



KLASTERI KLJUČ KONKURENTNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

CLUSTERS THE KEY OF COMPETITIVENESS FOR SME-S

Ljiljana Arsić¹, Kristina Cvetković², Jelena Premović³

Rezime: Na području razvoja klastera iskustva Republike Srbije i zemalja zapadnog Balkana su više nego skromna. Mali broj klastera koji postoje ili koji su u fazi razvoja u Srbiji i okolnim zemljama su uglavnom eksperimentalni pokušaji koji su razvijeni bez jasno utvrđenih pravila, organizacije, misije i vizije. Jedan od osnovnih problema je nepoznavanje i nerazumevanje pojma klaster kao i značaja njihovog uspostavljanja za razvoj regiona. U Srbiji uslovi poslovanja su izrazito nestabilni. Nije do kraja izgrađen sistem, na nivou države, koji će podsticati i omogućavati razvoj MSP (malih i srednjih preduzeća) i njihovo povezivanje u klastere. Sa druge strane potencira se strategija razvoja zemlje putem razvoja MSP koja sa sobom nosi velike opasnosti. Postavlja se pitanje koliko su MSP u mogućnosti da kontinuirano ulažu u razvoj proizvoda, tehnologije, znanja ..., i na taj način predstavljaju osnov razvoja zemlje ili regiona. Drugo, da li mala ili srednja preduzeća samostalno mogu da zadovolje zahteve globalnog tržišta i po pitanju kvaliteta i kvantiteta i po pitanju održivog razvoja i prilagođavanja novim, sve većim, zahtevima tržišta. Rešenje se može naći kroz povezivanje MSP i kreiranje klastera u zavisnosti od karakteristika i mogućnosti regiona. Na taj način više MSP čine jedan veliki sistem koji je u stanju da ispuni većinu zahteva tržišta, a da ipak ostane fleksibilan.

Ključne reči: klasteri, privredni razvoj, mala i srednja preduzeća.

Abstract: In the field of cluster development experience of the Republic of Serbia and Western Balkan countries are not enough. A small number of clusters that exist or are under development in Serbia and surrounding countries are largely experimental attempts that have been developed without a clear set of rules, organization, mission and vision. One of the basic problem is ignorance and misunderstanding of the concept of cluster as well as establishing their importance for the development of the region. In Serbia, conditions are very unstable. Not until the end of the system built at the state level, which will encourage and facilitate the development of SMEs (small and medium enterprises) and their integration into clusters. On the other hand, emphasizes the development strategy of the country through the SME development which carries great dangers. The question is how many SMEs are able to continually invest in product development, technology, knowledge ..., and thus represent the basis for development of a country or region. Second, whether small or medium-sized enterprises alone can satisfy the demands of global markets and the quality and quantity and in terms of sustainable development and adaptation to new, growing, market demands. The solution can be found through networking of SMEs and the creation of clusters depending on the characteristics and features of the region. In this way, more SMEs are a major system that is able to meet most market demands and still remain flexible.

Key words: clusters, economic development, small and medium enterprises.

¹Prof. dr Ljiljana Arsić, Ekonomski fakultet u Prištini-Kosovska Mitrovica, ljiljana.arsic@pr.ac.rs

²Dr Kristina Cvetković, Visoka poslovna škola strukovnih studija - Blace, kristina.cvetkovic.tina@gmail.com

³Mr Jelena Premović, Doktorand - Ekonomski fakultet u Kragujevcu, jelena.premovic@gmail.com

UVOD

Klasteri stimulišu privatno vlasništvo i preduzetničke veštine, oni su fleksibilni i mogu se brzo prilagoditi oscilatornim promenama na tržištu, generišu zaposlenost, pomažu diverzifikaciji ekonomske aktivnosti i daju značajan doprinos izvozu i trgovini. Klasteri igraju važnu ulogu u inovacijama i poslovima visokih tehnologija. Zahvaljujući njihovoj fleksibilnosti i inovativnosti mnogi od njih postaju produktivniji i efikasniji od velikih međunarodnih kompanija.

Klasteri rastu i opstaju jer preduzeća i drugi ekonomski faktori ostvaruju prednosti usled svoje međusobne blizine. Neki faktori su važniji za stvaranje klastera, dok drugi imaju veći uticaj na njegov rast.

