

KONCEPT KLASTER - REŠENJE ZA OPSTANAK MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SEKTORU TEKSTILA *

Snežana Urošević

Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, Bor, Srbija

Koncept klastera prihvaćen je kao jedno od mogućih rešenja za opstanak malih i srednjih preduzeća, kao i pokretač inovacija i privrednog razvoja. Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji je od izuzetnog značaja za razvoj tekstilne privredne grane u Srbiji i predstavlja šansu od strateškog značaja za razvoj privrede. Razvijanje modela klastera na lokalnom nivou u okviru nacionalne ekonomije predstavlja značajni impuls sveobuhvatnijem i intezivnijem razvoju sektora MSP i privatnog kapitala, kao i produktivnom zapošljavanju, pogotovu u oblasti tekstilne i odevne industrije. Razvoj modela klastera se nalazi na liniji napora EU ka jačanju lokalnog razvoja odnosno pospešivanje ekonomskog razvoja na nivou lokalne uprave i bržeg integrisanja potencijalnih zemalja članica u EU.

Ključne reči: klaster, konkurentnost, MSP-mala i srednja preduzeća, tekstilna i odevna industrija

UVOD

U savremenim uslovima poslovanja, preduzeća moraju svakodnevno da pronalaze nova rešenja kako bi održala i povećala svoju konkurentnost, koja je osnova za uspeh ili neuspeh svakog preduzeća [1]. Ostvariti konkurentnost preduzeća, ali i razvoj sektora u kojima ona deluju, moguće je projektima koji se temelje na novim znanjima, veštinama i inovacijama. Sektor MSP jeste nosilac razvoja u oblasti inovativnog delovanja, a srednja veličina organizacije polako postaje opredeljujuća za poslovni uspeh. Smanjivanje prosečne veličine preduzeća uslovljava neophodnost različitih oblika

* Rad saopšten na IX Simpozijumu "Savremene tehnologije i privredni razvoj", Leskovac, 21. i 22. oktobar 2011. godine
Adresa autora: Snežana Urošević, Tehnički fakultet u Boru, Vojske Jugoslavije 12, 19210 Bor, Srbija
E-mail: surosevic@tf.bor.ac.rs

povezivanja i saradnje preduzeća koja nastupaju na međunarodnom tržištu u funkciji ostvarivanja sinergetskog efekta.

Prema Drakeru [2] sve je izrazitiji trend da se preduzeća integrišu u svetsku privredu kroz poslovne saveze, a razlozi koji su doprineli naglom ubrzanju ovog trenda su sledeći:

- mnoga preduzeća srednje veličine, a čak i mala će morati da postanu aktivna u okviru svetske ekonomije;
- finansijski gledano, samo Japanci još sebi mogu da priušte multinacionalne kompanije;
- tehnologija i tržišta se brzo menjaju, integrišu, presecaju i preklapaju.

U konačnom ishodu ovo podrazumeva da je stvaranje saveza ili alijansi neophodnost ne samo za sektor MSP, već i za velika preduzeća [3]. Mala i srednja preduzeća u cilju unapređenja konkurentnosti na tržištu, kao rešenje uzimaju strateško povezivanje u klaster. Udružujući se u klaster MSP pokušavaju da nadoknade ono što svakom preduzeću nedostaje, a to su kadrovi, finansije, sirovine, nova znanja, tehnologije i sl. Međutim u procesu formiranja klastera bitnu ulogu ima i država. Naime, bez njene podrške u vidu zakona koji stimulišu razvoj klastera, poreskih olakšica, podsticajnih sredstava i sl., budućnost klastera će biti dosta nesigurna.

