

KLASTERIZACIJA KAO KOMPONETA GLOBALNE KONKURENCIJE

MIMO DRAŠKOVIĆ, Fakultet za pomorstvo u Kotoru

Apstrakt: Proces globalizacije se odvija u uslovima stalnog tehnološkog razvoja, u kojem digitalna komponenta globalne konkurencije favorizuje efikasniju proizvodnju i unikalne prednosti. Spektr globalne konkurencije se brzo širi preko raznih modaliteta, od kojih je u posljednje vrijeme naročito došla do izražaja virtualizacija mrežnih struktura (legalnih i ilegalnih), koje funkcionišu pod uticajem ekonomskih i neekonomskih metoda.

Cilj rada je da prikaže značaj fenomena klasterizacije, način funkcionisanja klastera i pretpostavke njihovog postojanja.

Ključne riječi: konkurentna prednost, klasterizacija, mrežno povezivanje.

Abstract: The process of globalization is taking place in the conditions of constant technical growth, in which digital component of global competition favors efficient production and advantages. The spectrum of global competition spreads fast through different modalities. In the past, the especially evident one was virtualization of network structures (legal and illegal), that functions under the power of economic and non-economic methods. The aim of the work is to illustrate the importance of cluster phenomena, cluster way of functioning, and presumption of their existence.

Key words: Competitive Advantage, Clusterization, Networking.

JEL classification: F 23; L 22 ; Recived: October 10, 2006

1. Uvod

U deceniji prije smjene milenijuma došlo je do značajne dinamizacije procesa globalizacije. Mnogi autori smatraju da je nagli razvoj i komercijalizovanje mrežnih poslovnih struktura omogućen elektronskom trgovinom i bumom komunikacionih tehnologija, koje predstavljaju podlogu mrežne logistike, poslovne standardizacije (kvaliteta, znanja, ponašanja, načina konkurisanja i sl.) i institucionalizacije savremenog biznisa. Ne otvarajući priču o raznim nivoima, oblastima, domenima i protivrječnostima globalizacije, čini se da je klasterizacija¹ bizni-

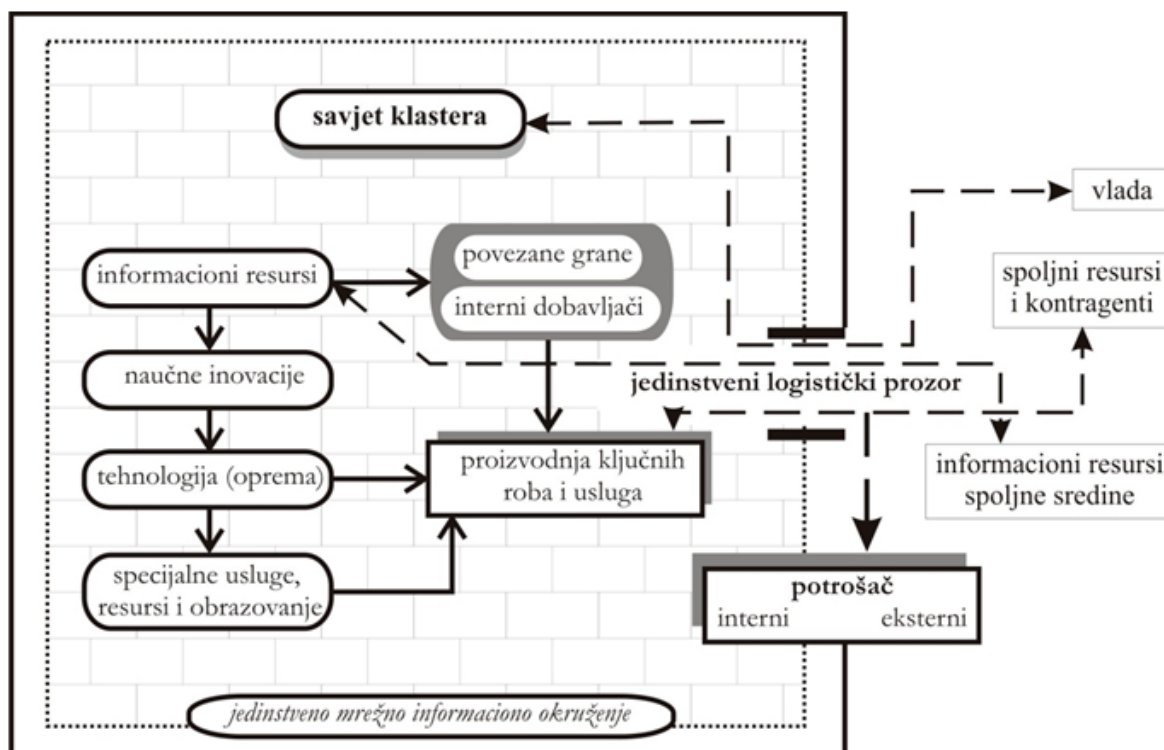
¹ E. Toffler razmatra klasterizaciju kao "novi talas razvoja kapitalizma". Koliko god se piše o prevazidnosti formacijskog pristupa, odnosno o tekovinama "mješovitog društva" i "mješovite ekonomije", pojedini respektivni autori i dalje forsiraju termin kapitalizam, što objektivno relativizira civilizacijsku teoriju razvoja društva koja preferira vedene termine.