Donošenje i sprovođenje strategije razvoja klastera je neophodno zbog pripreme privrednih subjekata u slabo razvijenim regionima za tržišnu utakmicu na globalnom tržištu, a posebno kada nestanu carinske i druge zaštitne mere. Strategijom razvoja klastera daje se jasan i argumentovan pristup razvoju slabije razvijenih regiona koji uvažava sve regionalne specifičnosti i razvojne potencijale, a istovremeno uvažava međunarodno priznate standarde u ovoj oblasti. Dakle, strategija razvoja klastera mora biti usklađena sa ciljevima razvojnih strategija kojima se uređuju pojedine oblasti. Strategija razvoja klastera svoje uporište nalazi u poštovanju ključnih principa na kojima se danas zasniva svaka uspešna politika regionalnog razvoja. Najčešći zajednički ciljevi zbog kojih su klasteri osnovani mogu se deliti u šest segmenata(<http://klasteri.merr.gov.rs/O-klasterima>):

1. Istraživanje i razvoj mreže - stvaranje mreže unutar klastera i među klasterima.
2. Obuka i obrazovanje – analize potreba za specifičnim obukama, organizacija obuka, redovnih susreta preduzeća radi razmene iskustava i kontakata, itd.
3. Poslovna saradnja – iniciranje i podrška projektima kooperacije između preduzeća, obrazovnih i R&I institucija, povezivanje sa fondovima za finansiranje inovativnih projekata.
4. Uticaj na politiku – lobiranje i kreiranje dijaloga industrije, naučne zajednice i vlade.
5. Inovacije i tehnologije – olakšavanje procesa inovacija, praćenje trendova, rasprostriranje novih znanja i uvođenje standarda kvaliteta, poboljšanje tehnoloških procesa.
6. Rast klastera – jačanje regionalnog identiteta, građenje nacionalnog i međunarodnog ugleda, promovisanje investicija – domaćih i stranih.

KORACI U RAZVOJU STRATEGIJE KLASTERA

Prvi korak u ostvarivanju strategije jeste prikupljanje relevantnih podataka o stanju u regionima, stanju u industrijskim oblastima, postojećim uslužnim delatnostima, potrebama i zahtevima privrednih subjekata i njihovom potencijalu u pogledu uspostavljanja i razvoja klastera, kao i upoređenje sa zahtevima globalnog tržišta. Proces kontinuiranog prikupljanja podataka i informacija mora biti institucionalnog karaktera i zasnovan na podacima dobijenim u saradnji sa kompetentnim institucijama i na osnovu periodičnih istraživanja koja će se obavljati u svim delovima regiona najmanje jednom godišnje. Usled uticaja brojnih internih i eksternih faktora, strategiju je potrebno, takođe, nakon određenog perioda korigovati. Period korigovanja nije definisan ali preporučuje se nakon tri godine.

Obično se preporučuju sledeće strategije ili njihove kombinacije: originalne klaster strategije, transplantirane strategije stranih preduzeća i hibridne strategije. Sve ove strategije imaju svoje prednosti ali i nedostateke (Krstić & Vučić, 2005) :

- *Originalne strategije* promovišu razvoj klastera informacionom podrškom, porastom interakcije među lokalnim firmama, prilagođavanjem infrastrukture, i razvojem neophodnog radnog i kadrovskog potencijala.

- *Presadene (transplantirane)* klaster strategije zasnivaju se na korišćenju iskustava i podrške stranih kompanija ili važnijih dobavljača i drugih firmi iz poslovnog okruženja. Ove strategije često koriste udružene efekte stranih investitora i domaćih lokalnih firmi.

- *Hibridne strategije* zasnivaju se na kombinaciji prethodne dve strategije, na uspešnom korišćenju iskustava i finansijske podrške stranih investitora i prednosti domaćih snaga i firmi.

U cilju stimulisanja uspostavljanja klastera neophodno je regulisati i razvijati sledeća područja (Morača, 2009): Obrazovanje i obuka za preduzetnika; Povoljniji i brži start-up tj. započinjanje biznisa; Bolje zakonodavstvo i propisi; Raspoložive sposobnosti; Unapređenje on-line pristupa; Unapređenje poslovanja malih i srednjih preduzeća na domaćem i inostranom tržištu; Porezi i finansijska pitanja; Jačanje tehnoloških kapaciteta u malim preduzećima; Modeli uspešnog elektronskog poslovanja i podrške malom biznisu; Razvoj jačeg i efikasnijeg predstavljanja interesa *Klaster-a* na strukovnom i nacionalnom nivou.

