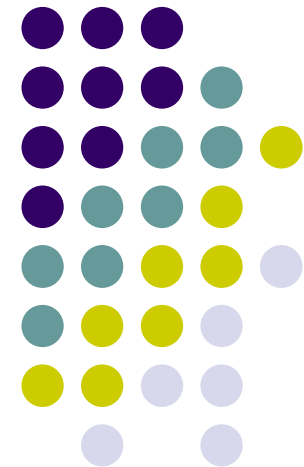


Klasteri: osnove i primjeri dobre prakse

Boris Krstanović, cro.ict

Beograd, June 22, 2010





Boris Krstanović



- CEO (1989. -)
Multilink, ICT Solution Engineering and Consulting Inc.



- President (Cluster Manager) (2005. – 2009.)
GRIT ICT Cluster, Rijeka



- President (2007. -)
cro.ict – Association of Croatian ICT Clusters, Rijeka



- Vice-President (2008. -)
Affiliation of Croatian Clusters within CCE

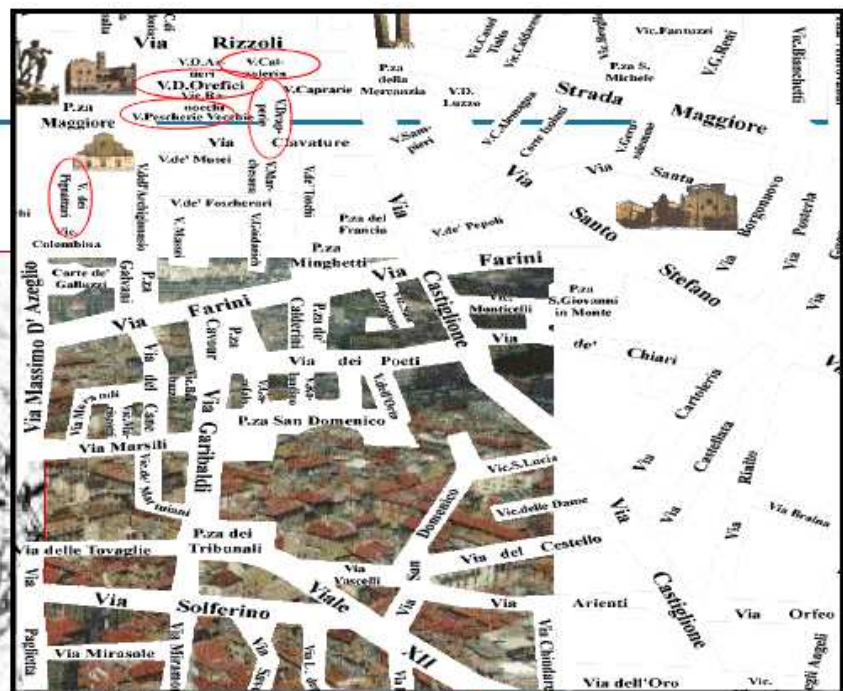


Uvod

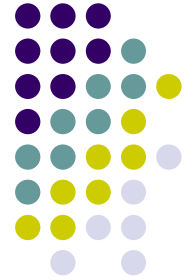
Shoe-makers street

Silk-makers street

Bologna, XV century



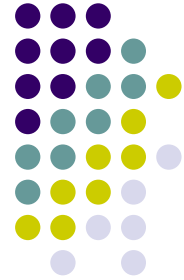
Formiranje klastera - sažetak



Prednosti za članove clustera...

- Poticanje izvoza: nova tržišta i nove mogućnosti (izbjegavanje područja natjecanja)
- Mogućnost realizacije većih i kompleksnijih projekata, mogućnost zajedničke prijave na natječaje (EU, Svjetska banka itd.)
- Razvoj ljudski potencijala (usavršavanje, novi studij ,...)
- Nabavka zajedničkih resursa i optimizacija alokacije
- Razmjena različitih poslovnih i tehnoloških znanja, iskustava i *best practices* -> sinergijski efekti
- Zajedničko istraživanje i razvoj proizvoda i rješenja (CIP, FP7, ...)
- Zajednička marketing, brendiranje, poticanje izvoza
- Uštede zbog veličine (objedinjena nabava, dijeljenje resursa...)
- Učinkovitije lobiranje i pridobivanje javne potpore
- **Razvoj kulture kvalitete**
- Promicanje etičkih normi u poslovanja i zaštita digniteta struke...