sa jedna od njenih dominantnih i suštinskih ekonomskih odrednica. Formiranje privrednih blokova (klastera) sastavljenih od firmi i organizacija koje ujedinjuju ljudski kapital i drugi resursi (tehnološki, naučni, inovacioni i drugi potencijali) ima za cilj stvaranje, održavanje i povećavanje sopstvene konkurentne sposobnosti (prednosti).

Evolucija savremenih globalnih tržišta počiva na potpuno novim pravilima ponašanja (visok stepen uslovljenosti i međusobne zavisnosti) i konkurisanja, kao i na novoj paradigmi povezanosti, koja se praktično manifestuju preko umreženosti i klasterizacije. Slijedeći logiku stalnih i gotovo eksponencijalnih promjena, tehnološke, organizacione i druge inovacije se javljaju kao neminovnost i uslov uspjeha na umreženim tržištima (*networked markets*).

Mrežno poslovno povezivanje je savremena strategijske potreba, novi model preduzet-

Opšta struktura klastera



ničkog ponašanja i globalni megatrend, koji se upravo zasniva na traženju *ključne kompetentnosti preduzeća i efikasnosti organizaciono-procesne mreže*, a sastoji se u stvaranju prilagodljive, sinergističke i konkurentne organizacione strukture (V. Drašković, 2004, s. 126). U navedenom obliku savremenog poslovnog povezivanja klasterizacija ima sve veći značaj i ulogu.

2. Klasterizacija privrede kao globalizacijski trend

Razvoj klasterizacije iniciran je radovima M. Portera o programima formiranja klastera u Arizoni. Klaster je mreža nezavisnih proizvodnih i/ili služnih firmi, koja obuhvata isporučioce, autore tehnologija i know-how (univerziteti, naučno-istraživački instituti, inženjering centri i dr.), povezujuće tržišne institute (brokeri, konsultanti, logistički posrednici i sl.) i potrošače.

Svi navedeni subjekti su povezani karikama jednog jedinstvenog lanca stvaranja vrijednosti.

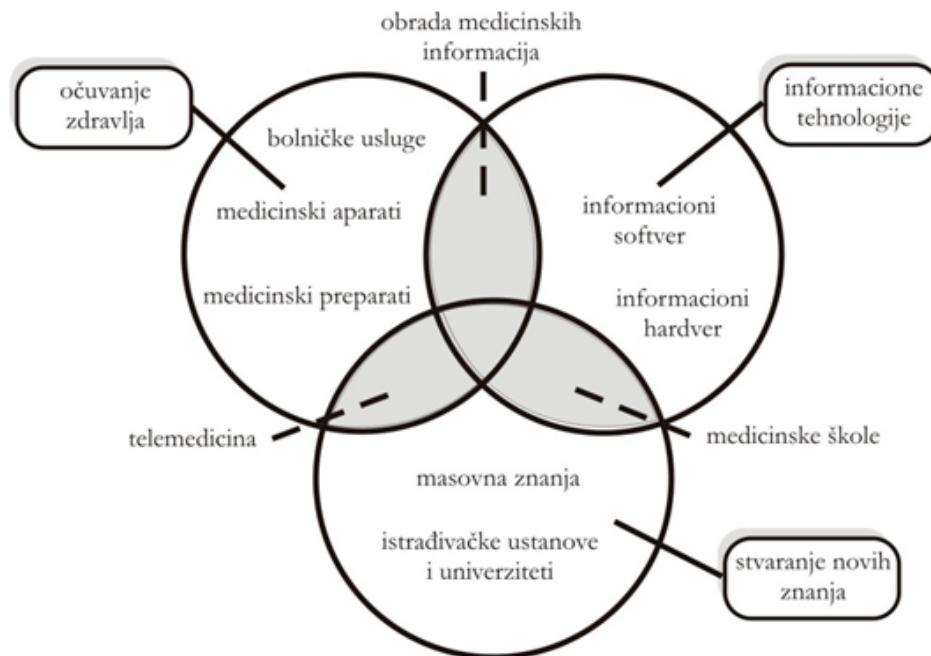
Kao baza funkcionisanja klasterne strukture preuzet je "dijamantski" model Porterovog nacionalnog romba, kojim se predstavlja kon-