Koncept klastera prihvaćen je kao jedno od mogućih rešenja za opstanak malih i srednjih preduzeća, kao i pokretač inovacija i privrednog razvoja [4]. Klasteri predstavljaju jedan od mogućih odgovora procesu globalizacije i neujednačenom regionalnom rastu i razvoju. Udruživanje može da snizi troškove poslovanja, preko objedinjenih nabavki, zajedničkih isporuka, zajedničkog nastupa, deljenja troškova obuke, transporta, marketinga i sl. [5]. Klaster predstavlja geografski omeđenu koncentraciju sličnih ili komplementarnih biznisa sa aktivnim kanalima za poslovne transakcije, komunikacije i saradnju.

Evropska komisija [6] prihvatila je koncept klastera kao važan pokretač konkurentnosti i inovativnosti na području cele Evrope, jer je pomoću klastera lakše postići interakciju između povezanih preduzeća, obrazovnih institucija, istraživačkog i razvojnog sektora, javnog sektora itd. Upravo iz razloga što klasteri omogućavaju stvaranje sinergijskog saveza između velikog broja partnerskih preduzeća i pratećih institucija, mnogo je lakši razvoj inovacija, za razliku od preduzeća koja deluju samostalno. U tranzicionim privredama način nastanka klastera razlikuje se od razvijenih zemalja, mada je zajednički imenitelj u svim privredama isti, a to je nužnost i neizbežnost procesa klasterizacije, kao jedinog puta povećanja konkurentnosti preduzeća i regija.

PREDNOSTI I NEDOSTACI UDRUŽIVANJA POSLOVNIH SUBJEKATA U KLASTERE

Budući da svaki koncept, ideja, ima svoje dobre i loše strane, ni klasteri nisu izuzetak. Klasteri u današnjem poslovnom svetu omogućavaju preduzećima određene olakšice koje ne bi imali da rade kao posebni pravni subjekti. Nasuprot olakšicama postoje i

određena ograničenja, posebno ukoliko se koncept klastera shvati kao „lek protiv svih bolesti“, odnosno kao rešenje svih problema.

Prednosti udruživanja poslovnih subjekata u klaster su:

- povećanje proizvodnje i zapošljavanja,
- povećanje inovativnosti,
- jačanje stručnosti i know-how-a,
- poboljšanje kvaliteta i produktivnosti,
- povećanje izvoza,
- bolje korišćenje potencijala kroz kooperaciju,
- smanjenje troškova,
- povećanje fleksibilnosti,
- pristup novim tehnologijama,
- uspešno upravljanje promenama,
- bolji pristup svetskim finansijskim tržištima.

Nedostaci udruživanja poslovnih subjekata u klaster:

- pokušaji vlade da razvije klaster iako poslovni subjekti nisu zainteresovani,
- mala podudarnost struktura i poslovne kulture partnerskih preduzeća,
- nedostatak pravnih odnosno finansijskih mogućnosti,
- nedostatak preduzetničkog duha,
- niski stepen poverenja unutar klastera,
- nedostatak znanja partnera,
- nedovoljno uključivanje saradnika u mrežu,
- nedostatak neformalne povezanosti,
- nejasna odnosno nerealistična očekivanja članova koji ulaze u klaster.

Mala i srednja preduzeća tranzicionih privreda zbog malih proizvodnih kapaciteta i potencijala ponude ne mogu konkurisati udruženim i globalizovanim kompanijama u svetu, i ne mogu izaći na svetske sajmove, niti velika tržišta poput EU, Rusije i Bliskog istoka. Praksa pokazuje da u izvoz mogu ići samo velika preduzeća, finansijski jaka, koja mogu istražiti tržište, primenjivati inovativni marketing i nove tehnologije. Za dostizanje ovog nivoa poslovnih performansi rešenje se nalazi upravo u klasterima, koji omogućavaju preduzećima niz prednosti, a pre svega, jeftiniju promociju, istraživanje tržišta, zajedničke nabavke, objedinjavanje ponude, saradnju sa fakultetima, institutima i u razvijenijim fazama klastera i razvoj zajedničkog proizvoda ili/i usluge.

