

Невена Станисављевић¹

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 02.05.2014.
Рад је одобрен 09.06.2014.

КЛАСТЕРСКА ОРГАНИЗАЦИЈА – КОНЦЕПТУАЛНЕ ОСНОВЕ И ЕЛЕМЕНТИ ЖИВОТНОГ ЦИКЛУСА

Апстракт

Унапређење производа и производних процеса, повећање ефикасности, већа тржишна моћ и развојни потенцијали, представљају само један део бенефита које са собом носе кластерске организације као релативно нови вид организационог повезивања привредних субјеката у функцији повећања ефикасности и конкурентности. Комплексност структуре кластерске организације, вишеструки односи различитих чланова и партнера организације, као и различит утицај окружења у коме се формира, функционише и развија, чини управљање кластерском организацијом врло изазовним процесом. Стога је циљ овог рада упознавање са концептом кластерске организације, али и елементима њеног животног циклуса - формирањем, функционисањем и развојем. Велики број фактора одређује динамику транзиције једне кластерске организације из једне фазе њеног животног циклуса у другу, па је њихово идентификовање, као и сагледавање међусобне повезаности и условљености значајно за актуелни и потенцијални менаџмент тим кластерске организације у правцу ефикасног управљања.

Кључне речи: кластер, развој кластера, животно циклус кластера

ЈЕЛ Класификација: L14

CLUSTER ORGANIZATION – CONCEPTUAL BASIS AND ELEMENTS OF LIFECYCLE

Abstract

Improvement of products and production processes, increasement the economic efficiency, greater market power and development potentials are only a part of the benefit from a cluster organizations as a relatively new form of business networking in order to increase the competitiveness. The complexity of the structure of the cluster organization, multiple relationships of different members and partner organizations, as well as the different impact the environment in which it is formed, operates and develops, makes cluster management organization very challenging process. Therefore, the aim of this study is introduce the concept of cluster organizations and elements of its lifecycle - forming, functioning and development. Numerous factors determine the dynamics of the transition process of a cluster organization from one stage to another of its life cycle, so their identification, consideration of interconnection and interdependence are significant for curent and potential management team of cluster organizations in the aim of effective management.

Key words: cluster, cluster development, cluster lifecycle

¹ ntstanisavljevic@gmail.com

Увод

Глобализација и поштравање конкурентских прилика утицали су на пораст значаја кластерских организација као географске концентрације међусобно повезаних предузећа и институција на одређеној локацији. Кластери позитивно утичу на повећање продуктивности у производњи, увећање иновативног капацитета, размену и дифузију технологија, развој интелектуалног капитала и оснивање нових бизниса. Комплексност структуре кластерске организације, вишеструки односи различитих чланова и партнера организације, као и различит утицај окружења у коме се формира, функционише и развија, чини управљање кластерском организацијом врло компликованим због великог броја различитих активности које треба осмислити, усмерити и ефикасно реализовати. У циљу ефикасног менаџмента кластерских организација неопходно је идентификовање свих животних фаза кластерске организације. Ово је могуће кроз вишедимензионално сагледавање животног циклуса кластерске организације, са временског и функционалног становишта. У том правцу, најпре се презентира концепт кластерске организације кроз сагледавање њених елемената, карактеристика и врста, уз осврт на начине и циљеве настанка кластерских организација. У другом делу рада елабориране су фазе животног циклуса кластера.

Кластерска организација – специфичан вид повезивања привредних субјеката у функцији повећања конкурентности

У складу са променама које намеће глобализација тржишта и конкуренције, као и развој технологије, свако предузеће мора да редефинише своју сврху, улогу и место у том измењеном окружењу (Стефановић, 2010, стр. 134 - 136). Конкурентска борба данас, када су капитал, информације, ресурси и технологија глобално доступни, постаје другачија.

Референтна литература је и са теоријског и са практичног аспекта објаснила феномен настанка кластерских организација и подстакла развој кластеризације, почев од *А. Маршала*, и његовог укључивања екстерних ефеката специјализације индустријских предузећа на одређеној географској локацији у студије о кластерима, које је назвао “индустријске области” или “индустријски дистрикти”, па до данашње економске географије и економске англомерације. Термин пословни кластер понекад се замењује термином “Портеров кластер”, који је потекао из упоредне анализе међународне конкурентности (Мићић, 2010, стр. 57 - 74). Најпознатија савремена дефиниција кластерске организације истиче да је то географска концентрација међусобно повезаних компанија и институција у одређеној области (Porter, 1998, str. 77 – 90).