ceptija konkurentske prednosti zemlje, koju determinišu četiri faktora:

- uslovi faktora i nacionalna pozicija u faktorima proizvodnje (kao što su kvalifikovana radna snaga ili neophodna infrastruktura da se konkuriše u konkretnoj privrednoj grani),
- uslovi tražnje, odnosno karakter domaće tražnje za proizvodima ili uslugama konkretne privredne grane,
- povezane ili podržavajuće grane, odnosno prisustvo ili odsustvo grana koje su dobavljači i drugih grana koje su međunarodno konkurentne i
- strategija, struktura i rivalstvo firmi, odnosno način na koji se firme stvaraju, organizuju i kako se njima upravlja (M. Porter 1990, p. 77).
- M. Porter je na primjeru raznih zemalja dokazao direktnu zavisnost inovacija i stvaranja konkurentske prednosti (Ibid., p. 630), a samim tim i poboljšanja ukupne pozicije međunarodne firme.

Povezane i pomoćne grane omogućuju uvođenje inovacije na liniji rezervnih djelova i teh-

Formiranje novih oblika biznisa u zoni presijecanja klastera



nološke opreme. Za povećanje konkurentske sposobnosti klastera veoma je značajno postojanje mogućnosti za rast produktivnosti, koju je moguće ostvariti raznim inovacijama u tehnološkoj i organizacionoj oblasti, kao i stimulisanjem pojave novih oblika biznisa. Na taj način se šire granice klastera. Do sličnih rezultata dovodi i presjek djelatnosti različitih klastera koji funkcionišu u istom geografskom prostoru (slika u nastavku – prilagođeno prema M. Afanasjev i L. Mjasnikova 2005, s. 81). Presjek uzajamnih dejstava je obilježen osijenčenom površinom.

U klasterima se ostvaruju složene kombinacije konkurencije i kooperacije, koje postoje u raznim ravnima i najčešće se dopunjuju, posebno u inovacionim procesima. Upravo to omogućuje klasterima da na svjetskom tržištu istupaju kao unikalni subjekat mreže i konkurencije, zbog čega se odupiru razornim talasima globalne konkurencije. Naravno, navedene osobine klastera utiču na realizaciju jedinstvene strategije i inovacione politike, koje se zasnivaju na značajnom smanjenju transakcionih troškova. Fenomen klasterizacije privreda razvijenih zemalja zapaža se već skoro dvije decenije, od momenta kada postaje jedan od temelja odgovarajuće ekonomske politike koja forsira informaciono-analitički rad i koordinaciju obra-

zovnih programa na svim nivoima, u skladu s potrebama klastera. To podrazumijeva visok stepen podrške nauci, inovacijama, izvoznoj orijentaciji, izgradnji informacione infrastrukture, obrazovanju i makrologistici. U literaturi se navodi primjer Finske, koja raspolaže sa svega 0,5% svjetskih resursa drveta, ali učestvuje sa 10% u svjetskom drvoprerađivačkom izvozu, 25% u izvozu papira, 30% u izvozu opreme za mobilnu telefoniju i 40% u izvozu telefona (M. Afanasjev i L. Mjasnikova 2005, s. 82).

3. Mrežno povezivanje kao pretpostavka klasterizacije

Mrežno poslovno povezivanje je postala savremena strategijske potreba, novi model preduzetničkog ponašanja i globalni megatrend, koji se upravo zasniva na traženju ključne kompetentnosti preduzeća i efikasnosti organizaciono-procesne mreže, a sastoji se u stvaranju prilagodljive, sinergističke i konkurentne organizacione strukture (V. Drašković, 2004, s. 126).