Organizovanje malih i srednjih preduzeća je svakako pitanje preduzetničke inicijative - preduzetnici moraju da sami nađu interes za udruživanjem. Organi državne uprave treba da stvore institucionalne okvire koji će omogućiti nesmetano udruživanje preduzetnika, ali pitanje organizovanja preduzetnika je ipak isključivo njihovo pitanje. Klaster može postojati i može funkcionisati bez formalno-pravne normiranosti, ali se najčešće insitucionalizira. Takav klaster ima svoj menadžment na čelu sa klaster menadžerom. Zadaci klaster menadžmenta trebali bi biti:

- promocija koncepta klastera,
- razvoj socijalnih odnosa između članica klastera,

- promocija zajedničkih projekata,
- unapređenje suradnje sa postojećim institucijama,
- unapređenje obrazovanja i razvoja kadrova.

Klaster menadžer upravlja klasterom na način koji je prihvatljiv svim članicama klastera. On vodi brigu o pojedinačnim, ali i o zajedničkim interesima članica klastera. Klaster menadžer nije u funkciji direktora. Od njega se očekuje neutralnost i nezavisnost u upravljanju klasterom. Upravo iz navednog razloga klaster menadžer ne bi trebao biti iz kruga ni jednog od subjekata koji ulaze u klaster. Preporučljivo je da klaster menadžer bude iz privatnog sektora, da je upoznat sa tehnologijama, uslugama i uslovima tržišta i da poseduje sve menadžerske veštine. Od klaster menadžera se očekuje da pokuša da poveže različite usluge klastera u integralni sistem usluga klastera. Budući da klasteri mogu uključivati velik broj različitih subjekata, od ključne je važnosti i razvoj uspešnog sistema informisanja i povezivanja partnera u klasteru s klijentima klastera koji bi se trebao temeljiti na inovativnim IT rešenjima. Inovativni sistemi informisanja takođe mogu da dorinose i olakšaju razvoj novih proizvoda i procesa unutar klastera, pristup novim tržištima i da omoguće bolju efikasnost klaster menadžmenta.

ORGANIZOVANJE KLASTERA TEKSTILA U SRBIJI

Tekstilna industrija Srbije beznađežno je zaostala u odnosu na susedne zemlje, a stanje u tom sektoru u Srbiji pokazuje da su u procesu globalizacije i u Jugoistočnoj Evropi gubitnici one zemlje koje ne preduzmu na vreme odgovarajuće mere. Kraš srpske tekstilne industrije može se videti na primeru "srpskog Mančestera", Leskovca. Tamo je 1990. u tekstilnoj industriji radilo 10.955 ljudi, dok ih je 2005. bilo samo 880. Pri tome je upravo u proteklih petnaestak godina došlo do velikog premeštanja radnih mesta sa Zapada na istok i jugoistok Evrope, Kinu i Indiju. U nemačkoj tekstilnoj industriji, u kojoj je 1990. radilo 491.000 ljudi, sada ima oko 131.600 radnih mesta. U EU se u periodu od 1995. do 2000. broj zaposlenih u tekstilnoj industriji smanjivao za 2,6 odsto godišnje, kasnije još brže [7].

Savremeno tržišno poslovanje tekstilnih preduzeća u Srbiji, naročito u vreme ekonomske krize, karakterišu nepovoljni aspekti koji se ogledaju u lošoj pozicioniranosti tekstilnih preduzeća na globalnoj tržišnoj sceni, smanjenoj konkurentnosti, nedostatku tehnologije, nedovoljnoj obučenosti zaposlenih, nepostojanju standarda i dr. I pre izbijanja ekonomske krize ovaj sektor je imao najmanje prosečne neto zarade u Srbiji i otežano poslovao zbog velike nelojalne konkurencije (siva ekonomije u sektoru tekstila je 44% na nivou Republike, a na jugu Srbije 50,5% ukupnog prometa) vidi [8]. Postoji velika šansa da proizvodnja i dalje raste u ovoj grani privrede i da ona prevaziđe ekonomsku krizu, ali je neophodno suzbiti sivu ekonomiju u toj oblasti, smanjiti poreze i ubrzati novčane tokove i naplatu potraživanja kako bi se izbegao kolaps u firmama za proizvodnju tekstila.

