



ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА
СТРУКОВНИХ СТУДИЈА – БЛАЦЕ
Часопис из области економије, менаџмента и
информатике „БизИнфо“
Број 7/2013, стр. 15-31
Адреса: Краља Петра I, бр.70, 18420 Блаце

Прегледни рад

УДК: 005.412:631(497.11)

УЛОГА И ЗНАЧАЈ КЛАСТЕРА ЗА РАЗВОЈ АГРОБИЗНИСА У СРБИЈИ

THE ROLE AND IMPORTANCE OF CLUSTERS FOR THE DEVELOPMENT OF SERBIAN AGRIBUSINESS

Милена Бановић¹

Студент Мастер студија Економски факултет Приштина-
К.Митровица

Кристина Цветковић

Висока послован школа струковних студија Блаце

Александар Станковић

Београдска пословна школа, Висока школа струковних студија,
Београд

***Резиме:** У ери, када се у високо развијеним земљама, све већа пажња поклања агриботима, у Србији још увек постоји проблем недовољно искоришћених компаративних природних ресурса. Правилна конфигурација постојећих, природно расположивих ресурса у Србији, представља предиспозицију за остварење конкурентности и препознатљиву позицију Србије на глобалном нивоу у домену агробизниса. Спајањем носиоца агробизниса српске привреде у кластер ствара се основ за изградњу продуктивне синергије производње на дуги рок. Остварење те продуктивне синергије индивидуалних мезоекономија у конкретној привреди, представља основни циљ егзистирања кластера. Циљ овог рада је да укаже на све предности које синергија мезоекономија сама по себи носи, са посебним освртом на кластеризацију агро предузећа и индивидуалних газдинастава у нашој привреди.*

¹ milena_banovic@live.com

Куљчне речи: агробизнис, кластери, синергија.

Abstract: *In an era when the high-income countries, more attention is given agribusiness, in Serbia there is a problem of under-utilized comparative natural resources. Proper configuration of the existing natural resources available in Serbia, are prerequisites for achieving competitiveness and distinctive position of Serbia at the global level in the field of agribusiness. Combining holder Serbian agribusiness industry in the cluster creates the basis for building a productive synergy production the long term. The realization of the productive synergies individualnih mezoekonomy in a particular industry, the main goal of cluster existence. The aim of this paper is to point out all the benefits of synergies mezoekonomy itself on, with special emphasis on the clustering of agricultural enterprises and individual gazdinastava in our economy.*

Key words: *agribusiness clusters, synergy.*

1. УВОД

У условима транзиције који су и данас доминантни у српској привреди, наша пољопривредна предузећа и индивидуални пољопривредници, нису у могућности да испуне сва очекивања од стране тржишта и купаца а ни да достигну конкурентност чак ни на националном нивоу. Сагледавањем чињеничног стања пољопривреде у Србији јасно да је потребно увести радикалне промене, један од путева достизања конкурентности у аграрном сектору јесу кластери. У домену агросектора обиље природних ресурса и релативно јефтине радне снаге (услед високе стопе незапослености) спремно чекају импулс за активирање, експлоатацију и синергију, који треба бити инициран како од старне јавног тако и од приватног сектора. У глобалној утакмици, где су учесници предузећа из целог света, победу носе предузећа који своју стратегију базирају на знању, иновацијама, јаком маркетингу и бренду а остваривање свега наведеног, у малим и средњим предузећима је практично немогуће. Зато, удруживањем појединачних произвођача у конкретну мрежу базирану на интензивном протоку информација, знања и осталих релевантних ресурса, могуће је унапредити како микро тако и макро конкурентност. Овим видом удруживања Србија ће бити у могућности да оствари конкурентност у квалитету, количини и ценама, и да своју извозничку структуру преорјентише са

сировина на производе финалане обраде. Удруживањем носиоца аго сектора у кластер оствариће се необична и софистицирана конкурентност у односу на друге, изоловане учеснике на тржишту. У циљу стварања кластера неопходно је обезбедити адекватну привредну инфраструктуру од стране државе, иницијативу од стране приватног сектора и активно уључивање образовних институција. Иако су познате све предности кластера они ипак нису довољно присутни у пракси стога је потребно сагледати узроке и перспективе њихове експанзије.

