

# Klasteri i izvoz

piše | mr. sc. Željko Erkapić, mag. oec.  
direktor Klaster poljomehanizacije d.o.o.

## Uvod

Tijekom posljednjeg desetljeća prošlog stoljeća mnoge zemlje u EU počele su se ozbiljno zanimati i baviti izgradnjom i uspostavljanjem klastera s ciljem ojačavanja industrijskih mogućnosti za inovacijama te kako bi povećali nacionalnu konkurentnost u cjelini. Na tragu aktivnosti utvrđivanja instrumenata koji podupiru i doprinose povećanju inovativnosti vrlo veliki značaj odnosio se na proces umrežavanja industrija, centara za istraživanje i visokih škola i fakulteta.

Klasterne inicijative su adekvatan i efikasan instrument s ciljem koncentracije resursa kako bi se dostigla kritična masa te ubrzao transfer znanja i *know-how*. Inicijativa i koordinacija klastera inicijativa te umrežavanje su postali važan alat regionalne vlasti kojim se podupire i ubrzava ekonomski rast u sektoru visokih tehnologija, no isto tako i u sektoru niže tehnološke zastupljenosti.

## Što su klasteri i zašto klasteri?

Klasteri su skupina međusobno povezanih industrija, a dva su ključna elementa koja ih determiniraju. Može se reći, da prvo i najbitnije jest povezanost poduzeća u klasteru kroz međusobne poslovne odnose, a potom da je ta skupina uzajamno poveza-

nih tvrtki smještenih u neposrednoj blizini jedna druge.

Odnosno, kako je Michael Porter definirao klaster: „Geografski koncentrirana međusobno povezana poduzeća, specijalizirani dobavljači, pružatelji usluga, tvrtke iz srodnih industrija i pripadajućih institucija (npr. sveučilišta, agencije za standardizaciju, trgovačka udruženja i sl.), koje se međusobno nadmeću na određenom polju, ali također i surađuju“.

Razlog u kojem se može tražiti potreba poduzeća da se udružuju i organiziraju kao klaster leži u sve većem stupnju procesa globalizacije, koja ima značajan utjecaj na razvoj industrija i regija i njihovu konkurentnost. Taj cjelokupni proces zasigurno vrši i određen utjecaj na sve relevantne strukture koje su uključene u definiranje i provođenje regionalnih politika, kako bi se slijedom te novonastale situacije dodatno promislilo o strategiji i razvile nove aktivnosti. Jedna od takvih novih aktivnosti jest i razvoj procesa izgradnje klastera i njihova integracija u regionalne inovacijske procese i strategije.

## Izazovi europske industrije suočene s globalnom konkurencijom

Danas se više nego ikad do sada razvoj regionalnih tvrt-



ki pa i razvoj cijelih regija suočava s posljedicama i rezultatima globalne konkurentnosti kroz nezaustavljiv proces globalizacije društva i tržišta, odnosno kroz gospodarsko-politički i društveno-kulturni preobražaj uvjeta življenja kao i sve većom isprepletenošću međusobnih veza, a na taj način i povećanom međuovisnošću tako kreiranog suvremenog svijeta. Konkurentnost se najviše ogleda u inovativnim rješenjima i aktivnostima sveukupnih industrija, a prisutnošću takvih industrija u pojedinim regijama uvjetovana je i veća konkurentnost takvih regija. Regionalna konkurentnost je u programu i ciljevima Europske unije jedno od najvažnijih pitanja ekonomskog razvoja i kreiranja ekonomskih politika te primjene naprednih tehnologija koje bi osigurale veću i kvalitetniju konkurentnost Europske unije u odnosu na ostala tržišta svijeta.

Ciljevi EU u području industrije i inovacija koji su nagrađeni kroz program Europa 2020. godine:

- ojačati industrijsku bazu Europe povećanjem konkurentnosti,
- promicati prijelaz na gospodarstvo s niskim emisijama ugljika,
- podupirati inovacije s ciljem stvaranja novih izvora rasta i zadovoljavanja potreba društva,
- poticati stvaranje i rast malih i srednjih poduzeća i promicati poduzetnički duh,
- osigurati otvoreno unutarnje tržište robe.

Sukladno navedenim ciljevima najvažnije aktivnosti koje je potrebno provoditi da bi se oni ostvarili odnose se prije svega na:

1. Jačanje inovacija

2. Jačanje kooperacije
3. Jačanje internacionalizacije poslovanja i izvoza.

Mogućnost inoviranja je ključni moment uspjeha regija općenito, a posebno se to odnosi na industriju. U današnje vrijeme poticanja ekonomske globalizacije te povećane upotrebe informatičkih tehnologija stavlja ogroman pritisak na ubrzanje inovacijskog procesa.

Usporedno s jačanjem inovacija potrebno je jačati i suradnju između industrija, a poseban naglasak se stavlja na suradnju malih i srednji poduzeća, istraživačkih institucija i visokih škola i fakulteta. Poticanjem kooperacijskih projekata povećava se stopa inovacijskih procesa i transfera tehnologije od razvojnih institucija, visokih škola i fakulteta, na industriju.