Kritični faktori uspjeha klastera



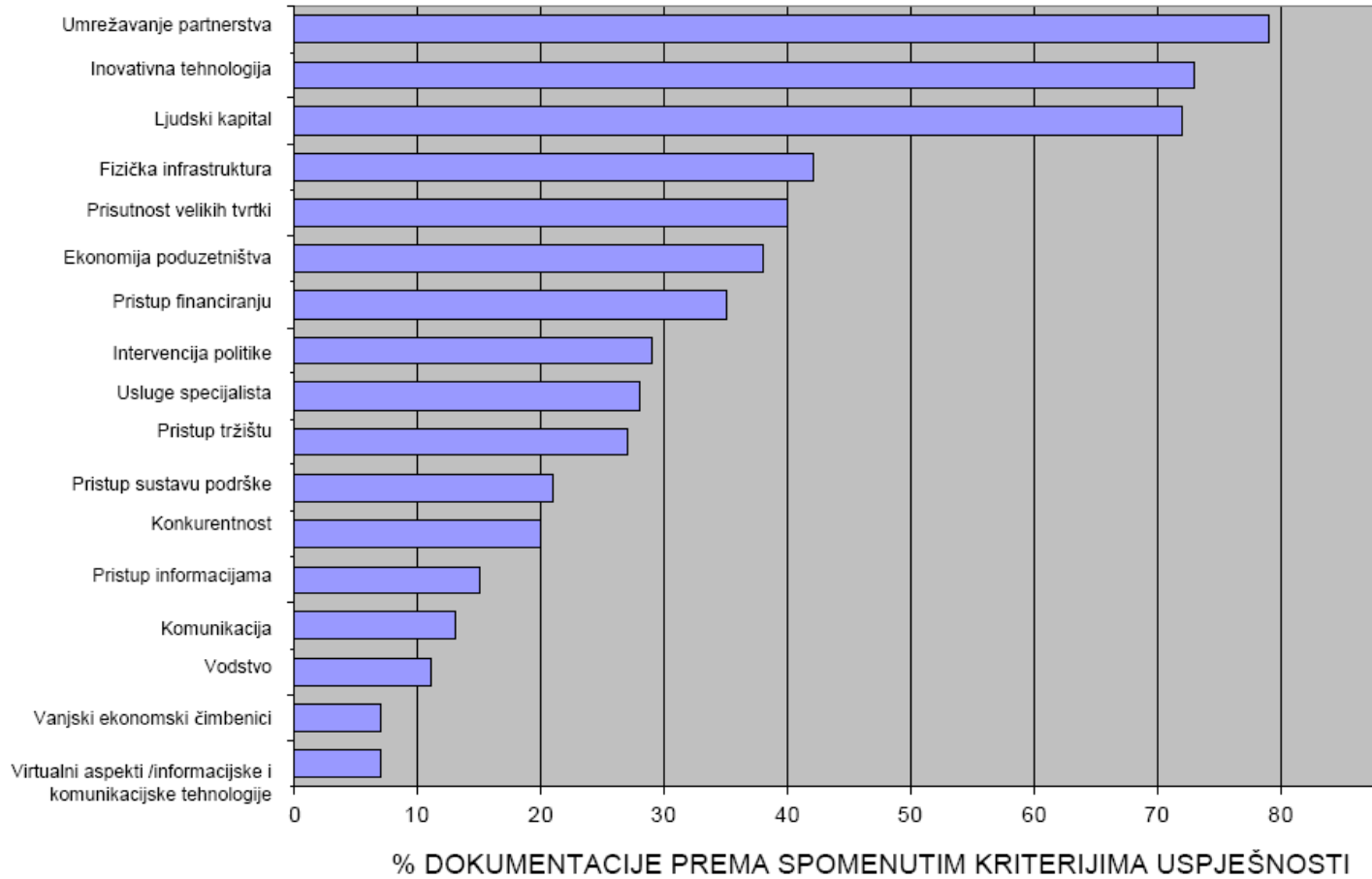
- Identifikacija i predanost ciljevima klastera svih dionika (industrija, uprava, akademija) te želja za zajedničkim uspjehom
- Uključenost jedne (ili više) eminentnih osoba koje će djelovati kao leader (predsjednici, a ne Cluster Manager)
- Kritična masa članica
- Vođenje (zapošljavanje profesionalnog Cluster Managera)
- Kontinuirano praćenje i potpora institucija (uprava, akademija) te konzultanata (sredstvima donora)
- Dugoročna institucionalna financijska potpora