2. ПОЈАМ И ПРЕТПОСТАВКЕ РАЗВОЈА АГРОБИЗНИСА

Савремени свет је егзистенцијално мотивисан за повећање производње хране као и за брзо, рационално и организовано кретање пољопривредних производа у све крајеве света. Храна представља кључни чинилац опстанка људи, и обезбеђивање довољних количина хране за домаћу популацију је императив сваке националне привреде. Поред егзистенцијалног, производња хране има економски, социјални и стратешки значја на локалном, националном, регионалном и глобалном нивоу. У условима глобализације и јачања светског тржишта, значајно је питање светске прехранбене сигурности. Различити природни, привредни и политички фактори који детерминишу услове за развој пољопривреде, у разним земљама указали су на неопходност организоване и светске трговинске размене пољопривредних производа. Данас се свака земља, неминовно, више или мање, бави производњом пољопривредних производа и учествује у спољнотрговинској размени ових добара како у погледу извоза тако и увоза. Развојем агротехнике и агротехнологије, употребом агрибота, и са већом применом научне организације рада, развијене земље постепено постају у знатној мери самозадовољне и суфицитарне на тржишту пољопривредних производа па се орјентишу на извоз тих добара. Код ових земаља се све више јавља проблем простора односно површина за смештање многобројних пољопривредних предузећа или индивидуалних газдинстава. У ту сврху полако се уводи концепт „*vertical farming*“ односно тренд урбане пољопривреде који чине зграде усред великих светских метропола, тј. градски стакленици који ће егзистирати на висини од чак 50 метара (Ликопинг, Шведска). Они не само да штеде простор, већ смањују трошкове одржавања од 30% до 50 %, тиме што саме

производе неопходне ресурсе као што су ђубриво, биогас и слично, а поред тога елиминишу и трошкове транспорта производа.

Са друге стране, све већи број, привредно недовољно развијених земаља постају нето увозници пољопривредних производа услед релативно брзог повећања природног прираштаја становништва и немогућности привреда да обезбеде националну прехранбену сигурност². Тражња је почела да расте брже од сопствених производних могућности. Такође, трошкови производње и промета пољопривредних производа премашују нивое светских цена, које се обликују под дејством јефтиније и продуктивније производње у развијеним земљама. Стога, из неразвијених земаља одлазе у међународну размену неки примитивни пољопривредни производи односно, тзв. *Рикардо производи*, као што су кожа, вуна, дуван, кафа, чај, каучук, какао и слични, а увозе се прерађени производи чија је производња у земљама извозницама јефтинија и продуктивнија. Једна од ових земаља је и наша привреда, односно привреда Србије. И поред свих предуслова за интензиван раст агросектора, овај сектор је још увек недовољно експлоатисан.

3. АГРОБИЗНИС У СРБИЈИ

У приврединој структури Србије, највећи значај има агросектор. Тај значај произилази из повезаности и утицаја на остале секторе, с обзиром на то да запошљава, директно или индиректно велики број људи, учествује значајним делом у спољној трговини, обезбеђује прехранбену сигурност грађана, доприноси руралном развоју и еколошкој равнотежи. Привреда у Србији укључује велики број привредних грана, па се сматра да је агробизнис дефинитивно *најживотнија* грана српске економије.

Током деведесетих година, у нашој привреди, долази до распада великих агроиндустријских комбината, услед чега је настао вакуум у институционалном и организационом уређењу тржишта пољопривредних инпута и откупу пољопривредних производа. Крах некадашњих гиганата (због њихове нефункционалности, нефлексибилности, погрешно вођене и недоследне националне аграрне политике), довео је до тога да развој аграра изнађе нов начин за трансформацију у конкретан продуктивнији облик.

² www. Agrobiznis Portal, Stanje poljoprivrede u svetu, преузето 01.09.2011.

Највећи проблем агробизниса, је свакако власничка структура пољопривредног земљишта³. Данас, многа пољопривредна предузећа се приватизују а да претходно није решено питање власничке структуре. Због овог и осталих проблема који су кочили просперитет, чињеница је да су данс основни субјекти у српском аграру: породична газдинства, пољопривредна предузећа (која се баве пољопривредном производњом), мали број пољопривредних корпорација (које врше прераду пољопривредних производа) и пољопривредне задруге.