Posebice mala i srednja poduzeća nemaju dovoljno resursa i znanja kako bi ušla na nova tržišta. Upravo zato proces internacionalizacije jest bitan čimbenik za poduzeća i regije kako bi uspjeli u konkurentskoj borbi na globalnom tržištu.

Iz svega ukratko navedenog potpuno je razvidno da je pravi put i način da se dostignu ovi ciljevi razvoj klusterskih inicijativa i klastera, kao prepoznatog alata za povećanje konkurentnosti koji je svoje mjesto našao i u Lisabonskoj deklaraciji iz 2000-te godine: – „Europa kao najdinamičnija i najkonkurentnija ekonomija temeljena na znanju!“, gdje se mobilizacija potencijala regionalnih klastera smatra ključnim instrumentom u postizanju tog ambicioznog cilja.

## Klusterska politika u Republici Hrvatskoj

Posljednjih 15-ak godina klasteri su bili često spominjana tema u gospodarskim krugovima pa su tako i određene institucije pokazale interes za poticanje pa čak i sufinanciranje procesa klasterizacije u Republici Hrvatskoj.

Na početku važno je reći da su prepoznata dva načina nastajanja klastera i to po principu „bottom-up“, odnosno princip „odozdo prema gore“ kada inicijativa dolazi od samih gos-

podarstvenika ili tvrtki koje vide svoj interes u udruživanju i „top-down“ tj. princip organiziranja klastera „odozgo prema dolje“, koji je iniciran od strane određenih državnih institucija poput ministarstva, komore, regionalnih razvojnih agencija i slično. Treći put je kombinacija „bottom-up“ i „top-down“ pristupa i možda bi najispravnije bilo reći da je Klaster poljomehanizacije koji vodim nastao upravo spomenutim trećim pristupom. Ono što je bitno i razlikuje klaster od drugih vrsta udruživanja to je takozvani princip „triple-helixa“, što u osnovi znači da su sastavnice klastera osim tvrtki iz poslovnog sektora i znanstvene i razvojno istraživačke institucije te institucije nacionalne i lokalne razine koje kreiraju kroz svoj zakonodavni okvir poduzetničku klimu i poduzetničko okruženje. Poznato je da su u Republici Hrvatskoj komunikacijski kanali između poslovnog sektora, znanosti i inovacijskih centara te nacionalne i regionalne uprave prilično zagušeni i da naprosto nema dovoljno sinergijskih veza pa onda niti pravih posljedičnih učinaka te je upravo klusterska organizacija sadržajno drugačija, moglo bi se reći cjelovitija i usmjerena u rješavanje problema konkurentnosti gospodarstva. Drugim riječima, povećanje konkurentnosti i mogućnost izvoza nameće se kao nužnost i imperativ te jedina mogućnost opstanka pojedinih tvrtki i industrija jer tržište se sve više globalizira i poslovanje u lokalnim okvirima iz dana u dan postaje sve teže i teže, a u pojedinim industrijama gotovo je i nemoguće.

## Nešto o Klasteru poljomehanizacije

Kada sam 2007. godine kao novoimenovani klaster me-

nadžer u Hrvatskoj udruzi poslodavaca, Nacionalnom centru za klaster (HUPNCK) od nule krenuo u proces organiziranja i strukturiranja Klastera poljomehanizacije, koji je bio jedan od pet klusterskih inicijativa, naišao sam na prilično nerazumijevanja kod potencijalnih članica oko toga što to ustvari klaster jest i što klaster razlikuje od ostalih udruživanja. U tom razdoblju od 2007.-2009. godine obišao sam na terenu oko 100-tinjak tvrtki proizvođača poljoprivredne mehanizacije, rezervnih dijelova i komponenti za poljoprivrednu mehanizaciju. Zaista nije bilo niti malo jednostavno u tom procesu zbližavanja, izgradnje povjerenja jednih prema drugima i otkrivanja potencijalnih mogućnosti za efikasnijom i racionalnijom proizvodnjom te boljom i prepoznatljivom tržišnom penetracijom, doći do točke kada su od svih kontaktiranih potencijalnih članica Klastera poljomehanizacije 42 tvrtke iskazale interes za priključenje Klasteru, a 23 tvrtke i institucije su potpisale Ugovor o trajnom konzorciju.