Кластерске организације се често не поклапају са стандардним системом индустријске класификације, која не успева да препозна комплексни низ учесника и односа који се налазе унутар организације. Пословна пракса познаје примере потпуног неприпознавања кластерске организације, чија је целокупна структура била на одређеној локацији, али услед несвесности учесника о постојању исте, систем односа и кооперације није био покренут. Тек када је тај систем активан, кластерска организација се може сматрати „живом“. Пуко постојање ентитета на неком простору не представља кластер. Основ је интеракција и кооперација из којих настаје иновативни потенцијал. (Adreozzi, 2010)

У циљу побољшања перформанси, смањења трошкова и све значајнијег „утврђеног географског порекла“, локација у процесу развоја кластера игра једну

од врло важних улога. У фокусу нове конкурентности налази се и иновација као значајан извор диференцијације и тржишног успеха. Услед моментума, близина партнера и интензитет иновација, јавља се све већи број могућности за иновације што представља одређену врсту позитивног притиска. (Деспотовић, 2013, стр.117) Управо се трианглом у оквиру зрелих кластерских организација, влада – привреда – наука, креира мост за лакше и јефтиније увођење иновација, и то у сегментима који ће значајно стимулисати продуктивност или ефикасност читаве гране и/или региона.

Елементи, карактеристике и врсте кластерских организација

У кластерским организацијама су истовремено заступљени и конкуренција и кооперација. (Porter, 2000, str. 15 – 34) Географска близина и транспарентност дају прецизне сигнале о правцима кретања свакој компанији у кластерској организацији. Овај систем води већим напорима да се све активности ланца вредности унапреде. Резултат је не само унапређење пословања појединачних компанија, већ и кластерске организације у целини. (Стефановић, 2010, стр. 134 – 136)

Кластерске организације су нови вид организационе форме ланца вредности који доноси побољшану ефикасност, ефективност и флексибилност. У поређењу са тржишним трансакцијама између дисперзованих и насумичних купаца и продаваца, близина компанија и институција на једној локацији, као и понављајућа размена међу њима, доприносе развоју боље координације и поверења. На овај начин се превазилазе ограничења сарадње „од трансакције до трансакције“, притом избегавајући нефлексибилност коју са собом носи вертикална интеграција и проблеме менаџмента при креирању и одржавању разних мрежа, алијанси или партнерстава.

Саставне делове кластерске организације обично чине следећи партнери (актери или ентитети) са својим карактеристикама (Adreozzi, 2010, str. 10): (1) Вертикални ланац – једно велико предузеће или скуп /групација сличних предузећа, који формирају вертикални ланац фирми и институција; (2) Хоризонтални ланац – индустрије које користе заједничке канале набавке и продаје, или производе комплементарне производе и пружају услуге, као и додатно кластеризоване делатности на страни понуде, које користе сличне производне факторе и технологије; (3) Институције – непроизводне институције које кластерској организацији обезбеђују посебне вештине, технологију, информације, капитал или инфраструктуру; (4) Држава – веома битан актер кластерске организације је и држава на различитим нивоима извршне власти и њена регулаторна тела.

Основне карактеристике кластерске организације огледају се у великој међузависности свих чланова, брзој међусобној дифузији технолошких и менаџерских знања, ступању у стратешка партнерства са добављачима и купцима у циљу остваривања синергијског ефекта на нивоу сваког појединачног предузећа, али и кластерске организације као целине. Опште карактеристике кластерске организације могу се посматрати на примеру индустријског кластера, као једног од сложенијих облика ове организационе форме.