Ključni cilj mrežnog poslovnog povezivanja sastoji se u ostvarivanju njegovih korisnih ekonomskih i organizacionih efekata (direktnih i indirektnih). Ono se u literaturi objašnjava

preko njegovih fundamentalnih principa formiranja i funkcionalne specifikke postojanja, koja se ogleda u dinamičkoj tendenciji organizacionog razvoja, stalnog širenja i usavršavanja u cilju ostvarivanja što boljeg pozicioniranja i većeg uspjeha na tržištu. U tom smislu, mrežno poslovno povezivanje suštinski predstavlja samoorganizovanu policentričnu strukturu koja je ciljno orijentisana na konkretne zadatke, a zasniva se na sledećim principima :

- elitističko povezivanja kompetentnih poslovnih partnera,
- poslovni i partnerski antibirokratizam i neformalnost,
- decentralizacija punomoćja i odgovornosti (»demokratska hijerarhija«),
- komunikaciono-informaciona integracija i sinergizam putem visoko sofisticiraneih tehnologija,
- filijalni i slobodan karakter povezivanja na bazi ravnopravnosti i nezavisnosti, na određeno vrijeme i na bazi konsenzusa,
- koordinacija zajedničke saradnje, zasnovane na jasnim pravilima, ambicioznim ciljevima i razvijenim sistemom kontrolinga,
- horizontalno komuniciranje,
- dinamička promjenjivost, u zavisnosti od novonastale problemske situacije,
- dinamizacija poslovne i organizacione strategije, uvođenjem instituta »unutrašnjih tržišta« (kompenzacionog karaktera), ekspertskih znanja, inovacionih kombinacija upravljačkih modela, motivisanja preduzetničkih inicijativa, itd.,
- hibridne i netradicionalne organizacione strukture i

- »bezgranično« širenje i rast, uz brisanje organizacionih i poslovnih granica i razlika između firmi koje se na bilo koji način udružuju.

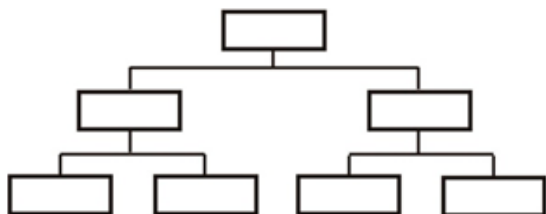
Na navedenim principima se stvaraju novi oblici stratejskih alijansi, poslovno-procesnih mreža i virtualnih saveza, koji su sastavljeni iz više organizacionih jedinica i njihovih filijala, sa jedinstvenim ciljevima korišćenja sinergističkog doprinosa i povećanju kvaliteta zajedničke organizacione komunikacije (prilagođeno prema: M. Afanasjev i L. Mjasnikova 2005, s. 127).

Mrežna ekonomija je novi preduzetnički organizaciono-procesni model, koji se razvija zahvaljujući osnovnim gradivnim elementima (informacije, inovacije, komunikacije, nove tehnologije i sl.). Ona bitno mijenja performanse međunarodne trgovine i konkurencije uopšte. Mrežno povezivanje se ne pojavljuje kao supstitut tradicionalnih hijerarhijsko-birokratske organizaciono-upravljačkih struktura, nego kao nova menadžment strategija, pa čak i paradigma, koju koriste mnoga svjetska (posebno globalna) preduzeća, koja svoj uspjeh i razvoj zasnivaju na savremenom strukturiranju poslovnih procesa. Mrežno povezivanje poboljšava sposobnosti prilagođavanja promjenama, inovativnosti, modernizovanja i obuke u odnosu na hijerarhijsko-birokratske organizacione strukture. Pored toga, stratejsko upravljanje mrežnim organizacijama omogućuje snižavanje troškova, povećanje profita i bolje reagovanje na promjenu tržišne konjunktore.

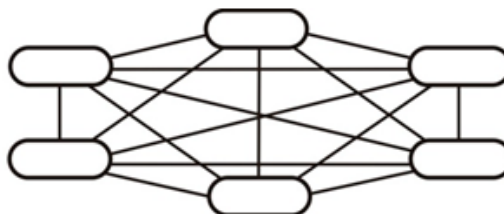
Savremena konkurencija je dinamična, složena i odvija se na više nivoa. Uspješno konkurisanje pretpostavlja poznavanje prošlih i sadašnjih procesa, i prognozu budućih procesa. U skladu s tim, već desetak godina figurira model "izrasta-

Poređenje hijerarhijskog (vertikalnog) i mrežnog (horizontalnog) organizaciono-procesnog poslovnog povezivanja (Ibid.)