Kritični faktori uspjeha klastera



Kritični faktori uspjeha identificirani pretraživanjem svjetskih literatura

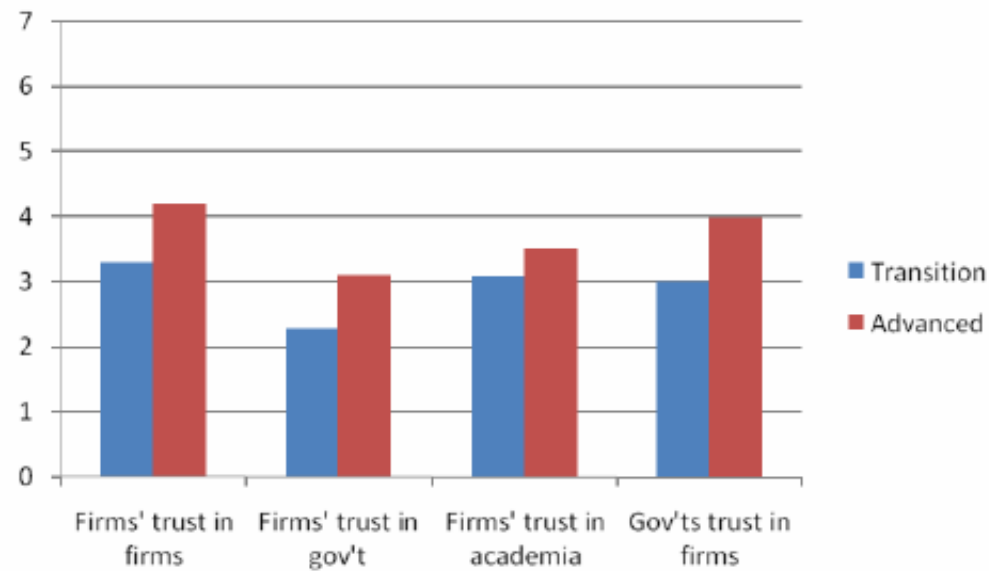
FAKTORI USPJEŠNOSTI



Kritični faktori uspjeha klastera: povjerenje

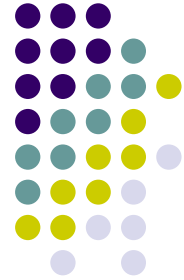


Figure 4 Trust



Source: Adapted from (Ketels, Lindqvist, & Sölvell, Cluster Initiatives in Developing and Transition Countries, 2006).