Индустријски кластери имају следеће карактеристике: (1) Заснивају су на системским везама међу предузећима. Везе могу бити грађене на заједничким или комплементарним производима, процесима производње, технологијама, потребама за природним ресурсима, захтевима за одређеним квалификацијама и дистрибутивним каналима; (2) Обично су географски ограничени, дефинисани раздаљином и временом за стварање ефикасних пословних веза; (3) Одређени су природним, демографским, културолошким, привредним и другим карактеристикама географ-

ске области или региона; (4) Чланови кластера већином не конкуришу једни другима, већ задовољавају потребе различитих партнера; (5) Кластерске организације имају животне циклусе, који напредују од ембрионске фазе, фазе раста, преко фазе зрелости, до фазе распада организације; (6) Значај кластера расте са унапређењем конкурентности индустрије, и њихов број се повећава како привреда и индустрија постају развијеније.

Могуће је идентификовати већи број врста кластерских организација, као и критеријума на основу којих се они могу класификовати. Најједноставнија класификација кластерских организација је на: (1) Хоризонталне кластерске организације – партнери на истом нивоу у ланцу стварања додатне вредности који користе заједничко тржиште, технологију, природне ресурсе, и радну снагу; (2) Вертикалне кластерске организације – повезују предузећа из индустрије и других делатности у ланац стварања вредности; (3) Регионалне кластерске организације – партнери из регионалног индустријског сектора; (4) Кластерске организације у бранши – партнери у специфичном пољу деловања; (5) Предузетничке кластерске организације – партнери су мала и средња предузећа и предузетници (МСПП); (6) Међународне кластерске организације – преклапајуће индустријске мреже кластера. (Рецеповић, 2013)

Кластерске организације се међусобно могу разликовати по величини, дубини, ширини и развијености. Дубље и шире кластерске организације су карактеристичне за развијене привреде, а разлике у њиховој природи одражавају различите структуре делатности које их сачињавају. Развијене кластерске организације имају дубље и више специјализоване добављаче, помоћне институције и обухватају велики број сродних делатности. (Porter, 1998, str. 73)

Полазећи од аспекта специјализације и географске усмерености, кластерске организације могу бити: (1) Извозно и инвестиционо оријентисане кластерске организације; (2) Локалне индустрије и кластерске организације које не конкуришу другим локацијама, (3) Локалне афилијације конкурентских фирми, чије се матичне фирме налазе на неким другим локацијама, а које првенствено задовољавају потребе локалног тржишта. (Porter, 2008, str. 229 – 230)

Начини и циљеви настанка кластерске организације

Кластерске организације се заснивају на добровољној сарадњи, где учесници задржавају своју самосталност, при чему је кооперација кључна карика у постојању и даљем развоју. Кластерске организације не настају путем директива, већ требају бити формиране као иницијатива њихових будућих чланица са својим потребама и интересима. (Gunter, 2008, str. 18)

У литератури, за кластерске организације настале потпуно путем иницијативе предузећа, главних носиоца кластерских активности, кроз спонтану и сталну сарадњу, користи се израз “bottom up” или „одоздо - навише“. Често ови кластери прво послују и развијају своју структуру, а да при томе не постоји никаква формална организација која их обједињује, касније се установљава организација и њени процеси, али најчешће кластер наставља да функционише по устаљеним правилима. Ово су најчвршћи кластери, с обзиром да проистичу из реалне потребе и интереса чланица.

Други приступ у настанку кластерских организација је тзв. “top down” или „одозго - наниже“ концепт, који подразумева активно учешће државе у одабиру и упознавању чланица, као и регистрацији и раду кластерске организације. Лоше стране оваквог настанка кластера огледају се у самом чину оснивања који је веш-

тачки изазван од стране државе, али и превеликом утицају који држава има на даље функционисање кластерске организације, док се као добра страна истиче финансијска и институционална помоћ коју кластерска организација све време, или бар до времена своје зрелости, добија од државе.

Један од начина формирања кластерске организације је комбинација два преходно дефинисана приступа, настанак кластера “одоздо - навише” са јаком базом и постојећим везама чланица, уз обраћање држави за даљу помоћ при развијању инфраструктуре и повезивању са релевантним стејкхолдерима (владине и научно – истраживачке институције). Концепт који подразумева међусобну спрегу ова три фактора назива се „triple helix“ концепт (Бркић, 2010, стр. 111), а основни циљ је креирање позитивне климе за испуњење циљева кластера.