У Републици Србији има 631.122 пољопривредна газдинства⁴, и то: 2.567 газдинстава правних лица и предузетника, и 628.555 породичних пољопривредних газдинстава. Укупна површина коришћеног пољопривредног земљишта на територији Републике Србије износи 3. 355. 859 хектара, док је око 500.000 хектара обрадивих површина у парлогу. Поред овог, у Србији постоји и око 2000 пољопривредних задруга чији је примарни циљ и задатак поспешивање агробизниса, али од њиховог оснивања па све до данас полемисе се о њиховој ефикасности у пракси. Без обзира на све покушаје унапређења развоја агро сектора, Србија се суочава са хроничним и кореним проблема у овој привредној грани. Постојећа специјализована пољопривредна (мала и средња) предузећа у Србији се тешко могу прилагодити стандардима Европске Уније, и тешко могу опстати чак и националном тржишту услед продора пољопривредних произвођача и специјализованих трговина из иностранства на наше тржиште. Да би се ова предузећа заштитила и стимулисала, неопходно је, с једне стране обезбедити повољне макроекономске услове у нашем привредном амбијенту, и са друге стране удахнути конкурентни дух сваком предузећу и помоћи при орјентацији ка екстерним ино тржиштима. Поред предузећа, и индивидуални пољопривредници, са већим или мањим газдинствима и традиционалним начинима производње, сусрећу се са проблемима у погледу пласмана робе на тржиште, немају коме да понуде и оно мало вишкова робе услед притиска од стране специјализованих предузећа и трговина, немају новца да купе ђубриво, семе, празне се обори... Стога често, на локалним

³ www.Savet za borbu protiv korupcije.com, Izveštaj o državnom i združnom zemljištu u postupku privatizacije, 2012.godine, preuzeto 10.05.2013

⁴ Видети више на адреси: www.Popis poljoprivrede 2012.godine.com

радио станицама и деловима сеоских имања можемо чути и видети натпис: „Продајем повољно сеоско домаћинство са окућницом и комплетном механизацијом . . . „ Најчешће у бесцење.

Србија има огроман потенцијал у области агросектора и представља повољну дестинацију за стране улагаче, па је неопходно извршити агресивну промоцију српских потенцијала. Поред тога, Србија мора да развије адекватну институционалну инфраструктуру, како би привукла улагаче и реализовала потенцијалне стране инвестиције. Такође, држава треба да иницира и потпомаже промене које воде јачању продукционе базе и конкурентности у погледу извоза. Инвестиције у савремену технологију и у људски капитал (знање, специјализација, и др.) могле би подићи стопу раста а исто тако осигурати већи животни стандард и сервисирање дугова иностраним повериоцима.

4. ПОЈАМ И ПЕСПЕКТИВЕ КЛАСТЕРИЗАЦИЈЕ

У последње две деценије када се све више потенцира орјентација ка иностраним тржиштима и остварење микро и макро конкурентности, ефикаснијем обављању већег броја послова са мање ресурса концепт кластера је постао централна идеја конкурентности и економског развоја. Кластери данас представљају адекватан одговор на процес глобализације и постају основа за равномернији економски развој конкретних националних привреда. Кластери су нови модели развоја, савремени пословни екосистеми који обухватају географски концентрисан скуп повезаних, индивидуалних, уско специјализованих предузећа која послују на међународном нивоу, којима се придружују добављачи или произвођачи, најчешће из категорије малих и средњих предузећа, и што је врло значајно, универзитети и истраживачки институти. Срж ових пословних екосистема чине главни производ и око њега пратећи производи око којих су груписане водеће фирме, комплементарни партнери, директни конкуренти, купци и добављачи. Они постају најпогоднија форма интегрисања науке, образовања и привреде са позитивном синергијом која обезбеђује раст на дужи рок.