hijerarhijska struktura



mrežna struktura



juće organizacije” K. Bartletta i S. Ghoshala, koja se zasniva na ukupnosti dinamičkih procesa, a ne više na hijerarhijskoj konstrukciji firme sa statičkom raspodjelom uloga /prema: Ibid., s. 96/. Inovacije i diversifikacija djelatnosti su osnova rasta globalnih firmi, što zahtijeva nove organizacione oblike, koje determinišu tri ključna procesa:

- preduzetnički proces* (sa glavnom ulogom operativnog menadžmenta i smjedom odozdo prema gore),
- proces izgradnje kompetencija* (kao inte-

gracija mogućnosti operativnih nivoa koju omogućuje horizontalna obrada informacija) i

- proces obnavljanja i preispitivanja* (kao prerogativ top menadžmenta).

Praksa je pokazala da se umrežavanjem organizacionih struktura, poslovnih procesa, naučnoistraživačkog rada i sl. dolazi do ključnih znanja, vještina i ostalih prednosti koje se na tržištu valorizuju kao konkurentne. Umreženi partneri u poslovnim procesima sve više

Razlike između hijerarhijske i mrežne organizacione strukture

<i>kriterijum</i>	<i>struktura</i>	<i>hijerarhijska</i>	<i>mrežna</i>
povezanost		vertikalna, organizaciona, nametnuta	horizontalna, filijalna, slobodna
organizaciona struktura		uniformna	policentrična
hijerarhijska zavisnost		velika	zanemarljiva
punomoćja i odgovornosti		centralizovana	decentralizovana
karakter partnerskih odnosa		zavisni, birokratski, formalni	nezavisni, antibirokratski, neformalni
korišćenje kompetencija		individualno	sinergistički
fleksibilnost i mogućnost širenja		ograničena	neograničena
nastup		jedinstveno, statično	jedinstveno, dinamično
podjela rada		velika	mala
komunikacija		subordinirana	multiplikovana i multivarijantna
status i položaj radnika		zamjenjivost, zavisnost, pokornost	informisanost, angažovanost, lojalnost, nezavisnost, motivisanost
korisni efekti		kooperativni, pojedinačni	sinergistički
mrežno povezivanje		zanemarljivo	razgranato
sastav partnera		stabilan, pravno regulisan	nestabilan, dogovoran
radni procesi		zanemarljivi	fleksibilni, situativni
organizacioni okviri		trajni, homogeni	privremeni, labavi
uticaj, vlast		zavisna od hijerarhijskog nivoa	zavisna od znanja i vještine
mogućnosti saradnje		zanemarljive	izuzetno velike
osnovni cilj		maksimizacija obima proizvodnje, profit	optimizacija koristi, kvalitet, konkurentna prednost, inovacija, imidž,

zajednički koriste svoje *ključne kompetencije* u cilju bržeg, jeftinijeg, fleksibilnijeg, kvalitetnijeg i većeg rezultata, kojim se stvara konkurent-ska prednost na globalnom tržištu.

4. Virtualizacija i klasterizacija

U mrežnim organizacijama sve više se primjenjuje *ideja virtualnosti*, koja je veoma jednostavna, jer afirmiše preduzetničku želju da se smanji rizik i relativizuje konkurencija (povećanjem broja umreženih partnera), uz dobijanje konkurent-ske prednosti i upravljačke kompetencije. Proces virtualizacije je omogućen razvojem elektronskog tržišta i trgovinskih operacija, virtualnih proizvoda i virtualnih organizacija. Prije deceniju i po W. Davidov i M. Malone (1992) pominju "virtualnu korporaciju" kao novu strategiju reorganizacije koja će možda dominirati u XXI vijeku. Njena suština je u fleksibilnom i dinamičkom organizacionom sistemu (koji je mrežnom i kompjuterski povezan) i koji je kao takav veoma sposoban da vrši izbor najboljih (nehomogenih i dislociranih) resursa i kombinuje ih (po potrebi, vremenski ograničeno) sa resursima drugih preduzeća u cilju najboljeg prilagođavanja tržištu. Virtualne organizacije se često zasnivaju na informacionoj integraciji resursa, pa se zato nazivaju kvazi-preduzećima. Ali, pošto takve organizacije integrišu i koordinišu razne kulture, ciljeve, znanja, tradicije, udaljene i heterogene resurse, radna iskustva, navike i sl., nazivaju ih i meta-preduzećima. Kriterijumi razlikovanja virtualnih preduzeća su pravni, geografski, privredni, sistemsko-mrežni i drugi.