Na samom početku poslovanja klastera, preduzeća često nisu dovoljno pripremljena da započnu ozbiljniju saradnju i da sagledaju sve prednosti udruživanja. Prednosti su velike jer povećavaju konkurentnost i stvaraju uslove održivog razvoja preduzeća i regiona u celini. Sa druge strane, evidentna je nespремnost banaka za finansiranje "start-up" i razvojne aktivnosti, regionalnih vlasti da pruže potrebnu infrastrukturu i institucija da pruže stručnu pomoć (Morača, 2009).

Imajući u vidu specifičnosti zahteva današnjeg tržišta i mogućnosti ispunjavanja tih zahteva od strane privrede koja je u regionima u razvoju u vrlo lošem stanju, treba pažljivo birati mehanizme kojim bi se povećala konkurentnost preduzeća i privrede zemlje u celini. Greške u razvojnim strategijama su vrlo česte jer se zanemaruje raznolikost regiona i njihovih specifičnosti u pogledu koncentracije različitih privrednih delatnosti, resursa, znanja i tradicije. Opšti ciljevi razvoja nerazvijenih regiona, zasnovanog na konceptu uspostavljanja i razvoja klastera su:

- ✓ razvoj centralne baze podataka regiona o potencijalima, resursima, postojećim klasterima, klasterima u razvoju, njihovim proizvodnim/uslužnim programima kako bi sve zainteresovane strane mogle pronaći potrebne informacije;
- ✓ podizanje kompetitivnosti privrede regiona zasnovane na konceptu razvoja klastera;
- ✓ organizovani-udruženi izlazak na globalno tržište;
- ✓ razvoj poslovne infrastrukture.

Privreda u nerazvijenim regionima obično beleži stagnaciju i pad proizvodnje i smanjenje izvoza što direktno utiče na snižavanje stope zaposlenosti, povećanje spoljnog duga zemlje i smanjene mogućnosti ulaganja u nove, razvojne projekte. Preduzećima u nerazvijenim regionima nedostaju: izvori finansiranja za razvoj, obrtni kapital, obim proizvodnje koji će omogućiti optimalno iskorišćenje kapaciteta, mogućnost fleksibilne specijalizacije, mogućnost izlaska na tržišta van zemlje, dobro obučeni i sposobni stručnjaci. Privreda u nerazvijenim regionima obično beleži stagnaciju i pad proizvodnje i smanjenje izvoza što direktno utiče na snižavanje stope zaposlenosti, povećanje spoljnog duga zemlje i smanjene mogućnosti ulaganja u nove, razvojne projekte. Jasno je da bez razvoja privrede nema ni razvoja regiona ili cele zemlje. Ali mogućnosti ulaganja u razvoj su ograničene, tako da preduzeća uglavnom sama moraju da pronađu puteve svog razvoja.

UDRUŽIVANJE PREDUZEĆA U KLASTERE

Razvoj klastera je najefikasniji put za podizanje ekonomije regiona na viši nivo. Savremeno poslovanje se zasniva na brzini, kvalitetu, fleksibilnosti, inovacijama, povezanosti i izgradnji kritične mase kapitala i proizvodnog/uslužnog potencijala. Ovaj novi stil poslovanja zahteva timski pristup na lokalnom nivou - klaster pristup. Klasteri su posebno važni za industrije u razvoju i za zemlje u razvoju. U mnogim zemljama je razvoj klastera prihvaćen kao osnovna strategija ekonomskog razvoja. Profesor Porter 1998 naglašava „*Klasteri su osnova produktivne, nove ekonomije*“.

Razvoj klastera ima dva aspekta posmatranja: socio-politički i ekonomski, zbog čega se uspostavljanje klastera i tretira kao socio-ekonomski cilj, ili kao metod industrijalizacije regiona. Klasteri omogućavaju stvaranje „jednakih mogućnosti i za velika i za mala preduzeća“, odnosno, više malih i srednjih preduzeća postaje virtualno veliko preduzeće koje zadržava fleksibilnost malih preduzeća i postiže snagu i prodornost velikih. U osnovi procesa uspostavljanja klastera nalazi se dominacija ekonomskih odnosa, tj. primat ekonomskog faktora. Stalna međusobna isprepletanost ekonomskog i socijalnog nastala kroz funkcionisanje klastera utiče na povećanje kompetitivnosti svih učesnika u klasteru, povećanje poverenja, omogućavanja efektivnijeg zajedničkog delovanja na projektima razvoja i unapređenja, teritorijalno gledano, na smanjenje, prvo, relativnih, a u zrelijoj fazi i apsolutnih međuregionalnih razlika. U tabeli br.1 dat je opšti model uspostavljanja klastera.