Osobine uspješnih klastera

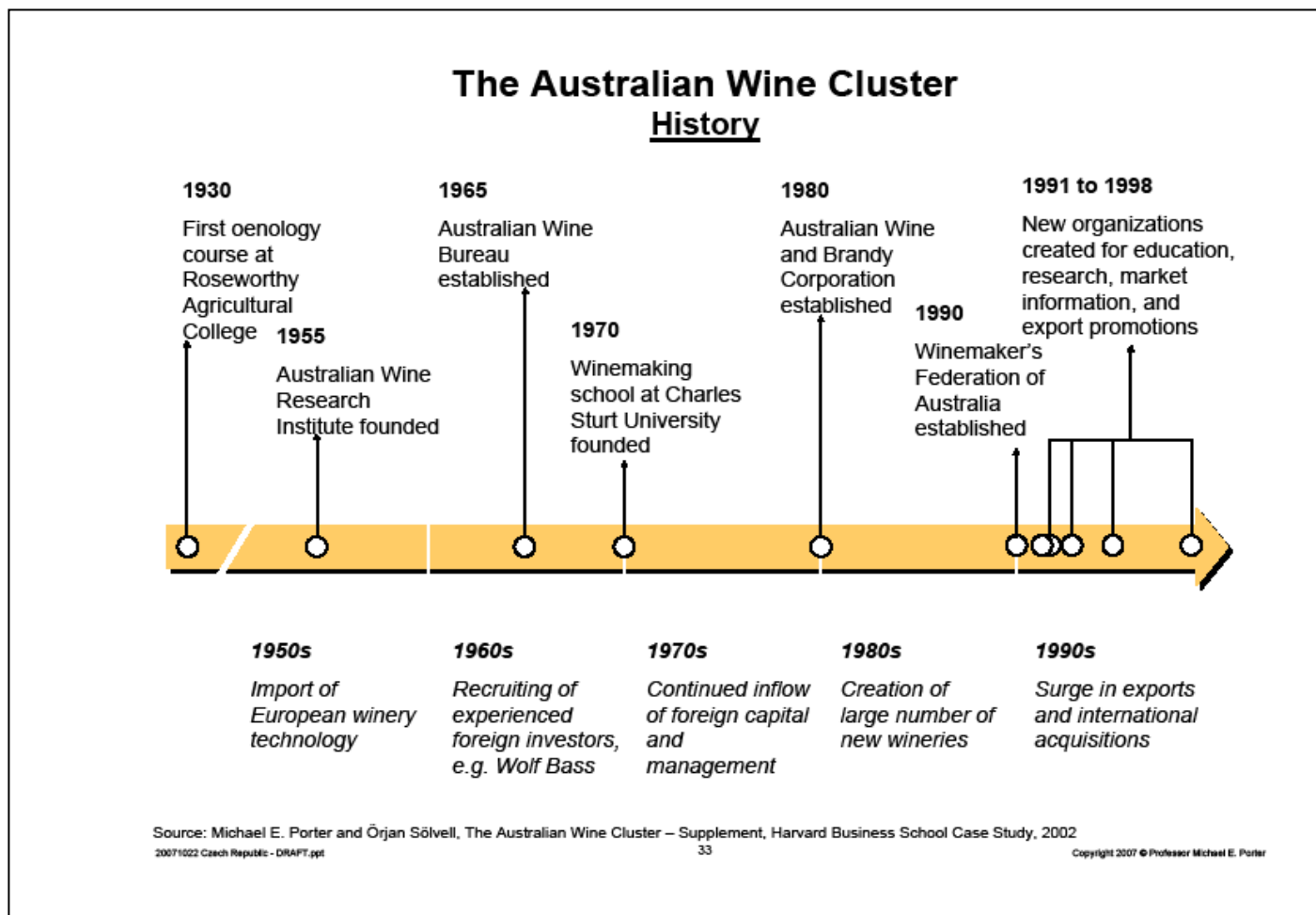


Kako bi klaster bio uspješan, članovi trebaju...

- Biti na određenoj razini uspješnosti poduzeća s obzirom na njihov gospodarski učinak, pristup tržištu i inovativnost;
- Imati jasna očekivanja i usmjerenost na korist kao temelj aktivnog sudjelovanja partnera u klasteru i aktivnostima klastera;
- Biti spremni na aktivnu razmjenu znanja;
- Izgraditi i razvijati uzajamno povjerenje kao osnovu tome;
- Aktivno sudjelovati u upravljanju klasterom;
- Zajednički organizirati javni i tržišni nastup (PR klastera, distribucijski sustavi)
- Zaposliti profesionalnog voditelja klastera (Cluster managera)



Formiranje klastera je dugotrajan proces ...
ali daje dugoročne rezultate !!!



Formiranje klastera - sažetak



Svaki je klaster jedinstven; ne postoje dvije iste priče

Nema recepata, nema čarolija

Povjerenje je ključan faktor uspjeha no ono se ne gradi preko noći

Izbor pravih suradnika (klaster 'vjernika') koji će poduprijeti proces razvoja i funkcioniranja klastera drugi je ključni faktor uspjeha; nikad se ne smije podcijeniti važnost ljudskog faktora!

Svaka regija treba ići svojim putem zavisno o okolnostima (i komparativnim prednostima)

Suradnju je uvijek bilo i biti će teško ostvariti pa ne treba otežavati

Težak i dugotrajan poduhvat koji traži puno strpljenja, postupnu implementaciju (u malim koracima, bez kratica)

Formiranje klastera - prepreke



- Teško je odabrati granu oko koje se treba graditi klaster i teško je odabrati članice koje su „pobjednici“
- Nepostojanje ravnoteže konkurencija / suradnja
- Deficit fizičke infrastrukture
- Otežan pristup kapitalu
- Slabe tehnološke institucionalne strukture
- Izoliranost u okviru regije u kojoj egzistira klaster
- Pomanjkanje znanja i vještina radne snage i nemogućnost stjecanja
- Prejak igrač unutar klastera
- Prekasno formiranje klastera
- Nepostizanje kritične mase ...

Formiranje klastera - ciljevi



Neki od mogućih ciljeva klastera:

- Omogućiti veću dodanu vrijednost članicama klastera
- Poboljšati poslovne rezultate članica olakšavanjem uvođenja najboljih poslovnih praksa
- Olakšati transfer znanja prema članicama klastera
- Omogućiti pretpostavke za kreiranje inovacija
- Povećanje udjela domaće komponente u proizvodu
- Poboljšati sliku industrije u javnosti
- Olakšati čvršća i održiva poslovna povezivanja članica klastera
- Povezivanje klastera sa drugim klasterima, udrugama u zemlji i inozemstvu.



Prepreke za formiranje klastera i izazovi



Prijedlozi rješenja kojima možemo neutralizirati prepreke za formiranje klastera?