Uloga i značaj "virtualnost" postaje sve veća, jer virtualna organizacija ima sve osobine tradicionalne, samo što nema tako fiksirane strukturne, institucionalne i vremenske okvire. Definiše se kao dobrovoljna kooperacija horizontalno i informaciono umreženih, ravnopravnih i nezavisnih partnera (firmi, institucija, privatnih lica i sl.) koji funkcionišu na bazi međusobnog povjerenja radi optimizacije poslovnih procesa i zajedničke koristi, koja se dijeli prema veličini ulagačkog uloga.

Iako virtualno preduzeće nema pravnu osnovu, ono ipak istupa jedinstveno, kao di-

namična mreža, zahvaljujući najnaprednijim informacionim i komunikacionim tehnologijama. Funkcija top menadžmenta nije institucionalizovana, a izraz »virtualno« se prvenstveno odnosi na stvaranje vremenski oročene situacije upravljačke kompetencije koja omogućuje brzog reagovanja na promjene u okruženju i optimalnu realizaciju tržišnog cilja. Ta kompetencija najčešće obuhvata alokaciju resursa, upravljanje znanjima i marketing.

5. Globalizacija i klasterizacija

Zbog uspostavljanja strategijske međusobne zavisnosti, povezanosti, kooperacije i integracije regiona, država, firmi, naroda, kultura i sl., krajem prošlog i početkom ovog vijeka izbrisane su mnoge granice. Sve poluge moći razvijenih zemalja (državne, transnacionalne, ekonomske, političke, vojne, institucionalne, kulturne, medijske i dr.) stavljene u funkciju globalizacije, koja treba da otvori nove i proširi ranije horizonte za reprodukciju biznisa, profita i razvoja. Hibridni procesi univerzalizacije ekonomskih i tehnoloških tokova su ključna karika, podloga i logistika globalizacije. Navedeni procesi su omogućeni brzim promjenama i inovacije u oblasti informacione tehnologije, kompjuterskih mreža, telekomunikacionih i transportnih sistema. Sve je to doprinijelo *povezivanju udaljenih tržišta* i bumu internacionalnog kretanja kapitala, roba, usluga i ljudi. Nastupilo je vrijeme Velike promjene su se toliko brzo umnožavale (skoro ekspanzionalno) da su radikalno mijenjale globalna slika svijeta, i, kako neki metaforično navode, "smanjivale" rastojanja i "skraćivale" vrijeme.

Klasterizacija u globalnim razmjerama ne bi bila moguća bez prethodne ekonomske globalizacije, koja je pozitivno uticala na fuziju tržišta određenih roba i usluga, opadanje značaja geografskih udaljenosti, internacionalizaciju i denacionalizaciju proizvodnje, infrastrukturno povezivanje kapitala, robe, usluga, radne snage i informacija na velikim distancama, tehničko-tehnološku standardizaciju proizvodnje i homogenizaciju u oblasti zakonske, institucionalne i privredno-sistemske infrastrukture.

Multinacionalna i globalna strategija
(prema: A. Thompson & J. Formby 1993, p. 448)

	transnacionalna	globalna
tržište	selektirana	sva tržišta
proizvod	prilagođen lokalnom tržištu	standardizovan
proizv. strategija	fabrike locirane na stranim tržištima	fabrike locirane da bi se ostvarila konkurentna prednost
poslov. strategija	prilagođena stranom tržištu	jedinstvena
izvori resursa	dobavljači sa stranog tržišta	dobavl. iz cijelog svijeta
distribucija	prilagođena lokalnom tržištu	koordinirana
organizacija	filijale koje djeluju samostalno	mrežna organizacija

Jedan od osnovnih generatora i akceleratora globalizacije je međunarodno kretanje kapitala, koje utiče na privredni rast, promjenu privredne strukture, platni bilans, zaposlenost, privrednu stabilnost i sl., a takođe i na klasterizaciju. Preko raznih oblika međunarodnog finansiranja, a prvenstveno *direktnih stranih investicija*, krupne firme vrše klasterizaciju i razmještaj svojih diversifikovanih proizvodnih sistema i ostalih poslovnih funkcija po inostranstvu. Savremena organizacija poslovanja zasniva se na dodjeljivanju onih poslova perifernim proizvodnim filijalama koje oni mogu da urade najkvalitetnije, najbrže i najjeftinije. Preko mrežnih sistema intrafirmuskog poslovanja maksimalno se koriste razne pogodnosti (resursne, geografske, poreske i druge) koje pruža domicilna zemlja, koje se pretvaraju u ekstra profite, jačanje sopstvenih konkurentskih prednosti i kompetentnosti. Praksa je pokazala da je to najbolji put za stvaranje *globalnog konkurentnog proizvoda*.