Tabela 1. Opšti model uspostavljanja klastera (<http://www.klasternekretnine.gov.rs>)

<i>Uspostaviti infrastrukturu za podršku razvoja klastera</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Organizovati razvojne i edukativne centre na nivou regiona ✓ Promovisati informacije o klasterima ✓ Oformiti timove u okviru centara za podršku razvoja klastera ✓ Kreirati klaster predstavništva vlade ✓ Olakšati formiranje spoljnih veza / međunarodne saradnje
<i>Identifikovati mogućnosti uspostavljanja klastera unutar regiona</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifikovati potencijal za uspostavljanje klastera ✓ Načiniti modele i mape sistemskih veza ✓ Proceniti sebe naspram drugih regiona i naspram konkurenata
<i>Aktivnosti na uspostavljanju klastera</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ U regionima gde postoji kritična koncentracija preduzeća uspostaviti klaster asocijacije ✓ Učiniti formalnim postojeće komunikacione kanale ✓ Unaprediti saradnju među preduzećima - razvoj mreža
<i>Obuka specijalizovane radne snage</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Angažovanje stručnjaka i specijalizacija ljudi za određene oblasti rada ✓ Osnovati klaster centre obuke ✓ Oformiti partnerstva između obrazovnih institucija i klastera ✓ Podržati regionalne saveze za obuku ✓ Povećati nivo saradnje između regiona na nacionalnom i internacionalnom nivou
<i>Razvoj i primena savremenih tehnologija i podrška preduzetničkim idejama</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Investirati u inovaciju i započinjanje biznisa ✓ Podržati inkubatore zasnovane na klasteru ✓ Ohrabriti razvoj poslovnih mreža preduzetnika ✓ Podržati razvoj tehnoloških parkova
<i>Ustrojavanje organizacione i upravljačke strukture</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definisati organizacionu strukturu klastera, tokove informacija i upravljačke mehanizme ✓ Definisati razvojne timove klastera ✓ Prilagoditi organizacionu strukturu preduzeća radu u klasterima ✓ Unaprediti upravljačku strukturu ✓ Ustrojiti mehanizme praćenja i merenja procesa u klasteru
<i>Unapređenje marketinga i brending regiona</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utvrđivanje zahteva okruženja i prilagođavanje klastera tim zahtevima ✓ Promovisati klaster - proizvode, usluge, prateće servise... ✓ Omogućiti izgradnju distribucionih kanala za izvoz proizvoda i usluga ✓ Stvaranje brenda regiona
<i>Usmeravanje razvoja klastera</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Podsticanje zajedničkih projekata učesnika klastera ✓ Investirati u R&D klastera ✓ Finansirati kritične faktore fondacije

Međutim, kada govorimo o razvoju klastera treba podrazumevati balansiran, uravnotežen, proporcionalan razvoj struktura klastera i njegovih učesnika. Klaster se ne sme posmatrati statički već kao proces stalnog uspostavljanja proporcionalnog razvoja sektora i grana jer učesnici klastera pripadaju raznolikim sektorima. Ovako razumevanje razvoja klastera sasvim je pogodna za objašnjavanje odnosa unutar klastera a još pogodnije ako u fokus stavljamo klaster kao celinu i njegov odnos sa okruženjem. Ipak, praksa je pokazala, da je uspostavljanje i razvoj klastera moguće tek na određenom nivou razvijenosti čitave privrede.

UDRUŽIVANJE – POKRETAČ PRIVREDNOG RAZVOJA

Jedan od najznačajnijih razloga zbog koga regioni treba da razmišljaju i rade na klasterima je konkurentna prednost na globalnom tržištu. Izlazak na tržište je omogućen svakome ko zadovoljava

zahteve tog tržišta. Mala i srednja preduzeća, pa čak i velika preduzeća, najčešće nisu u stanju da samostalno ispune sve te zahteve. Klasteri imaju za cilj objedinjavanje na horizontalnoj i vertikalnoj osnovi različitih subjekata ponude, proizvoda i usluga, kako bi se povećala dodatna vrednost njihovog zajedničkog proizvoda. Udruživanje može doneti širok spektar koristi obema stranama kao i privredi uopšte. Neke od njih su:

- ❖ Povećani nivoi stručnosti.
- ❖ Sposobnost preduzeća da udruže komplementarne snage i da ugovaraju radove većeg obima za koje se pojedinačno ne bi mogli nadmetati u javnom konkursu.
- ❖ Potencijal za proizvodnju na veliko koji se može realizovati kroz specijalizovanu proizvodnju, kroz zajedničku nabavku sirovina ili kroz zajednički marketing.
- ❖ Jačanje društvenih i ostalih neformalnih veza, što vodi ka stvaranju novih ideja i novih preduzeća.
- ❖ Bolji protok informacija u okviru klastera, što na primer može omogućiti finansijerima da prepoznaju dobre preduzetnike, a poslovnim ljudima da nađu dobre isporučioce usluga.
- ❖ Omogućavanje razvoja infrastrukture usluga: profesionalnih, pravnih, finansijskih i dr.

Udruživanje je jedan od osnovnih pokretača privrednog razvoja u datim oblastima, gradovima i regionima. Međutim, prihvatanje pristupa koji zastupa klasterne nije jedini način za podsticanje privrednog razvoja regije. Blizina podstiče preduzeća na uspostavljanje kontakata i može povećati mogućnosti ostvarivanja efekata putem poslovnih mreža. Geografska oblast pokrivena klasterima može značajno varirati. Mogu postojati višestruki nivoi poslovanja, sa regionalnim, nacionalnim pa čak i međunarodnim dimenzijama kod nekih klastera. Vojvodina, na primer, može biti pogodno mesto za razvoj klastera na međunarodnom nivou. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Odeljenje za unapređenje konkurentnosti je pripremio i sprovodi višegodišnji Program za razvoj klastera, čija je realizacija planirana u periodu od 2006. do 2011. godine, a odvija se po fazama (Marić, 2012):

1. prva faza (kraj 2005. i 2006. godina) jeste faza pripreme i osnivanja klastera – tzv. Pilot projekta,
2. druga (2007. godina) je imala za cilj stabilizaciju i rast klastera,
3. treća (2008. godina) je fokusirana na jačanje kapaciteta i komercijalizaciju postojećih klastera i
4. četvrta (od 2009. godine) je faza održivosti – povezivanja sa međunarodnom poslovnom vezom, zajednički inovativni projekti itd.

Program u 2008. godini se oslanjao na iskustva i rezultate Pilot projekta za razvoj klastera, kao i Programa za podsticaj razvoja klastera u 2007. godini. Program je podstakao privredni razvoj, rast zapošljavanja i izvoza podrškom povezivanja preduzeća, istraživačko-razvojnih institucija i poslovnih udruženja po principu klastera. Klasteri mogu da se osnivaju na regionalnom, nacionalnom i prekograničnom nivou. Ministarstvo ne definiše na kojim područjima treba da se razvijaju klasteri, ne određuje strategiju, pravila, oblik organizacije i proces vođenja klastera. To prepušta samim učesnicima. Ministarstvo, merama predviđenim ovim Programom, obezbeđuje ostvarenje ciljeva razvoja klastera. Raspored sredstava podrške projektima razvoja klastera bazira se na izboru najboljih projekata kojima privredni subjekti konkurišu na Javni oglas koji raspisuje Ministarstvo. Sredstva podrške su nepovratna i namenjena za sufinansiranje 50% troškova odnosno aktivnosti za:

- ✓ početne inicijative za povezivanje po konceptu klastera (prva faza),
- ✓ rad klastera u početnom period organizovanog rada (druga faza) i
- ✓ rast i komercijalizacija klastera (treća faza).

U cilju svog daljeg ekonomskog razvoja Srbija ima dobre šanse da se razvija u pravcu inovativnog društva. Šansa je u stvaranju ekonomije zasnovane na znanju, koja obezbeđuje podršku inovativnosti u MSP-u, a samim tim i povećava njegovu konkurentnost na tržištu. Formiranje i razvoj klastera je organizovani napor da se kroz saradnju i konkurentski odnos članova ostvari veća konkurentnost preduzeća u jednom području, čime se ostvaruje jačanje regionalnog identiteta i građenje nacionalnog i internacionalnog ugleda. Proces razvoja klastera je dugotrajan društveno-ekonomski proces, koji je od strane Ministarstva za ekonomiju i regionalni razvoj, Ministarstva trgovine i usluga, SIEPA i drugih zainteresovanih institucija prepoznat kao vrlo bitan faktor razvoja našeg društva, pa je u skladu sa tim pripremljen i sprovodi se višegodišnji Program za razvoj klastera.