Држава треба суштински да потпомогне обезбеђивање услова за развој кластера: стварање стабилног макроекономског окружења; развој саобраћајне и тржишне инфраструктуре; развој истраживачко – развојних институција, професионални консалтинг, базе знања, осиграње кредита и др. (Бошковић, 2009, стр. 107 – 119). Такође, подршка државе може бити у виду закона који стимулишу развој кластера, пореских олакшица и подстицајних средстава, али и кроз развој капацитета за подршку кластерима – формирање стручних тимова за помоћ и праћење пословања кластера, организовање обуке запослених у кластеру и партнерским организацијама. (Крстић, 2011, стр. 222)

Циљеви постојања кластерске организације могу се дефинисати на следећи начин: а) Успостављање, развој и коришћење заједничке мреже чланица ради лакше комуникације, размене информација и доступности базе података; б) Формирање заједничке стратегије утицаја на систем образовања и обуку кадрова, као и утицаја на политичке одлуке битне за рад кластера; в) Олакшавање процеса увођења и развоја иновација и нових технологија; г) Ширење кластерске организације – увођење нових фирми и повезивање са сродним кластерским организацијама. (Воларев, 2010, стр. 10)

Животни циклус кластерске организације

Политике на којима се заснива институционални оквир развоја кластера јесу: политика иновација и технолошког развоја, политика регионалног економског развоја и политика предузетништва/МСП. Питања кластерских организација, могу бити обухваћена и неким другим политикама. Приступ политике кластера захтева висок степен интеграције различитог типа мера и утврђивање одговорности конкретних институција за спровођење политике, што захтева стратешки консензус и практично партнерство у оквиру државног сектора. Политике кластера треба да су осмишљене као подршка појави нових кластерских организација и расту/развоју постојећих. (Andersson, 2004)

О фазама формирања, функционисања и развоја кластерских организација могуће је говорити само ако се познају постулати настанка и животног пута кластерске организације. Дакле, прво је потребно размотрити фазе које чине животни циклус кластера без обзира на место настанка и чиниоце. Ове фазе је даље могуће разложити у већи број прецизно дефинисаних активности, од чијег ће резултата зависити опстанак кластерске организације као савеза већег броја привредних, јавних и научно-истраживачких ентитета, као и брзина њеног напретка.

Метаморфозе кроз које кластерска организација пролази на путу од припрема, преко оснивања до опадања јесу:

- *Препознавање.* – Ова фаза, код неких аутора још названа ембрионска фаза или фаза мобилизације, означава стварање интереса и обезбеђивање учешћа различитих носилаца будућих активности у процесу стварања кластера. У зависности од приступа, “одоздо – навише” или “одозго - наниже”, у овој фази ће се радити на анимацији различитих учесника/стејкхолдера. На ову фазу надовезује се и процес дијагнозе, односно процена кластерских организација који постоје у региону у истој грани, као и постојању инфраструктуре која би подржавала рад организације;
- *Повезивање.* – Фаза повезивања означава довођење на исто место, и у везу стејкхолдера тражње (компаније у будућем кластеру) са стејкхолдерима на страни понуде (јавне и приватне институције подршке), и формирање радне групе која ће идентификовати проблеме и активности на њиховом решавању. С обзиром на могућност неформалног креирања кластера, ова фаза може проћи спонтано кроз рад између ових страна и уз природно стварање потребе за удруживањем;
- *Развој кластерске организације.* – Развој кластерске организације се дели на фазу имплементације, фазу обуке и фазу организационог развоја. Означава пуно функционисање кластера као посебног привредног ентитета, а долазак до ове фазе зависи од многобројних фактора: политике кластера државе/региона у којем се исти развија, постојању стручне радне снаге, механизма сарадње између привреде и научно-образовних институција и института, финансијске помоћи државе, односно страних донатора и сл. Што је развој кластера бржи, захваљујући позитивној клими, трансформација из једне фазе у другу је лакша и са више резултата;
- *Зрелост кластера.* – Фаза зрелости кластерске организације може затећи у спремном стању за даљу трансформацију или пак, у непостојању услова за даље напредовање и самим тим кретање ка опадању активности и коначном одумирању организације, односно крају сарадње. Зрела кластерска организација у свом саставу има активне “triple helix” стејкхолдере (јавни и научно-истраживачки сектор) и креће ка вишем степеном развоја кроз брендирање региона и иновациони процес;
- *Специјализација или одумирање.* – С обзиром на динамику животног циклуса кластера и његово стално ширење (раст и развој), у пуној зрелости кластерска организација доспева у кризу. Велико чланство, гломазни апарат управљања и сложене, вишеструке везе између чланица доводе кластер у опасност од колапса и у немогућност даљег развоја. Стабилни, зрели кластери тада улазе у фазу специјализације, цепајући своје језгро на више самосталних, али међусобно повезаних и међузависних ентитета. Ова фаза се може сматрати новом акцелерацијом процеса развоја кластера. Уколико зрела кластерска организација не уђе у ову фазу и остане у гломазnoj структури са великим бројем активности, одумири или назадјује.

