2010).

Бројни су примјери брзе трансформације привреде и отварања нових радних мјеста кроз развој кластера у земљама ЕУ. Што се тиче повећања броја запослених, до сличних закључака смо дошли и анализом резултата истраживања које смо провели на територији Републике Српске, на узорку предузећа чланова кластера. Утврђено је да се просјечан број запослених повећао у првом кварталу 2013. године, у односу на годину уласка у кластер. На почетку је просјечан број био 18 радника да би у 2013. години тај број износио преко 28. Можемо закључити да је дјелимично до повећања броја запослених у МСП чланицама кластера дошло и због повећаног обима посла који су предузећа чланице кластера добили захваљујући чланству у кластеру.

#### 4. Закључак

Ставовe и мишљења предузећа о могућностима и ограничењима удруживања у кластере у Републици Српској, испитали смо на основу два структурирана упитника (за предузећа чланове кластера и за предузећа која нису чланови кластера). Резултати добијени током истраживања, њихова анализа и поређење са сличним емпиријским истраживањима довели су до остваривања научних и друштвених циљева овога рада. Статистичком анализом података из истраживачког узорка, утврђено је следеће:

- О кластерима се у БиХ и Републици Српској предузетници и менаџери МСП немају довољно информација и знања о могућностима удруживања у кластере. За предузећа која нису чланови кластера, неинфор-



мисаност је кључна баријера за улазак у кластер. Мање од 30% анкетираних предузећа у Републици Српској зна за кластере у окружењу, ЕУ и у свијету. Испитаници који не познају најзначајније кластере не знају ни улогу кластера. Паралелним посматрањем познавања улоге кластера и присуства семинарима и конференцијама на ту тему, дошли смо до закључка да они који су похађали семинар (било више пута или само једном) познају улогу и значај кластера, док се за ове друге то не може рећи. Уочава се да је највише предузећа у узорку чији менаџери или запослени нису похађали обуке и нису учествовали на семинарима, а да је кључни разлог то што никада нису добили позив за такве скупове. Овај податак показује велики степен незаинтересованости и пасивности менаџера и власника МСП за активности и прилике изван својих предузећа.

- Предузећа, чланови кластера добијала су средства у склопу државне помоћи или из фондова ЕУ. Ова средства најчешће су коришћена за увођење стандарда квалитета или ознаке квалитета, што је веома значајно са становишта изласка ових предузећа на свјетска тржишта. Чланице кластера статистички су значајно активније на овом тржишту, јер их више од пола (57,1%) излази на тржиште ЕУ, а код осталих предузећа је тај удио испод 30% (тачније 27,2%).
- Уласком у кластер, предузећа се развијају и расту, што потврђује раст просјечног броја запослених у предузећима, члановима кластера, у првом кварталу 2013. године, у односу на годину уласка ових предузећа у кластер (на почетку пословања просјечан број радника био је 18 запослених, да би у 2013. години тај број износио преко 28).
- МСП у Републици Српској, удружена у кластере, користе само мали број могућности кластеризације (претежно размјена знања и искустава и промоција - за разлику од кластера у развијеним земљама ЕУ и свијета, гдје кластери имају много више заједничких активности).
- Предузећа, чланови кластера, су у највећем броју случајева, само дјелимично задовољна радом кластера. Што се тиче побољшања рада кластера, 61,9% анкетираних сматра да би снажнија државна помоћ утицала на побољшање рада кластера, а 19,05% сматра да би томе допринио активнији рад кластер менаџера.

Доказано је да МСП у Републици Српској, у највећем броју случајева, нису препознала удруживање у кластере као могућност за опстанак, раст и развој. Тако главна хипотеза (H0), која гласи: *Мала и средња предузећа имају интерес да се удружују у кластере јер им кластеризација јружа бројне могућности неопходне за опстанак, раст и развој*, није потврђена.

На основу резултата истраживања у Републици Српској, предлажемо следеће:

- Повећати ниво знања предузетника и менаџера из МСП о кластерима, као и о предностима удруживања у кластере. Зато је неопходно промовисати концепт кластеризације и могућности које пружају кластери, кроз организовање специфичних едукација намијењених предузетницима, организовањем конференција и округлих столова, организовањем специјализованих сајмова и изложби, специјализованим програмима на ТВ станицама, радио програмима и веб-сајтовима. Влада и надлежно министарство за привреду, кроз дјеловање институција предузетничке инфраструктуре (Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа, Инвестиционо-развојна банка Републике Српске, развојне агенције, Универзитет у Бањој Луци и Источном Сарајеву, Привредна комора Републике Српске и регионалне привредне коморе, итд.) треба да преузме водећу улогу у овоме процесу.
- Држава би требала стварати услове за развој кластера, прије свега кроз развој саобраћајне и тржишне инфраструктуре, реформом фискалне политике укидањем парафискалних намета и реформом система индиректног опорезивања кроз увођење диференциране стопе ПДВ-а и готовинског система обрачуна ПДВ-а за мала предузећа, подстицањем развоја научноистраживачких институција и реформом високог образовања и система образовања на нижим нивоима кроз увођење групе предмета из области предузетништва на свим образовним профилима, суфинансирањем пружања услуга пословног консалтинга и увођења система квалитета, увођењем електронског пословања и е-управе, и другим краткорочним и дугорочним мјерама економске политике.
- Вршити сталну едукацију кластер менаџера, чланова кластера, као и запослених и сарадника из институција предузетничке инфраструктуре. Едукација би требала да стави акценат на интернационализацију пословања МСП, менаџмент сложених организационих система, менаџмент квалитета, маркетинг, предузетништво и иновације, финансијски менаџмент, и друге релевантне теме. Носиоци овога посла требало би да буду високошколске установе и њихове специјализоване истраживачке институције.
- Успоставити регистар кластера у којима се прикупљају подаци о кластерима и који би представљао свеобухватну базу података о кластерима и предузећима, члановима кластера. Кластери би требало да направе веб-странице на српском и енглеском језику са детаљним подацима о члановима кластера и раду кластера. Тиме би допринијели повећању видљивости наших МСП, могућностима стратешких партнерстава и заједничког финансирања развојних пројеката.

- Потребно је развијати политике подстицаја формирања кластера, у чему могу помоћи искуства држава чланица ЕУ, а посебно нових чланица. Кластере треба оснивати у оним дјелатностима које су најразвијеније у земљи и подстицати повезивање кластера са сличним дјелатностима. Пожељно би било комбиновати принципе развоја кластера одоздо и одозго, при чему је значајна финансијска помоћ државе. Међукластерска сарадња је такође пожељна као вид будуће сарадње МСП чланица кластера
- Развојем кластера подстаћи развој традиционално неразвијених регија. Такође, потребно је подстицати повезивање и сарадњу са кластерима у окружењу и ЕУ ради учешћа у заједничким пројектима и размјене знања и искустава, тј. јачати регионалну и прекограничну сарадњу кроз тзв. мечмејкинг програмеб (matchmaking програм).
- Значајно би било успоставити „иновативне” кластере који ће се фокусирати на стварање нових производа и услуга, управо кроз кооперацију учесника из разних привредних грана и сарадњу академског и реалног сектора.
- Неопходно је редовно праћење и оцјењивање рада кластера, а посебно кластера који примају подршку из јавних фондова. Осим тога, треба јасно подијелити улоге и послове појединих институција које су задужене за провођење кластерске политике и анализирати подршку кластерима од стране надлежних институција. Република Српска располаже високостручним кадровима у области информационих и комуникационих технологија. Зато треба искористити људске ресурсе и подстицати оснивање МСП у овој области, јер то не захтијева велика инвестициона улагања, а истовремено су предузећа из области ИТ високопрофитабилна. Ово би подстакло остала предузећа да у свом пословању користе софтверска рјешења и електронско пословање као средства комуникације са стејкхолдерима и снижавања трошкова пословања. Било би добро искористити постојећи потенцијал за развој кластера и у овој области. Истовремено би се смањило одлазак стручњака из ове области из Републике Српске. Такође, треба утврдити могућности за развој кластера и у другим областима.

Проведено истраживање намеће потребу за другим истраживањима која ће дати одговор на сљедећа питања: *Да ли је Република Српска спремна да створи повољан пословни амбијент који ће мотивисати високостручне младе кадрове да остану и раде у Републици Српској? Да ли има сазнања*

<sup>6</sup> О мечмејкинг програмима прочитајте детаљније у Петковић, С. и Новарлић, Б. (2013). Мечмејкинг програм у функцији привредног опоравка: Емпиријска студија у Републици Српској. *Acta Economica*. 11(19), 95-126. DOI: 10.7251/ACE1319095P

о успјешности и развоју постојећих кластера, посебно оних која користе средства пореских обвезника?