Кључне речи, којима се може описати природа кластера су: удруживање, географска концентрација и знање. Удруживање

омогућава свим чланицама кластера интензивнију комуникацију, размену идеја, кумулацију знања, а све то води јединственој и пажљиво дефинисаној понуди на тржишту. Географска концентрација се, у савременом амбијенту пословања, узима као условна категорија, а савремени информациони системи и изузетно развијена саобраћајна инфраструктура су разлог томе. Стога, данас, у пракси, географски обухват кластера могу чинити град са околином, регион или чак суседне државе. Такође, још једна посебност кластера која произилази из његове природе јесте и знање. У бизнису који обилује знањем, расте значај концентрације истраживача, консултаната и лабораторија на једној локацији, а тиме се и повећавају могућности да се креира таква иновација, односно вредност и квалитет понуде, коју конкуренти не могу лако да копирају или превазидју.

За успех кластера и успешан процес кластеризације, односно повезивање малих и средњих фирми битне детерминанте су специјализација, кооперација и флексибилност. Кластеризација подразумевају додатну специјализацију (у техничком и тржишном смислу) локалних људских ресурса. То значи да се радници, техничари, менаџери, консултанати... крећу од фирме до фирме, док су интерперсонални односи на високом нивоу развијености, што кластерима обезбеђује висок степен социјалног капитала.

Повезивањем у кластере остварује се значајан продор на тржиште, регионалан и националан раст али и одређене користи за фирме чланице. Почетна група чланица окупљена око одређеног циља постаје конкурентна на тржишту тако што остварује високу продуктивност, ниске трошкове, завидну стопу иновативности, и постаје веома привлачна за водеће стручњаке који добијају шансу. При том, чланице нису изгубиле своју аутономију и свака од њих се осећа као добитник. Чланицама се обезбеђује лакши приступ специјализованим добављачима, услугама и људским ресурсима, смањују се трошкови повезивања и ангажовања агенција и предузећа за пружање маркетиншких, књиговодствених, консултантских и сличних услуга. Остварују се нижи трошкови развоја нових производа и услуга, олакшани су размена техничко-технолошких знања и информација и излазак на инострана тржишта, и отварају се могућности извођења већих

инвестиционих и развојних пројеката уз повољнији приступ кредитима и фондовима.

Поред управљања кластером и дефинисања користи чланица, финансирање је такође појам којем се треба посветити пажња. У развијенијим привредама, где је кластеризација значајан начин пословања, примењују се најсофистицираније форме власничког и тржишног повезивања, кластера, банака, фондова и великих компанија на тржиштима капитала. У почетним фазама раста кластера, већина се ослања на сопствене изворе финансирања, касније су потребни и спољни, како би се обезбедила средства за неопходне инвестиције, пројекте и развој. Користе се и средства микро фирми специјализованих финансијских институција, факторинг специјализованих институција и инвестициони фондови на тржиштима капитала. Кластери најчешће користе комбинацију више различитих извора финансирања, водећи рачуна о односу између сопственог и позајмљеног капитала.

5. ОГРАНИЧЕЊА УСПЕШНОГ ПРОЦЕСА КЛАСТЕРИЗАЦИЈЕ АГРОСЕКТОРА У СРБИЈИ

Успешан кластер на дуге стазе захтева правилно дефинисану стратегију, кооперацију и удруживање свих учесника односно чланица у ланцу од производње до продаје. Кроз сарадњу фирмама чланицама се олакшава приступ свим инпутима, посебно капиталу, специјализованом снабдевачима, информацијама, технологији, маркетинг знањима а све то у циљу стварања пословних иновација које је тешко имитирати. Са друге стране индивидуални произвођачи немају довољно снаге и могућности, ни финансијске подршке за праћење савремених трендова и дефинисање довољно платежно способне понуде.

Кластери базирани на локалној географској повезаности малих произвођача представљају снажан мотив за раст продуктивности и креирања правила игре. У овом случају профитирају и фирме чланице, и локално становништво и оставрује се локални економски просперитет. Чланице просперирају због заједничких маркетинг механизма и стратегијама, и у целокупном производном процесу допуњују једне друге креирајући јединствене а заједничке стандарде у свакој фази развоја и производње конкретног производа. Оснивањем кластера и

отварањем новог јединствене организације отварају се нова радна места и запошљава локална радна снага, који истовремено чине и платежно способне потрошаче конкретних кластер производа. Они буквално производе и креирају нове производне асортимане.