Značajan deo domaće tekstilne i odevne industrije danas čine preduzeća koja se prema zvaničnim pokazateljima svrstavaju u grupu malih i srednjih preduzeća (MSP). Ova preduzeća su uglavnom u privatnom vlasništvu, što stvara dobre preduslove za uspešan

tržišni nastup. Mala i srednja preduzeća su posebno značajna za uspešni tržišni razvoj zemalja u tranziciji, a među kojima se nalazi i naša zemlja. Osnivanjem MSP u velikom broju zemalja u tranziciji obezbedilo je uz manja ulaganja znatnu apsorpciju viška radne snage iz velikih preduzeća koja su iz bilo kojih razloga prestala da rade. Na taj način izbegava se širenje siromaštva i drugi socijalni problemi [9]. Krize i delimični kolaps velikih i srednjih društvenih ili novo-privatizovanih firmi, doprineli su da mnogi pojedinci ili organizovani timovi uđu u sektor malih i srednjih preduzeća [10].

Klasterizacija privrede Srbije tek je na samim počecima, a ono čemu klasteri doprinose, to je razvoj konkurentnosti, kroz rast produktivnosti i kreiranje inovativnih strategija. Tokom devedesetih klasteri su imali povećani značaj u razvoju MSP. Kroz klaster MSP su mogla da pristupe većoj i visoko obrazovanoj radnoj snazi i grupisanim poslovnim uslugama. Klasteri kao skup MSP-a, koji rade geografski blizu jedno od drugog i u istom sektoru pružaju mogućnosti i dozvoljavaju specijalizaciju, grade tehnološku sposobnost, prilagodljivost, inovacije i konkurentnost. U doglednom vremenu bi trebalo očekivati intenzivnije procese stvaranja i funkcionisanja klastera. Strategija razvoja konkurentnosti i inovativnosti MSP za period 2008-2013. godine pozicionira klaster kao jedan od instrumenata za povećanje konkurentnosti na inostranim tržištima. U Republici Srbiji trenutno posluje 25 klastera [11] koji su klasifikovani po fazama razvoja, koje je Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja republike Srbije podržalo kroz "Program za podršku razvoja klastera".

Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji je od izuzetnog značaja za razvoj tekstilne privredne grane u Srbiji i predstavlja šansu od strateškog značaja za razvoj privrede. Razvijanje modela klastera na lokalnom nivou u okviru nacionalne ekonomije predstavlja značajni impuls sveobuhvatnijem i intenzivnijem razvoju sektora MSP i privatnog kapitala, kao i produktivnom zapošljavanju, pogotovu u oblasti tekstilne i odevne industrije. Razvoj modela klastera se nalazi na liniji napora EU ka jačanju lokalnog razvoja odnosno pospešivanje ekonomskog razvoja na nivou lokalne uprave i bržeg integrisanja potencijalnih zemalja članica u EU.

Do sada postoje udruženja-klasteri u oblasti odevne i tekstilne industrije, čiji je jedini cilj okupljanje stručnjaka iz ove branše, radi boljeg zastupanja sopstvenih interesa:

- Klaster odevne industrije u regionu južnog Banata sa sedištem u Pančevu,
- „ASSTEX“- asocijacija tekstilaca, Novi Pazar,
- Tekstilni klaster nišavskog okruga,
- Unija proizvođača tekstila, kože i obuće „ADA“ u Adi,
- Opše udruženje preduzetnika u Arilju, sekcija Ariljski tekstil,
- Klaster „TEKSTILNI START UP“ koga je podstakao danski program za lokalni ekonomski razvoj na Balkanu – LEDIB
- Klaster tekstilnih izvoznika jugoistočne Srbije – „IMPULS“.
- Klaster modne i odevne industrije Srbije (FACTS),