Животни циклус појединачних кластерских организација према *B. Andreozzi* аналоган је животном путу људског бића, те организација пролази кроз зачеће, ембрионалну фазу, развојну или адолесцентску фазу, фазу пуне зрелости и на крају, фазу опадања или одумирања. У овом моделу као посматрани параметри узети су додата вредност и време, при чему се уочава константно повећање додате вредности кроз време, заједно са повећањем броја чланица, организационим развојем и повећањем промета, док се од фазе зрелости, уколико се нешто не промени у

менаџменту/организацији или не учини корак ка специјализацији, улази у терминалну фазу животног циклуса кластера. (Adrozzi, 2010)

Временски период преласка из једне у другу фазу животног циклуса зависи од великог броја фактора и није га пожељно генерализовати. Ипак, на основу емпиријских истраживања (SECER, Министарство економије и регионалног развоја, 2009) дошло се до идентификовања фаза и њиховог оптималног временског трајања (Караев, 2011, стр. 15):

- *Први корак* – Ова фаза траје до 2 године, окупља потенцијалне чиниоце кластерске организације и упознаје их са концептом кластера и значајем кластера као организационе форме. Као потенцијали за успех ове фазе наводе се: географска концентрација и спремност да се развија нови пословни концепт уз постојање одговарајућег нивоа свести већине чинилаца нове кластерске организације;
- *Почетак* – Фаза траје до 3 године и подразумева формирање саме кластерске организације уз креирање заједничке стратегије и визије. Потенцијали неопходни за успех ове фазе јесу: идентификација недостатака у стручности и знању, критична маса предузећа, као и неопходних знања и вештина;
- *Рани раст* – У фази раног раста кластерска организација развија заједничку инфраструктуру и пројекте, менаџмент, мониторинг и систем финансирања. Потенцијал који организација мора поседовати за успех у овој фази су: дугорочна перспектива свих чланова, висока спремност за инвестирање и развијена комуникација између учесника;
- *Динамичан раст* – Замајац постигнут у претходним фазама добија своју пуну брзину у последњој фази – динамичном расту. За ову фазу је карактеристична иновација и интернационализација кластера. Ова фаза је без временског ограничења и подразумева период убрзаног раста и развоја. Једном када кластер достигне врхунац развоја јавља се ризик стагнације и могућег опадања.

Ако не посматрамо пут развоја кластера од настанка до одумирања, већ се за фокус посматрања узме фаза зрелости, као фаза у којој кластер достиже своју пуноћу и максималне резултате, може се направити микро пресек и доћи до правилности које владају у процесу развоја кластерске организације. У зависности од одабране стратегије група аутора (Chirstensen, 2012) сматра да у пуној зрелости (за показатељ је узета снага и динамика кластера) кластер може бити сврстан у једну од следеће две групе – “национални шампион” или “кластер светске класе”. Фазу зрелости по овој студији кластер достиже у тачки пресека криве животног циклуса са кривом развоја. Одатле су могућа три сценарија – одумирање кластера и прелазак у фазу “кластер у транзицији” са два могућа правца – уколико кластер нема довољно снаге остаје у оквиру локалног тржишта и наставља са уједначеним растом, док уколико је прави “кластер светске класе” он налази пут ка иновацијама и расту.