Kao što je poznato za provedbu svake ideje potrebna su i određena financijska sredstva i tijekom te prve dvije i pol godine financiranje se je osiguralo kroz dobivena sredstva EU na natječaju za strukturiranje i organiziranje pet klusterskih inicijativa unutar HUPNCK, zatim putem sredstava Ministarstva gospodarstva koja su također dobivena na natječaju i na kraju putem sredstava lokalne zajednice, što u slučaju Klastera poljomehanizacije znači sredstva Grada Osijeka i Osječko-baranjske županije. Klaster poljomehanizacije registriran je 14. srpnja 2009. godine na Trgovačkom sudu u Osijeku kao društvo s ograničenom odgovornošću, a osam članica s jednakopravnim udjelima u društvu su registrirani kao jednakopravni udjelničari



u Klasteru poljomehanizacije. Od tada se Klaster financira putem članarina i iz projekata EU u kojima je sudjelovao, kao i iz sredstava na projektima realiziranih kroz javne natječaje koje je objavljivao MINGORP i MINPO, a posljednji takav natječaj objavljen je 2014. godine. To znači da je sufinanciranje klaster-skih projekata koji su od bitne važnosti za podizanje konkurentnosti malog i srednjeg poduzetništva, potpuno izostalo od strane države, odnosno Ministarstva gospodarstva, od 2015. godine, što je u mnogome otežalo ili onemogućilo realizaciju takvih projekata. Unatoč donesenoj Strategiji razvoja klastera u RH s važnošću od 2011. do 2020. godine, gdje su klasteri prepoznati kao alat za povećanje konkurentnosti hrvatskog gospodarstva, kroz (ne) operacionalizaciju klaster-ske

strategije poslovni klasteri u RH prepušteni su sami sebi bez natječaja i sredstava kojima bi se sufinancirali klaster-ski projekti, što je u konačnici dovelo do izostanka realizacije projekata, a koji su trebali doprinijeti poboljšanju konkurentnosti gospodarstva. Vođenje takve klaster-ske politike od strane države izravno je utjecalo na urušavanje i nestajanje klastera.

Tako oslabljeni klasteri nisu imali dovoljno snage i resursa za ulazak u partnerske EU projekte s drugim klasterima EU, a pojedinačni uspješni slučajevi su samo potvrda živosti pojedinih klastera, ali ne i smišljena klaster-ska politika koja je u funkciji povećanja konkurentnosti hrvatskog gospodarstva.

Unatoč tako nepovoljnim okolnostima Klaster poljomehanizacije je u suradnji s

Hrvatskom gospodarskom komorom intenzivno radio na projektu internacionalizacije poslovanja pa je svoje članice prezentirao na dvadesetak međunarodnih sajmova i izložbi relevantnih za poljoprivrednu mehanizaciju počev od Maroka, Alžira, Njemačke, Italije pa sve do Rusije i Rumunjske. Na takvim manifestacijama povećava se vidljivost Klastera i njegovih članica, a poljoprivredna mehanizacija ne prodaje se preko web shopa, nju kupci žele vidjeti i „opipati u živo“.

Tako se danas može reći da je prosječni izvoz u Klasteru poljomehanizacije preko 70% i da je upravo izvoz spasio te tvrtke od propadanja i da je internacionalizacija poslovanja projekt u koji se treba i mora ulagati i ako ova država želi sačuvati domaću proizvodnju i industriju mora pronaći mjere i načina kako da joj

na tom putu pomogne jer pomažući industriji ustvari pomaže sebi, što nije potrebno dodatno elaborirati.

I na kraju ostaje nada da će se ova situacija morati promijeniti i shvatiti neiskorišteni potencijal klastera, a unatoč i usprkos izostanku klaster-ske politike u RH, Klaster poljomehanizacije je jedan od najdugovječnijih i najnagrađivanih klastera u RH. Kao najbolji klaster u RH nagrađen je 2011. godine od Vlade RH, odnosno Ministarstva gospodarstva (MINGORP), a istu takvu nagradu i priznanje dobio je 2015. godine od Ministarstva poduzetništva (MINPO). Ove godine tj. 2018. Klaster poljomehanizacije dobio je prestižnu nagradu i priznanje Međunarodnog ekonomskog foruma „Perspektive“ za doprinos razvoju poduzetništva u Srednjoj i Jugoistočnoj Europi „Stvaratelji za stoljeća“.

ST

# Mirno spavajte!

OSIGURANJE  
POTRAŽIVANJA  
RJEŠENJE ZA  
NEPLAĆANJE  
KUPACA

„Najbolji način da predvidite budućnost je da je stvorite.“ — Abraham Lincoln

**U samo  
3 koraka  
do police  
osiguranja**

1. Ponuda temeljem Vašeg upitnika i procjene Vaših kupaca koje želite ponuditi u osiguranje.
2. Prezentacija svih uvjeta poslovne suradnje kako biste donijeli pravu odluku.
3. Zaključenje ugovora o osiguranju. Od toga trenutka mi slijedimo Vašu prodaju.

JESTE LI ZNALI?

Da se oko **50%** neplaćanja odnosi na kupce s kojima je prije toga bila ostvarena dugogodišnja suradnja

**HKO** HRVATSKO  
KREDITNO  
OSIGURANJE

Hrvatsko kreditno osiguranje d.d.

Bednjanska 14, 10000 Zagreb  
T. 01/ 5630 600; 5630 605; 5630 615  
F. 01/ 6170 063

e-mail: info@hkosig.hr

www.hkosig.hr