Svi formirani klasteri-udruženja u tekstilnom sektoru se nalaze se u početnoj fazi-rad klastera u početnom periodu organizovanja rada i nemaju zakonsku formu osim Asocijacija tekstilaca «Asstex», Novi Pazar. Ekonomski oporavak Novog Pazara usko

je povezan sa oporavkom njegove tekstilne industrije. Tekstilna industrija je nekada bila temelj lokane ekonomije u Sandžaku, a njeni proizvodi prodavani su širom regiona i Zapadne Evrope. Poslednjih godina znatno je smanjen i broj fabrika koje se bave proizvodnjom tekstila. Opstale su samo najveće kompanije. Međutim, danas i one traže "slamku spasa", a nju vide u udruživanju u klustere, povezivanju s kooperantima iz drugih zemalja, kao i u osvajanju novih tržišta. Zahvaljujući prednostima koje se, pre svega, ogledaju u saradnji, međusobnoj povezanosti i razmeni informacija, znanja i iskustava, preduzeća koja su članovi klastera mogu ostvarivati bolje rezultate od onih koja to nisu. Pri tome se podrazumeva da preduzeća iz tekstilne industrije povezana u klustere ostvaruju: uštede troškova - putem zajedničkog marketinga i brendiranja, veću produktivnost rada, brže odgovore na zahteve tržišta, usavršavanje i dodatno obrazovanje zaposlenih, itd. Važna je uloga koju imaju univerziteti i istraživački centri u smislu obrazovanja potrebnog kadra i podršci inovacijama. U tom smislu, klasteri su u mogućnosti da stalno unapređuju kvalitet proizvoda i time prednjače u odnosu na konkurenciju.

Asocijacija tekstilaca „Asstex“, Novi Pazar je udruženje proizvođača tekstilaca koje je osnovano marta 2009. godine sa ciljem izgradnje kapaciteta i povećanja konkurentnosti članica klastera. Osnovani klaster - „ASSTEX“ polako osvaja lidersku poziciju u regionu, preuzimajući na sebe napore da se oporavi lokalna tekstilna industrija. Članice ovog klastera u saradnji sa dva univerziteta koja postoje u Sandžaku, već aktivno rade na obrazovanju moderne radne snage i razvijaju znanja neophodna za uspeh na globalnom tržištu [12]. Pravci delovanja klastera:

- Zajednički nastup članica klastera na sajmovima,
- Razvoj Internet portala i WEB portala klastera «Asstex»
- Implementacija sistema za prečišćavanje otpadnih voda,
- Uvođenje standarda kvaliteta ISO 9000.
- Širenje mreže klastera [13].

Osnovni podaci za klaster - Asocijacija tekstilaca „Asstex“, Novi Pazar

Broj preduzeća u klasteru	14
Broj naučno-istraživačkih i potpornih institucija	3
Broj zaposlenih	779
Ukupan promet u klasteru	9.585.884 EUR

Iako većina klastera tekstila u Srbiji još nemaju zakonsku formu, njih samoorganizuju grupe građana ili društava koji su se udružili da bi dobrineli uvećanju profita članica klastera. Nosioci klastera su tekstilna preduzeća-lideri u tekstilnoj industriji Srbije. Odlukom osnivača, klaster je otvoren za prijem novih članica-proizvodnih i trgovinskih preduzeća i radnji, obrazovno-istraživačkih institucija, sektorskih asocijacija i službi poslovne podrške. Jačanjem mreže članica klastera, cilj je ostvarivanje veće konkurentnosti i profita članica klastera, kreiranjem sopstvenog brenda na evropskom tržištu, transferom znanja, tehnike i tehnologije.