Елабориране фазе животног циклуса могуће је сажети у три веће групе активности:

- *Формирање кластерске организације* – Ова фаза обједињује све припремне активности и сам чин регистрације кластерске организације. У обзир треба узети то да кластерска организација може функционисати и постизати одличне резултате, а да при томе није званично регистрована. Постојање природног моментума, критичне масе предузећа и знања утицаће позитивно на креирање потенцијало јаке и и одрживе кластер-

ске организације без обзира да ли је у питању „одозго – наниже“ или „одоздо – навише“ приступ. Фаза формирања кластерске организације може се поделити на шест активности: (1) Анализа потенцијала кластерске организације, (2) Сондирање окружења, сензибилизација и идентификација заинтересованих страна, (3) Развој стратегије и циљева кластерске организације, (4) Израда пословног плана и плана финансирања, (5) Изградња и структурирање кластерске организације, (6) Регистрација кластерске организације – форма и поступак. Формирање адекватног експертског тима, састављеног од стручњака различитих профила, неопходан је предуслов за квалитетно испуњење свих активности у фази формирања, али и осталим фазама животног циклуса кластерске организације. Мултидисциплинарност и искуство тима су значајни, с обзиром да сам процес кластеризације захтева знање из области производње, финансија, менаџмента, пројектног менаџмента и маркетинга.

- *Функционисање кластерске организације* – Фаза функционисања кластерске организације карактерише рад на успостављању система заједничких активности и заједничких услуга, први кораци ка позиционирању и брендирању организације, и успостављање финансијских механизма за рад и даљу одрживост. Изазови које ће кластерска организација морати да савлада на овом путу су бројни и могу бити интерне и екстерне природе. Сваку од препрека организација може превазићи развијањем снажне кохезије између чланова, утврђивањем јасних правила приликом селекције нових чланова и партнера, јасним и садржајним Статутом, и честим састанцима. Ипак, као најзначајнији изазов мора се издвојити финансирање кластера као организације која најчешће у првим фазама свог функционисања трошковима значајно превазилази могуће приходе. Ово је нарочито изражен проблем код кластерских организација успостављаних приступом „одоздо – навише“. Довољна количина финансијских средстава је круцијална за ефикасно функционисање и развој организације. Финансирање кластерске организације обично се темељи на три извора: (1) Чланови кластера – кроз једнократну помоћ, годишње чланарине и/или таксе за специфичне услуге; (2) Институције – помоћ и подршка државе кроз владе агенције и/или средства донаторских програма кроз пројектне активности; (3) Провизија код промотивних и продајних кластера – одређени проценат од остварене продаје на циљаном тржишту. У већини случајева, помоћ институција је битна у раним фазама развоја кластерских организација, док се од кластера очекује да кроз функционисање обезбеди одрживост и самосталност. Активности које су типичне за фазу функционисања кластерске организације су: (1) Креирање мрежа заједничких услуга и активности кластерске организације; (2) Активности пројектног менаџмента; (3) Придобивање партнера и проширење чланства кластерске организације; (4) Маркетинг комуникација и односи са јавношћу.
- *Развој кластерске организације* – Фаза развоја води кластерску организацију ка пуној зрелости и представља резултат претходних фаза. Ову фазу одликује експанзија, константни раст, „померање граница“ и значајни маркетинг напори. Као резултат њених активности ствара се основа за одрживи развој и самосталност. У овој фази тежи се иновацијама и интернационализацији организације, она је без временског ограничења, те се ова фаза развоја може продужавати реалном и амбициозном стратегијом кластер менаџмента. Развој кластерске организације одређен је већим бројем фак-

тора: политика кластера државе у којем се исти развија; постојање стручне радне снаге, механизми сарадње између привреде и научно-истраживачких институција, финансијска помоћ државе и страних донаторских програма. Иновативност на свим пољима чини темељ конкурентности кластерске организације. С обзиром да у развојној фази долази до изражаја борба кластерске организације за даљи прогрес и излазак ван граница и устаљених форми, иновативност често представља одлучујући фактор. Интернационализација следи уколико су све фазе и активности успешно реализоване и уколико кластерска организација има довољно производног, извозног и/или иновативног потенцијала. Активности типичне за фазу развоја кластерске организације су: (1) Унапређење маркетинга и развијање бренда кластерске организације; (2) Управљање променама унутар кластерске организације; (3) Учење као пут развоја кластерске организације; (4) Континуирана контрола унутар кластерске организације - контрола и мониторинг.