Формирањем агро кластера пружила би се помоћ структури извозне понуде хране из Србије и уместо дошаташњих сировина (Рикардо производа) који доминирају у извозној структури и оријентација на финалане производе. На овај начин постигла би се већа извозна цена а створиле би се нове могућности за просперитет како самих чланица, кластера у целини тако и на микро и макро нивоу. Обезбеђење стабилне извозне понуде уз могућност повећања извозне количине уз могућност проширења асортимана је свакако циљ сваке националне привреде.

Нека од најважнијих ограничења у спровођењу процеса кластеризације агробизниса (а тиме и осталих приврених делатности у Србији) можемо приписати традиционалној српској филозофији. Остваривање личног интереса и користи уз минимум сарадње и поделе успеха са другим, као одсуство поверења и страх од сарадње и удруживања су основни принципи ове филозофије. Управо оно што би кластерима требало да се подстакне (кооперација, координација, удруживање, поверење) у нашим условима је и основна баријера његових развоја. Ово су уједно биле и кочнице свих лоше спроведених аграрних реформи јер индивидуални произвођачи нису видели сврху удруживања у светлу сопствене користи, већ су доминирале несугласице и конфликти. Неприхватање кластера и несагледавање користи које он носи је проблем који и даље има главну улогу на српској привредној сцени.

6. ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА АГРО КЛАСТЕРА У СРБИЈИ

О будућем економском развоју Србије се не може говорити а да се при том не осврнемо на један од највећих проблема српске привреде, на ниску конкурентност и лоше економске индикаторе. Страни инвеститори нису заинтересовани за то да улажу у земљу у којој је тржиште ригидно и где им се не гарантује стабилно пословање. Стога је у Србији је потребно изградити добру микроекономску основу која ће јој отворити прозор у свет. У стварању повољног макро амбијента, јавни и

приватни сектор морају да буду међусобно интерактивно повезани, обзиром да богатство настаје на микроекономском нивоу привреде, а темељи се на квалитету мезоекономија, пословног окружења, као и оперативним праксама и стратегијама на нивоу компаније. Конкурентно способна домаћа предузећа најбоља су основа за социјално праведно друштво и пуну запосленост, а сам процес достизања конкурентности имплицира кластеризација како показује пракса у свим деловима света. Пламен кластеризације је упаљен 2005. године и данас лагано тиња са свим предусловима за покретање кластер стихије.

Досадашња искуства показује да кластери у Србији нису на задовољавајућем нивоу развоја и темеље се углавном на државним подстицајима. У великој већини случајева, кластери у српској привреди су формирани као пуки механички спој више сродних и подржавајућих организација, које сарађују на персоналном нивоу, недостаје им институционализовано језгро мреже, које би представљало стратешку и експертску подршку кластеру. Овакво стање се објашњава недостатком поверења, ниским нивоом повезаности и сарадње предузећа укључених у кластере. За успешан развој поред дефинисања правног оквира, неопходни су и боље праћење, подршка, а самим тим и контрола рада кластера. Такође, потребно је радити на развоју свести о кластерима и разумевању потенцијалних економских и комерцијалних користи од њиховог оснивања, како би се иницијатива креирала од стране приватног а не само државног сектора.

Аргументи који говоре у прилог томе да се подстицању кластерског повезивања у Србији мора посветити већа пажња су бројни. Кластеризација се формално води као један од приоритета у стратегији привредног развоја, утолико пре што потенцијала има обзиром на то да у структури привредних субјеката, мала и средња предузећа учествују са 98,9 %. Према подацима Савета за кластере Привредне коморе Србије⁵, у овом тренутку егзистира око од 40 кластера у различитим привредним гранама, што је недовољно имајући у виду огроман простор за повезивање кроз кластере, пре свега извозно оријентисаних група производа. Тиме се стварају услови за заједнички наступ

⁵ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=1234&p=0&>

произвођача на иностраним тржиштима који би, захваљујући повезивању у кластере, могли да понуде не само квалитетнији производ већ и већу количину. Полазећи од извозно орјентисане стратегије, кластере би у будућности требало организовати тамо где се најпре могу остварити резултати, односно, развијати и јачати кластере који имају највећи потенцијал за иновације и извоз.