Glavne aktivnosti organizovanih udruženja-klastera tekstilaca u Srbiji su:

- Obuka kadrova kroz saradnju sa srednjim tekstilnim školama, Visokim strukovnim školama i fakultetima koji obrazuju kadrove za tekstilnu industriju,

- Uspešna saradnja sa nacionalnom službom za zapošljavanje,
- Saradnja sa Regionalnim komorama i Privrednom komorom Srbije,
- Obilazak međunarodnih sajmova, kolektivni nastupi na međunarodnim sajmovima u Diseldorfu i Moskvi, kolektivni nastupi na sajmovima u Beogradu ili osnivanje sajmova- (napr. Sajam tekstila u Novom Pazaru),
- Razmena informacija, zastupanje zajedničkih interesa, zaštita prava prema državnim organima,
- Kooperacijske veze u „lohn” poslovima i ispomoć u kadrovima, sredstvima za rad pri ispunjenju rokova isporuke itd. [5].

Novoosnovani Klaster modne i odevne industrije Srbije (FACTS), koji čini devet kompanija (Tifani prodakšn, Ivković, Jasnil, Ekstrim intimo, Luna, Garman, Soda sport, Leonardo, Sanateks, Veriteks), i tri fakulteta i više škole, Fakultet primenjenih umetnosti iz Beograda, Tehnički fakultet "Mihajlo Pupin" iz Zrenjanina i Viša strukovna škola za dizajn, tehnologiju i menadžment iz Beograda. Klaster počeo da radi u septembru 2010. godine, a da su firme članice 2009. imale prodaju vrednu više od 20 miliona evra, izvoz od 6,3 miliona evra i suficit od 3,7 miliona evra, kao i da direktno zapošljavaju 1.500 ljudi, a kroz kooperacije 2.500. Članice klastera izvoze u zemlje bivše Jugoslavije, Evropu, Rusiju, Sjedinjene Američke Države i Hong Kong [14]. Vizija Klastera FACTS je da posluži kao vodeća organizacija podrške u jačanju opšte ekonomske konkurentnosti preduzeća vezanih za tekstil i tekstilnu industriju u celini, u celoj Republici Srbiji.

U inicijativi za stvaranje klastera tekstila su glavni strateški ciljevi:

- Promocija domaćeg brenda na evropskom tržištu,
- Transfer znanja, tehnike i tehnologije,
- Uvođenje standarda kvaliteta.
- Osvajanje evropskog tržišta.
- Povećanje profita članica klastera.

Zahvaljujući prednostima koje se, pre svega, ogledaju u saradnji, međusobnoj povezanosti i razmeni informacija, znanja i iskustava, preduzeća koja su članovi klastera mogu ostvarivati bolje rezultate od onih koja to nisu. Pri tome se podrazumeva da preduzeća iz tekstilne industrije povezana u klastere ostvaruju: uštede troškova (na primer, putem zajedničkog marketinga i brendiranja), veću produktivnost rada, brže odgovore na zahteve tržišta, usavršavanje i dodatno obrazovanje zaposlenih, itd. Važna je uloga koju imaju univerziteti i istraživački centri u smislu obrazovanja potrebnog kadra i podršci inovacijama. U tom smislu, klasteri su u mogućnosti da stalno unapređuju kvalitet proizvoda i time prednjače u odnosu na konkurenciju.

ZAKLJUČAK

Povezivanje preduzeća u klastere i razvoj klastera trebao bi igrati jednu od važnijih uloga u ostvarenju privrednog razvoja i povećanja konkurentnosti zemalja u tranziciji, na njihovom ubrzanom putu prema Europskoj uniji. Kao podrška malim i srednjim preduzećima veoma su važna tri stuba, pravna regulativa, institucionalni okvir i finansijska sredstva. Uspešni klasteri omogućavaju malim i srednjim preduzećima sledeće prednosti: bolji pristup ka novim veštinama i znanjima, zajedničke usluge,

podršku za partnerstvo, brendiranje proizvoda, razvoj marketing strategija, zajednički rad na inovacijama, efikasnije implementiranje QMS, sufinansiranje od privatnih i društvenih subjekata.