Заго, предлажемо опсежније истраживање које ће оцијенити рад постојећих кластера (уз претходно утврђене критеријуме за оцјену степена развоја кластера). Тако би се утврдили разлози успјешности или неуспјешности кластеризације МСП и дале смјернице за успјешније дјеловање постојећих кластера. Осим тога, значајно би било анализирати могућности за успостављање нових кластера (са потенцијалним заједничким активностима) и о томе упознати сва предузећа у Републици Српској. Ово би требало да допринесе већој информисаности о појму, улози и значају кластера, а тиме и удруживања МСП у кластере. Допринос овог рада је и у томе, што су се многа предузећа, која нису чланови кластера, кроз достављене упитнике, упознала са појмом и могућностима кластеризације. Значајно је да је 54,3% ових предузећа одговорило да их је упитник довољно заинтересовао па ће се додатно информисати о кластерима, са циљем прикључења једном од постојећих кластера. И коначно, на питање да ли кластеризација МСП у Босни и Херцеговини може да буде посматрана као један од модела економског развоја, на основу резултата нашег истраживања, можемо потврдно да одговоримо.

## Литература

- Adriano, J., Fernandes, P., Sampaio, H. and Lopes, J. (2013). Academic Entrepreneurship Framework: The Best Practices of Bragança Polytechnic Institute, In Ferreira, J.M., Raposo, M., Rutten, R. and Varga, A. (Eds.), *Cooperation, Clusters, and Knowledge Transfer*, ch. 9 (pp. 163-177). New York, USA: Springer Link.
- Andersson, T., Serger S.S., Sörvik, J. and Hansson, E.W. (2004). *The Cluster Policies Whitebook*. IKED, Доступно на [[http://www.clusterplattform.at/fileadmin/user\\_upload/clusterbibliothek/916\\_TheClusterPoliciesWhitebook.pdf](http://www.clusterplattform.at/fileadmin/user_upload/clusterbibliothek/916_TheClusterPoliciesWhitebook.pdf)], приступљено [15.10.2014.].
- Barkley, D. and Henry, M. (2001). Advantages and Disadvantages of Targeting Industry Clusters, REDRL Research Report 09-2001-01, Regional Economic Development Research Laboratory, Clemson, South Carolina, USA: Clemson University.
- Boja, C. (2011a). Clusters Models, Factors and Characteristics, *International Journal of Economic Practices and Theories*, 1 (1), pp. 34-43.
- Boja, C. (2011b). IT Clusters as a Special Type of Industrial Clusters, *Informatica Economică*, 15(2), pp. 34-43.
- Bošković, G., Kostadinović, I. (2011). Klasteri malih i srednjih preduzeća - ključ ekonomskog razvoja, *Škola biznisa*, (4), pp. 54-68
- Villa, A. and Antonelli, D. (2009). *A Road Map to the Development of European SME Networks Towards Collaborative Innovation*, London: Springer.
- Влада Републике Српске, Министарство индустрије, енергетике и рударства. (2012). Програм промоције и развоја кластера Републике Српске.

- Вукмировић, Н. (2006). *Савремено предузетништво*, Бања Лука: Економски факултет.
- Delgado, M., Porter, M.E. and Stern, S. (2010). Clusters and Entrepreneurship, *Journal of Economic Geography*, 10, pp. 495–518.
- EU Cluster Mapping and Strengthening Clusters in Europe, Center for Strategy and Competitiveness, CSC.
- European Commission, (2013), Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support. Доступно на [[http://www.central2013.eu/fileadmin/user\\_upload/Downloads/Tools\\_Resources/Cluster.pdf](http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf)], приступљено [14.11.2014.]
- European Commission, (2014), A partial and fragile recovery. Annual Report on European SMEs 2013/2014. Доступно на [[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf)], приступљено [14.10.2014.]
- Завод за статистику Републике Српске. (2014). Мјесечни статистички преглед за јули 2014. године, Доступно на [<http://www.rzs.rs.ba/front/article/1230/>], приступљено [09.09.2014.].
- Инвестиционо-развојна банка Републике Српске. (2014). *Економски мониџор*, (13), април 2014. године. Доступно на [<http://www.irbrs.org/azuro3/a3/?id=222>], приступљено [09.09.2014.]
- International Finance Corporation, (IFC). (2010). Scaling - Up SME Access to Financial Services in the Developing World, Washington, D. C.: World Bank, Доступно на [[http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/G20\\_Stocktaking\\_Report\\_0.pdf](http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/G20_Stocktaking_Report_0.pdf)], приступљено [13.03.2014.]
- Jiang, H. and Fallah, M.H. (2011). *The typology of technology clusters and its evolution - Evidence from the hi-tech industries*, Hoboken: Sevens Institute of Tehnology.
- Ketels, C., Lindqvist, G. and Sölvel, Ö. (2006). Cluster initiatives in developing and transition economies. Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, Доступно на [<http://www.clusterobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=e9ef3ed1-2e9b-4f5f-8938-85cd5edc4bad>], приступљено [14.10.2014.]
- Ketels, K., Lindqvist, G. and Sölvel, Ö. (2012). *Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe. The Role of Cluster Organization*. The Cluster Observatory. Stockholm: Stockholm School of Economics, Center for Strategy and Competitiveness.
- Мијачић, Д. (2011). Анализа стања пословне инфраструктуре у Републици Србији, Доступно на [[http://lokalnirazvoj.rs/assets/files/Baza\\_znanja/Unapredjenje\\_poslovanja/Analiza\\_poslovne\\_infrastrukture\\_u\\_Republici\\_Srbiji.pdf](http://lokalnirazvoj.rs/assets/files/Baza_znanja/Unapredjenje_poslovanja/Analiza_poslovne_infrastrukture_u_Republici_Srbiji.pdf)], приступљено [31.05.2013].
- Мићић, В. (2010). Кластери - фактор унапређења конкурентности индустрије Србије, *Економски хоризонти*, 12 (2), pp. 57-74.
- OECD. (1999). *Managing National Innovation Systems*, Доступно на [[http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/managing-national-innovation-systems\\_9789264189416-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/managing-national-innovation-systems_9789264189416-en)], приступљено [14.10.2014.]
- OECD. (2006). Financing SMEs and Entrepreneurs, Policy Brief, OECD Publishing, Paris.