Програме развоја кластера треба заснивати на већ познатим стратегијама и политикама, прилагођавајући их тренутним условима и у форми од дна према врху. Један од начина да се успешни кластери појаве и у нашој привреди, поред свих баријера које спутавају развој кластеризације привреде, јесте да држава суштински потпомогне стварање услова за развој кластера путем одређених директних и индиректних мера, а не само декларативно. Нема много наде, нити користи од очекивања да сама држава организује формирање новог кластера уколико изостане иницијатива од стране приватног сектора. Држава може много да нашкоди или да помогне, али у суштини држава својом политиком може много да утиче да се створи адекватно окружење, које подстиче даљи развој кластера. У овом погледу пре свега се мисли на: стварање стабилног макроекономског окружења, развој саобраћајне и тржишне инфраструктуре, развој истраживачко-развојних институција, инвестиције у образовање, развој система и институција за стандардизацију квалитета итд.

Поред приватне и државане иницијативе неопходно је обезбедити и образовну подршку. У нашој привреди при факултетима техничко-технолошког усмерења у оквиру Универзитета, поред постојећих, може се формирати више бизнис инкубатора и научно-технолошких паркова из различитих али уско специјализованих привредних области⁶. Конкретна помоћ а не расутог у погледу инфомрација може генерисати успешно стварање кластера из одређене привредне гране. Са мало више предузетничке предузимљивости и ангажовања локалне заједнице, могу формирати индустријске зоне, основати техно-паркови/центари за производњу и прераду прехранбених производа и класични инкубатори из области агробизниса, у сарадњи са Пољопривредним факултетима и Институтом.

⁶ <http://www.bitf.rs/cms/item/clubs/sr/networks/incubators.html>

Активним учешћем свих заинтересованих страна, партнера из области образовања, државе и фирми чланица лакше се могу применити и обезбедити стандарди и сертификати система квалитета производа. На овај начин се омогућује обезбеђење хигијенске, токсиколошке и сваке друге исправности прехранбених производа у свим фазама њихове производње, који се оснивањем калстера сад производе и комплетирају у новом руху. Њима се гарантује прехранбена сигурност “од њиве до трпезе” и ствара се погодан амбијент за форсирање кластера у будућности.

7. ПРАКСА ПРОЦЕСА КЛАСТЕРИЗАЦИЈЕ АГРОСЕКТОРА СРБИЈЕ

Историјски посматрано, у домаћој привреди било је извесних покушаја стварања кластера, и то на неколико начина. Најстарије институције, које су делимично личиле на кластере били су пољопривредни комбинати, који су обједињавали већи број вертикално повезаних активности – ратарство, сточарство, повртарство, прераду примарних пољопривредних производа, чување, па, чак, и продају до малопродаје. Њима су биле придружене и неке пратеће институције као што су научно истраживачки институти и образовне установе (Институт за ратарство, Институт за кукуруз, факултети, стручне средње школе и сл.) Оно што је у великој мери разликовало ту организацију пољопривреде од кластера је чињеница да комбинати пословали као индивидуална предузећа и нису дозвољавали предузетништво, размену знања и концепата како то савремени концепти кластера налажу.

Од тог времена па од данас агросектор Србије и даље сеје и жање исте проблеме, ограничења и препреке. Проблеми се односе на организацију, ниско продуктивну и неликвидну производњу, одсуство тржишног наступа произвођача, немогућност повољног кредитног задужења и изостанак ефикасне улоге државе у процесу стимулација јачања агро сектора. Пољопривредна производња на данашњем степену развоја је сложена и захтева обимна знања и вештине како би се процес производње и примене пољопривредних машина одвијао на адекватан начин. Обзиром на то, да сваки индивидуални субјект у агробизнису жели да његова активност буде што продуктивнија, уочава се да је то једино могуће постићи

одређеним обликом удруживања. Компаративне предности, индивидуална знања и вештине више нису довољне за остварење микро и макропродуктивности. за остварење и одржавање пословне конкурентности потребно је креирати нове изворе и способности. праксе развијених земаља и успешних агро компанија (виноградарски кластер у калифорнији, израелски кластер) показале су да повезивање субјеката у форму кластера значајно доприноси развоју региона и националних привреда.