Закључак

Развој економија широм света је у великој мери подстакнут појавом и деловањем кластера. У општем смислу, кластери или кластерске организације се заснивају на истом принципу - географска концентрација повећава иновативни потенцијал свих припадајућих ентитета. Унапређење производа и производних процеса, повећање ефикасности, већа тржишна моћ и развојни потенцијали, представљају само део користи које са собом носе кластерске организације као нови вид организационог повезивања привредних субјеката у функцији повећања конкурентности.

Концепт кластерских организација, као релативно нов, нема довољно утемељење у теорији и пратећој литератури. Истраживачи су у ситуацији да законитости и правила у развоју овог облика удруживања проучавају на основу практичних примера и студија случаја. Додатна отежавајућа околност у једнообразном пручавању кластерских организација у целокупној економској пракси јесте њихова различитост по питању чланова, управљања, времена и нивоа формалности настанка, привредне гране, организације, али и политичког и привредног амбијента у којем настају и развијају се.

На основу сагледаних подела већег броја аутора, може се констатовати да универзалне фазе кроз које пролази кластерска организација јесу: формирање, функционисање и развој. Велики број фактора одређује динамику кретања организације из једне фазе у другу. Што је развој кластера бржи, захваљујући позитивној клими, трансформација из једне фазе у другу је лакша и са више резултата.

Литература

- Adreozzi, B. (2010). *Razvoj klastera*, Beograd: Ministarstvo rada, zapošljavanja i socijalne politike.
- Andersson, M., Solitander, A., Ekman, P. (2012). *Cluster branding and marketing – a Handbook on Cluster Brand Management*. Stockholm: Tendarsor.
- Andersson, T., Schwaag Serger, T., Sorvik J., Hansson, E.W. (2004). *The cluster policies White Book*. Malmo: IKED – International Organisation for Economy and Enterprise Development.

- Бркић, И. (2010). Развој кластера у Србији и улога Владе у стварању повољног окружења за настајање и развој кластера. *Београд: Зборник Куда иде конкурентност Србије?* стр. 108-121.
- Бошковић, Г., Јовановић, А., (2009). Утицај кластера на конкурентност и регионални развој индустрије. *Економске теме*. стр. 107 - 119
- Chirstensen, T., Lammer-Gamp, T. (2012) *Perfect Cluster Policy and Cluster Program – Discussion paper*. Berlin/Copenhagen, April 2012.
- Деспотовић, Д., Илић, В., Новаковић, И. (2013). Растући значај политике иновација у управљању савременим развојем. *Економика*. број 1, Вол. 1, 2013. Ниш: Друштво економиста „Економика“ Ниш.
- Gunter, S., Zallinger, L. (2008). *Klaster menadžment (Deo A)*. Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji. Beograd: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.
- Gunter, S., Zallinger, L. (2008). *Klaster menadžment (Deo B)*. Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji. Beograd: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.
- Крстић, Б. (2011). *Конкурентске стратегије и финансирање развоја малих и средњих предузећа*. Бар: Факултет за пословни менаџмент. стр. 222
- Мићић, В. (2010). Кластери – фактор унапређења конкурентности индустрије Србије. *Економски хоризонти*. Вол.12. (2) стр. 57-74.
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. pp. 77-90.
- Porter, M. (2000) Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14 (1) pp. 15-34.
- Porter, M. (2008). *О конкуренцији*, Beograd: FEFA.
- Redžepović, S. (2013). *Cluster Development Strategy in Serbia*. ERIEP. [online]. 5 (1), Dostupno na: <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3488> [pristupljeno 01.02.2013]
- REG X. (2011). Cluster Learning Trip to Denmark presentation content. Dostupno na www.regx.dk [pristupljeno 08.02.2013]
- Стефановић, С. (2010). *Стратешка партнерства у условима глобализације пословања*. Ниш: Економски факултет.
- Воларев, Т. (2010). *Приручник за оснивање кластера у Републици Србији* [online]. стр.10. Доступно на <http://data.sfb.rs/sftp/organizacija.sum> [приступљено 10.02.2013]