Jedan od mehanizama podrške razvoju klastera su bespovratna podsticajna sredstva. Pitanje nastanka klastera jeste krucijalno, ali još uvek nerešeno i veoma diskutabilno. Kvalitativna ocena je da pravih formi klastera u suštini nema i da nisu zastupljeni u privredi Srbije. Sa njihovim razvojem započeto tek 2005. godine, u okviru „Strategije razvoja inovativnih i konkurentnih malih i srednjih preduzeća u periodu 2008-2013.“ (Mičić, 2010). Do sada je operativno, ili je pokrenuto, formiranje 25 klastera iz različitih oblasti privrede. Što se tiče industrije, najviši nivo razvoja klasterizacije dostigli su (<http://klasteri.merr.gov.rs/Klasteri-u-Srbiji>):

1. „Automobilski klaster Srbije“ obuhvata oblast auto industrije u kome posluje 40 preduzeća, pet naučnih ustanova sa 12.000 zaposlenih, i 2011. god. ostvario je ukupan promet od 280 mil. EUR.
2. „Balkansko-crnomska industrija poljoprivrednih mašina ili klaster BIPOM“ koji obuhvata industriju malih poljoprivrednih mašina, ima 30 preduzeća, 9 naučnih institucija, u 2011. godini ostvario je promet od 32 mil. EUR.
3. „Srpski softverski klaster“ koji spada u industriju softvera, sa 20 preduzeća, 3 naučne institucije i 2.000 zaposlenih.
4. „Klaster drvoprerađivača Srbije“ koji okuplja 130 proizvodnih, trgovinskih i uslužnih preduzeća u oblasti prerade drveta, 11 naučnoistraživačkih i institucija za podršku sa 5.500 zaposlenih.

ZAKLJUČAK

Povezivanje u klaster podrazumeva saradnju i inovativnost aktivnih partnera, preduzeća svih veličina iz različitih oblasti, nadovezivanje na obrazovanje, osposobljavanje, razvoj i uvođenje novih tehnologija u poslovne procese. Klasterizacija je ofanzivno uključivanje u međunarodne razvojne tokove, kreiranje prilika, a ne samo praćenje postojećih. Ključna prednost klastera leži u višedimenzionalnoj blizini svih aktera – ne radi se samo o geografskoj, već i o kulturnoj i institucionalnoj blizini i usklađenosti. Blizina omogućava deljenje snaga i sredstava, zajedničke aktivnosti zahtevaju zajedničku viziju, zajedničke ciljeve, a lične i društvene veze jačaju poverenje i omogućavaju brži protok informacija. Učinak povezivanja u klaster se dobro odslikava samo na dovoljno velikom broju stalno ponavljanih međusobnih veza. Razvoj klastera u Srbiji je u početnoj fazi iako su poznate sve prednosti klasterizacije.

LITERATURA

1. Krstić, B., Vučić, S. (2005). Biznis inkubator centar - instrument podrške malih i srednjih preduzeća, *Ekonomске teme br. 4/2005*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 23.
2. Marić, Z. (2012). Klasteri-udruživanje kao ključ ekonomskog razvoja, preuzeto sa sajta <http://www.gradjevinarstvo.rs/TekstDetalji.aspx?ban=820&tekstid=416>, 24.03.2012.
3. Mičić, V. (2010). Klasteri – faktor unapređenja konkurentnosti industrije Srbije, *Ekonomski horizonti*, br. 2., str. 69.
4. Morača, S. (2009). Strategija uspostavljanja i razvoja Klastera u AP Vojvodini, Pokrajinski sekretarjat za privredu, Centar za konkurentnost i razvoj klastera, Novi Sad, str. 9-10, 7-8.
5. Porter, M. (1998). Harvard Business Review, *Clusters and the New Economics of Competition*, november-december, p.78.
6. Klasteri doprinose regionalnom razvoju, konferencija "Klasteri - izazovi i mogućnosti za regionalni razvoj" od 10.03.2009 www.rts.rs/page/stories/sr/story/13/Ekonomija/49112/Klasteri
7. <http://narr.gov.rs/index.php/Projekti/Podrshka-preduzetnishtvu/Projekat-za-razvoj>, od 2.03.2012.
8. <http://klasteri.merr.gov.rs/Klasteri-u-Srbiji> od 10.03.2012.
9. <http://www.klasternekretnine.gov.rs/%C5%A0tajeklaster/Modeluspostavljanjaklastera/tabid/618>
10. <http://klasteri.merr.gov.rs/O-klasterima>, od 22.03.2012.