При формирању кластера посебно у пољопривреди мора се водити рачуна да се они баве истом или сличном делатношћу, да се организују за одређено географско подручје на коме постоје неке специфичности које се морају поштовати и које могу бити основа за формирање конкурентске предности. Формирање агрокластера на нашим просторима представља релативно нов облик удруживања индивидуалних предузетника и / или малих агро фирми. Доминантни облици организовања у нашем аграру су удружења пољопривредних произвођача, задруге, коморе и др. За разлику од агробизнис комплекса који подразумева међусобно повезане активности, које су неопходне за производњу и пласман пољопривредних производа, појам кластера је шири и обухвата универзитете и институте који нису директно укључени у производњу. Кластери омогућавају да сви актери у пољопривреди постижу боље резултате, кроз сарадњу са појединим институцијама и другим актерима из агробизнис сектора. Кластере повезују заједнички интереси и потребе на пољима набавке инпута, продаје, специјализованих услуга, радне снаге и других ресурса.

Процес кластеризације у Србији покренут је пре 8 осам година, и неопходан је за микро предузећа и предузетнике који чине 99,8 одсто српске привреде. У Србији је мапирано 59 кластера а каталогизовано само 40 кластера и то у свим привредним гранама, што показује да интерес удруживања у кластере није правилно аниципиран⁷. Овај начин удруживања идеалан је за предузетнике, јер само удруживањем ресурса, производних, кадровских, финансијских, услужних, заједно могу да буду конкурентни на домаћем и страном тржишту. Једино на овај

⁷ www. Katalog klastera u Srbiji – Privredna komora Srbije, 2.06.2011.godine

начин српски пољопривредници могу да постигну количину, цену, квалитет и рокове испорука.

Табела бр. 1. Кластери у агробизнису Србије

Назив кластера	Делатност	Место и година оснивања:	Број чланица у кластеру	Бр. научно – истраж. институција	Број запослених	Укупан промет (у €):
„Шумадијски цвет“	Кластер произвођача цвећа	Крагујевац, 2006	134	10	780	3,7 мил
„Алко“ - кластер Јужне Србије	Кластер произвођача воћа, грожђа, вина и ракије	Лесковац, 2006.	6	10	622	/
„Бипом“	Кластер произвођача пољопривредних машина и опреме	Београд, 2005.	30	9	1722	32 мил
„Агро старт уп“ кластер	Кластер производње и прераде пољопривредних производа	Ниш, 2009.	37	11	239	7,5 мил
„Полукс“	Кластер производње прехранбених производа	Кикинда, 2010.	20	7	1099	33,3 мил
Сомборски салаши	Кластер подстицања пољопривредне производње и руралног туризма и развоја	Суботица, 2010.	30	1	300	4,6 мил
„Агроинду-стрија“	Кластер произвођача пољопривредних производа	Суботица, 2010.	18	3	209	3,3 мил
„Пекокс“	Кластер пекарске производње	Нови Сад, 2008.	20	3	200	/

Извор: <http://www.klasteri.mfp.gov.rs>, 26. 05. 2013. godine.

Највише интересовања предузетника за организовање кластера на подручју Београда има у области пољопривреде и услужних делатности, град је у 2009. години за пројекте из области пољопривреде обезбедио 6,3 милиона динара . Такође, у циљу унапређења развоја кластера у Србији дефинисан је “Акциони план за 2012.” од стране Привредне коморе Србије, као и “Агробизнис пројекат УСАИД Србија” покренут 2007., а завршен септембра 2012. године. Овај петогодишњи Агробизнис пројекат имао је за циљ повећање конкурентности агробизниса у Србији, мерено повећањем продаје и бројем радних места у компанијама

које су корисници помоћи, јачање удружења индивидуалних произвођача, обезбеђење техничке помоћи произвођачима, подстицању малих да се укључе у агробизнис, помоћи *start up* фирмама. Резултат овог пројекта је, продаја и извоз пољопривредних производа у вредности од 120 милиона долара и 7000 нових радних места. Под окриљем Националне агенције за регионални развој, као још један вид подршке формиран је “Програм подршке развоју иновативних кластера” планиран за 2012. годину где је обезбеђено 12 милиона динара за стимулацију.