Osnovni *motivi* klasterizacije su: a) težnja da se ostvari tehnološko liderstvo kao garant konkurentne prednosti na tržištu, b) optimizacija veličine kompanije, njene organizacione strukture, proizvodnje i sl., c) bolji pristup nedostajućim faktorima proizvodnje, d) sniženje troškova i cijene koštanja, racionalizacija proizvodnog procesa i posljedično povećanje konkurentne sposobnosti, e) uspostavljanje kontrole nad pojedinim tržištima, itd. (prema: A. Movsesjan i S. Ognivcev 1999, s. 55).

Transnacionalizacija privredne aktivnosti je, pored finansijske globalizacije, najznačajnija komponenta razvoja klasterizacije. Transnacionalne korporacije (TNK) su stvorile sopstvene »galaksije« i *alijanse*, koje su umrežene imovinskim, neimovinskim i partnerskim odnosima, intrafirmuskom razmjenom i posjedovanjem svih faktora proizvodnje u kompleksu, koji su mobilni, multifunkcionalni i fleksibilni. TNK su aktivni pokretači i faktori globalne i diversifikovane proizvodnje, međunarodne trgovine, penetracije kapitala radi njegove bolje »oplodnje«, novih tehnologija i znanja, profesionalnog upravljanja, ekonomske aktivnosti u više država, izuzetne apsorpcije apsolutnih i komparativnih prednosti, itd. One su nosioci tehničko-tehnološkog i naučnog progressa, razvoja proizvodnih snaga i ekonomskog povezivanja, moći (raspolazu kapitalom, tehnologijom, informacijama, političkim uticajem), ali i mnogih negativnih pojava kao što su monopolizam, špekulacije, eksploatacija i sl.

Početkom 80-ih godina prošlog vijeka pojavljuju se i jačaju TNK četvrtog pokoljenja: filijale matične korporacije su tako organizovane i povezane u internacionalnim okvirima da djeluju kao na nekom internom (unutrašnjem) tržištu. Usavršavanje pomenute strategije dovelo je poslednjih decenija XX vijeka do formiranja savremene *globalne strategije*², čiji je važni ogra-

² Smatra se da je *strategija* neke TNK *globalna* ako firma istovremeno globalno shvata svjetsko tržište, konkurenciju i proizvodnju (denacionalizaciju i diver-

naklasterizacija. Jedan od glavnih oslonaca TNK u korišćenju prednosti međunarodne podjele rada predstavljaju sinergističke veze između složenih diversifikovanih sistema lociranih u raznim zemljama i na raznim tržištima.

Najčešći oblik realizacije *strategijskih odnosa* kod klasterizacije je spajanje finansijskih i tehničkih resursa u cilju postizanja rezultata koje odvojeno nije moguće ostvariti. Klasterizacije koje stvaraju strategijske alijanse su efikasnije od fuzija, jer se rizik dijeli, povećavaju se motivacija, preduzumljivost, fleksibilnost, uzajamna kontrola, zainteresovanost partnera i konkurentna sposobnost, lakše se prevazilaze barijere povezane s raznim zakonodavstvima, izdavanjem licenci, protekcionističkim mjerama, standardima, poreskim obavezama itd. Mehanizmi transnacionalnih strategijskih alijansi omogućuju da se granice transnacionalnih korporacija brišu i dobijaju oblik „*sazvežđa*“, koja uključuju među-sobno povezane, ali samo do određenog stepena samostalne korporacije različitih veličina i djelatnosti.

Tvrđi se da „*virtualnim organizacijama*“ pripada poslovna budućnost. Misli se na mrežu nekoliko nezavisnih firmi, koje mogu biti rivali, kupci, dobavljači, instituti i druge zainteresovane organizacije i sl. Mrežna povezanost se zasniva na visoko sofisticiranim informacionim sistemima koji omogućuju brzi dogovor i usaglašavanje oko podjele znanja, troškova, rizika i pristupa pojedinim tržištima, iako nemaju zajedničku organizaciju i menadžment. Komunikacija između partnera je ne samo brza, nego i potpuna, otvorena, bez procedura, uz veliko povjere-

sifikaciju poslovanja), dobro poznaje svoje konkurente, dijeli tržište s malim brojem takođe globalnih firmi, potpuno kontroliše svoje transakcije u svijetu, ponaša se u stilu „*globalnog igrača*“ (fleksibilno, prilagodljivo, inovativno, sa globalnim razmišljanjem), učestvuje u visokotehnološkim industrijskim granama, razmješta sopstvene proizvodnje na najrentabilnija mjesta, koordiniše svoje djelatnosti pomoću umrežene, adaptibilne i vrhunske informacione tehnologije, integriše sve organizacione jedinice u jedinstven sistem računovodstva, a proizvodne, komercijalne i specijalne filijale u jedinstvenu mrežu upravljanja i stalno ukupnjava korporaciju i diversifikuje djelatnost.