- OECD. (2013). Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard Final Report, Доступно на [<https://www.google.ba/#q=OECD.+2013.+Financing+SMEs+and+Entrepreneurs%3A+An+OECD+Scoreboard+Final+Report.++> ], приступљено [14.10.2014.]
- Параушић, В. и Цвијановић, Д. (2006). Значај и улога кластера у идентификацији извора конкурентности аграрног сектора Србије, *Индустрија*, 1-2. pp. 81-90.
- Петковић, М., Алексић, М. А. и Петровић, М. (2011). Изградња интерорганизационих процеса у функцији подизања конкурентности: Примјери кластера у Србији. Доступно на [<https://www.google.ba/search?q=klasteri+merr+gov+rs&channel=linkdoctor>], приступљено [01.06.2013.].
- Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, 14 (1), pp. 15-34.
- Предузетнички инкубатор БИОС и Агенција за испитивање тржишта и јавног мнијења Аудео Осијек, (2012), Истраживање: Кластери у Републици Хрватској 2011, Доступно на [[http://inkubator.hr/hr\\_HR/projekti/bios-istrazivanja/istrazivanja-2011](http://inkubator.hr/hr_HR/projekti/bios-istrazivanja/istrazivanja-2011)], приступљено [28.11.2014.]
- Предузетнички инкубатор БИОС и Агенција за испитивање тржишта и јавног мнијења Аудео Осијек, (2012), Истраживање: Кластери у Републици Хрватској 2009, Доступно на [[http://inkubator.hr/hr\\_HR/projekti/bios-istrazivanja/istrazivanja-2009](http://inkubator.hr/hr_HR/projekti/bios-istrazivanja/istrazivanja-2009)], приступљено [28.11.2014.]
- Републичка агенција за развој МСП. (2012). Годишњи извјештај за област малих и средњих предузећа и занатско-предузетничку дјелатност у Републици Српској, Доступно на [<http://www.rars-msp.org/sr-Cyrl-BA/publikacije/izvjestaj/>], приступљено [30.11.2014.]
- Sölvell, Ö., Ketels, C. and Lindqvist, G. (2009). The European Cluster Observatory
- Sölvell, Ö., Lindqvist, G. and Ketels, C. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Ivory Tower.
- Службени гласник Републике Српске. (2013). Закон о развоју малих и средњих предузећа, Бања Лука: Службени гласник број 50/13.
- Temouri, Y. (2012). The Cluster Scoreboard: Measuring the Performance of Local Business Clusters in the Knowledge Economy. OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, 2012/13, OECD Publishing. Доступно на [<http://dx.doi.org/10.1787/5k94ghq8p5kd-en>], приступљено [22.11.2014.]
- Тијанић, Л. (2009). Политика ЕУ у формирању кластера. *Економска истраживања*, 22 (1). Доступно на [<http://hrcak.srce.hr/38204>], приступљено [02.11.2014.]
- Trotta, L. (2012). The Asian Boom and Australia's proximity Clusters and Automotive Districts Potential cooperation between South Australia and Piedmont. Working Paper. Of Government of South Australia. Доступно на [<http://dpc.sa.gov.au/sites/default/files/pubimages/documents/office-for-international-coordination/15%20-%20Trotta.pdf>], приступљено [23.11.2014.]
- Harvie, C., Narjoko, D. and Oum, S. (2013). Small and Medium Enterprises' Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies, *ERIA Discussion Paper Series*, Доступно на [<http://www.eria.org/ERIA-DP-2013-23.pdf>], приступљено [13.03.2014.]