Као потврда посвећивању све веће пажње процесу кластеризације и промоције, наводе се следеће активности:

- Конституисање Савета за кластере;
- Конституисање “Приручник за оснивање кластера у Републици Србији;
- Оснивање Куће кластера као подршке формирању кластер изузетности;
- Издавања два броја INFOCLUSTER-a;
- Урађена веб страна Савета за кластере;
- Линкована веб страна савета са Кућом кластера;
- Емитоване 12 ТВ емисије “Кластери у Србији” и 12 ТВ емисија “Кућа кластера”;
- Урађен часопис НАУКА+ПРАКСА (преко 19 стручних радова о кластеризацији).

У наредном периоду сигурно ће јачати свест о значају кластера као облика удруживања у пољопривреди, који треба да доведе до повећање конкурентности, али и да омогући лакши трансфер знања и увођење нових технологија уз побољшање пласмана како на домаћем, тако и на иностраном тржишту.

8. ЗАКЉУЧАК

Искуства високо развијених земаља указују на то да су кластери нов, комплементаран начин повезивања и организовања привреде, формулисања економске политике и економског развоја. У процесу кластеризације малих и средњих предузећа веома су важна три стуба, правна регулатива, институционални оквир и финансијска средства. Пракса савременог начина пословања и диктирања правила игре на тржишној утакмици још једном потврђује да иновације и знање чине основне ресурсе којим се предузеће може изборити за своју позицију. Остварење

микро и макро конкурентности, могуће је пројектима који се темеље на новим знањима, вештинама и иновацијама. Тај процес нимало није лак индивидуалним произвиђачима, стога се све чешће одлучују на одређене видове удруживања. Недовољна развијеност агросектора, обиље компаративних предности у домену аграрног сектора и очуваност квалитета обрадивог земљишта указују Србији на могућност достизања боље позиције у свету правилном конфигурацијом ових предности. Удруживањем субјеката агробизниса у кластере ствара се могућност интензивније сарадње, кооперацијом комуникације чиме се могу отклонити мане сваког субјекта понаособ. Изградња кластера на локаланом нивоу у оквиру националне економије представља значајни импулс свеобухватнијем и интезивнијем развоју аграрног сектора и приватног капитала, као и продуктивном запошљавању. Основна баријера лежи у филозофији свих учесника креирања пословног амбијента у Србији, где све предности Србије у домену аграра остају само неискоришћена шанса и опортунитет. Имплементација плански креираних кластера може бити начин стварања привредних острва из којих ће се временом концентрично ширити талас целокупног привредног раста српске привреде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Михајловић, Л., Марковић, К. (2005) *Неке претпоставке за одрживи аграрни и рурални развој на почетку 21. Века*, Агроекономика, бр. 34-35.
2. Пејановић, Р., Тица, Н. (2005) *Транзиција и агропривреда*, Нови Сад: Пољопривредни факултет, монографија
3. Пејановић, Р. (2009) Развојни проблеми пољопривреде Републике Србије. Агроекономика, бр. 41-42
4. Пејановић, Р., Његован, З. (2009) *Предузетништво и (агро)економија*. Нови Сад: Пољопривредни факултет
5. Porter, М.Е. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan Press Ltd., London
6. Савић, Н., Петић, Г. (2010) *Куда иде конкурентност Србије*. Београд: ФЕФА - Факултет за економију, финансије и администрацију
7. Xavier Moore, (2000) "Death of Competition

8. www. Agrobiznis Portal.com, Stanje poljoprivrede u svetu, 01.09.2011.godine
9. www. Savet za borbu protiv korupcije.com, Izveštaj o državnom i zadružnom zemljištu u postupku privatizacije, 2012.godine
10. www.Balkan Magazin.com, četvrtak, 03. februar 2011 03:54
11. www. Katalog klastera u Srbiji – Privredna komora Srbije, 2.06.2011.godine
12. www. Privredna komora Srbije. Rs
13. www. Serbia organica.com
14. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=1234&p=0&>
15. <http://www.bitf.rs/cms/item/clubs/sr/networks/incubators.html>
16. http://www.vibilia.rs/srpski/izvestaj/0508/Rasadnik_081009.pdf
17. <http://klasteri.merr.gov.rs/>
18. <http://klasteri.merr.gov.rs/Klasteri-u-Srbiji>

Рад је примљен 22.05.2013.

Прихваћен за објављивање 05.06.2013.