nje i ulaganje top specijalnosti i sposobnosti za efikasno obavljanje pojedinih poslova. Navedena partnerstva su formalnog i nestalnog karaktera, traju samo dok postoji obostrani zajednički interes. To potvrđuje činjenicu da je mrežna poslovna saradnja i kooperacija efikasniji način opstanka na tržištu od konkurencije, u kojoj se partnerstvo kombinuje sa vlasništvom. Savremeni virtualni timski partnerski „*savezi*“ zasnovani na fleksibilnim poslovno-organizacionim sistemima predstavljaju pouzdanu i moćnu alternativu transnacionalnoj diverzifikaciji i vertikalnoj integraciji. Oni obezbjeđuju adaptibilnu sinergističku kompetenciju raznih firmi skoncentrisanu u jakom virtualnom konkurentu, koji svima donosi koristi.

5. Zaključak

Mrežno poslovanje je postalo integracioni faktor razvoaj globalne ekonomije. Mrežni poslovni procesi omogućuju normalno i fleksibilno funkcionisanje tokova kapitala i drugih resursa, profita, tehnoloških inovacija, menadžmenta, konkurencije i kompetentnosti. Oni se stimulišu zbog smanjenja rizika, širenja tržišta, racionalizacije poslovanja, efikasnosti naučno-istraživačkog rada i sl. Cilj mrežnog poslovnog povezivanja je stvaranje ključne kompetentnosti preduzeća i efikasnosti organizaciono-procesne mreže, putem formiranja prilagodljive, sinergističke i konkurentne organizacione strukture.

Klasterizacija je fenomen zapažen prije dvije decenije, a predstavlja najmodernije razgranato umrežavanje nezavisnih proizvodnih i/ili služnih firmi, kojom se karikama jedinstvenog lanca stvaranja vrijednosti povezuju isporučiooci, autori tehnologija i know-how, odgovarajući tržišni instituti i potrošači.

Osnovne koristi od globalne strategije klasterizacije su smanjenje troškova, poboljšanje kvaliteta i asortimana proizvoda, širenje preferencija potrošača i povećanje konkurentskih prednosti.

Literatura

1. Afanasjev, M. i Mjasnikova, L. (2005), "Mirovaja konkurencija i klasterizacija ekonomiki", Voprosi ekonomiki N° 4, 75-87.
2. Davidov, W. and Malone, M (1992), *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century*, New York: Harper Collins.
3. Drašković, Veselin (2004), "Mrežno poslovno povezivanje kao megatrend i nova menadžment strategija", *Ekonomika preduzetništva* br. 2, 126-9.
4. Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, London: The Macmillan Press Ltd.
5. Thompson, A. and Formby, J. (1993), *Economics of the Firm*, New York, Prentice-Hall, Englewood Clifs.
6. Movsesjan, A, Ognivcev, S. (1999), "Tran-snacionalnij kapital i nacionalnije gosudarstva", *Mirovaja ekonomika i međunarodnije otnošenija* N° 6, ss. 55-63.

CLUSTERIZATION AS A COMPONENT OF THE GLOBAL COMPETITION

Conclusion: *Network business has become the integral factor of development of global economy. Network business processes enable normal and flexible functioning flows of capital and other resources, profit, technological innovation, management, competition, and competence. They are stimulated because of risk decrease; widening of market, rationalization of business, efficiency of scientific-research work, and similar. The objective of network business linking is creation of key competency of companies and efficiency of organizational-process network, through formation of adjustable, synergistic, and competitive organizational structure.*

Cluster phenomena was noted two decades ago, but it represents the most modern branch networking of independent productive and/or service companies, which using links of unique chain of production value to connect suppliers, authors of technology, and know-how, appropriate market institutes and consumers.

The major benefits of global strategy of cluster are decrease in expenses, improvement of quality and assortment of products, spreading of preferences of consumers, and increase in competitive advantages.