Uspostavljanje klastera u tekstilnoj industriji u Srbiji je od posebnog strateškog značaja za razvoj privrede Srbije i do sada postoje udruženja-klasteri u oblasti odevne i tekstilne industrije, čiji je jedini cilj okupljanje stručnjaka iz ove branše, radi boljeg zastupanja sopstvenih interesa. Zahvaljujući prednostima koje se, pre svega, ogledaju u saradnji, međusobnoj povezanosti i razmeni informacija, znanja i iskustava, preduzeća koja su članovi klastera mogu ostvarivati bolje rezultate od onih koja to nisu.

Zahvalnica

Rad je deo istraživanja u okviru projekta „Razvoj novih i unapređenje postojećih tehnoloških postupaka proizvodnje tehničkih tekstilnih materijala”, br. TR 34020, koji finansira Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

LITERATURA

- [1] Porter, M.E. (2009). Konkurentna prednost., Zagreb: Masmedia.
- [2] Drucker Peter, Menadžment za budućnost, PS Grmeč-Privredni pregled, Beograd, 1996.
- [3] Urošević S., Đorđević D., Aspekti procesa upravljanja u malim i srednjim preduzećima, VI Majska konferencija o stratezijskom menadžmentu, Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, Kladovo, 30. maj-1. jun. 2010, Zbornik radova, str. 607-614
- [4] Porter, M.E. (1990). The competitive advantage of nations. London: Macmillan
- [5] Đorđević D., Urošević S., Cvijanović J., Uloga klastera u unapređivanju konkurentnosti tekstilne i odevne industrije u Republici Srbiji, časopis Industrija, Ekonomski institut, godina XXXVIII, broj 2/2010. str. 177-198
- [6] European Commission; Europe INNOVA; PRO INNO Europe (2008). The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main statistical results and Lessons Learned. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
- [7] http://www.esiweb.org/pdf/esi_leskovac_reactions_id_1.pdf
- [8] <http://www.poslovnimagazin.biz/vesti/spasavanje-tekstilne-industrije-1-4270>
- [9] Urošević S., Mogućnost oporavka tekstilne industrije Srbije razvojem malih i srednjih preduzeća“, časopis Novi Ekonomist, Fakultet spoljne trgovine, Bijeljina, dvobroj, 5-6/2009., godina III, str., 87-93,
- [10] Urošević S. Šanse malih i srednjih preduzeća u tekstilnoj industriji Srbije, Poslovna politika, Beograd, godina XXXV, februar 2006. god., strana 27-28,
- [11] <http://klasteri.merr.gov.rs/Klasteri-u-Srbiji>
- [12] http://www.compete.rs/files/fast-facts/Kratki_pregled_br16.pdf
- [13] <http://klasteri.merr.gov.rs/>

[14] <http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/248324/Klaster-tekstilne-industrije-Srbije-zeli-nove-clanove>

SUMMARY

CLUSTER CONCEPT – SOLUTION FOR SURVIVAL OF SMALL-SIZED AND MIDDLE-SIZED COMPANIES IN A TEXTILE SECTOR

(Review)

Snežana Urošević

University of Belgrade, Technical Faculty in Bor, Serbia

A cluster concept is accepted as one of the possible solutions for survival of small-sized and middle-sized companies, as well as the driver of innovation and economic development. The establishment of the cluster in a textile industry is extremely important for the development of a textile economic branch in Serbia and it represents the strategically important chance for the economy development. The development of cluster models on local levels within national economy represents a significant impulse for more comprehensive and intensive development of small-sized and middle-sized companies and private capital, as well as more productive employment, especially in the textile and clothing sector. The development of cluster models is on the EU effort line towards the strengthening of local development, i.e., speeding the economic development on the local government level and rapid integration of potential EU member countries.

Key words: cluster, competitiveness, SME-small and middle enterprises, textile and clothing industry

Priljubljen / Received: 15. maj 2011. godine

Prihvaćen / Accepted: 5. jun 2011. godine