

PREDUZETNIČKA INICIJATIVA
KLASTER PLASTIČARA I ALATNIČARA
GRAČANICA

Sead Jahić, dipl.ing.
Klaster Plastičara i alatničara BiH
Gračanica

REZIME

Klaster plastičara i alatničara BiH je registrovan kod Ministarstva Pravde BiH sa ciljem da poveže plastičare i alatničare unutar BiH, da razvije kontakte i tržišta izvan države te da omogući pristup znanjima i visokim tehnologijama.

Jedan od glavnih ciljeva preko koga će se ostvariti ova zamisao je osnivanje Tehnološkog Centra alatničara i plastičara u Gračanici.

Ključne riječi: Fleksibilnost, Specijalizacija, Poslovna međuovisnost, Povezanost sa naukom, Učenje, obrazovanje i trening, Ljudski resursi, Razvoj tehnologije, Dostupnost kapitala, Kvalitet, Sniženje troškova, Globalna tržišta

1. RAZLOZI ZA OSNIVANJE KLASTERA PLASTIČARA I ALATNIČARA

Klasteri su model umrežavanja firmi gdje se na fleksibilan način pokreće razvoj MSP i na tim osnovama potiče ekonomski razvoj na lokalnom i regionalnom nivou.

To istovremeno ukazuje da je konceptualni pristup razvoja Klastera relativno složen i zbog toga se može ostvarivati samo uz simultanu suradnju predstavnika vlasti, firmi kao kandidata za Klaster, finansijskih institucija, edukacionih i drugih organizacija.

Geografski, Klaster će se prostirati na teritoriji BiH a umrežavati sa drugim Klasterima u zemlji i inostranstvu.

Klasteri povezuju tehnologije, industrije i opšte ekonomiju dvaju regiona ili čak više regija iz više zemalja










Klaster plastičara i alatničara su osnovale devet kompanija koje imaju veliko iskustvo u navedenom oblasti i razvoju biznisa

Sjedište klastera je u Gračanici gdje je već prije postojalo slično udruženje pod nazivom: „Tehnozad“.

Ovo udruženje je okupljalo MSP i činilo da ona budu konkurentna „velikoj industriji“.

Spisak osnivača klastera je dat u tabeli 1.

Tabela 1. Lista osnivača klastera

ORGANIZACIJA	LOGO	DJELATNISOT
„HELIOPLAST“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Brizganje tehničkih dijelova i prehrambena ambalaža ✓ Alatnica
„PLAMINGO“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Brizganje tehničkih dijelova ✓ Galvanizacija plastike ✓ Alatnica
„VARIPLAST“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ekstrudiranje folija ✓ Štampa ✓ Konfekcija
„AMBRA“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Brizganje tehničkih dijelova ✓ Alatnica
„PLASTEX“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ekstrudiranje folija ✓ Štampa ✓ Konfekcija
„BOŽIĆ“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Izrada PET ampula ✓ Duvana ambalaža
„ZIMPLAST“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ekstrudiranje cijevi za vodu i kanalizaciju ✓ Ekstrudiranje cijevi za zaštitu kablova
„FRAGMAT“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Izrada polistirena ✓ Fasadni sistemi
„IDEA-Co“		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Konsalting za uvođenje sistema upravljanja i poboljšanje organizacijske strukture

Obzirom da u ranoj fazi osnivanja klastera nije bilo moguće zaposliti profesionalna lica svi osnivači su deligirali po jednu stručnu osobu u „Operativni tim“
Sastav operativnog tima je dat u tabeli 2.

Tabela 2. Operativni tim Klastera

R. br.	IME I PREZIME	ORGANIZACIJA	ULOGA U KLASTERU
1.	Sead Jahić dipl.ing.maš Poslijediplomski iz Managamenta	„IDEA-Co“	<ul style="list-style-type: none"> - Kontakti sa javnim sektorom i naučnim institucijama - Studija izvodljivosti /Biznis plan
2.	Nusret Muharemović Dipl.ing.maš Poslijediplomski Mašinstvo-alati	„HELIOPLAST	<ul style="list-style-type: none"> - Saradnja sa : TECOS OVAD (TC-Slovenija) - Ostali KLASTERi iz okruženja, projekti
3.	Alma Terzić dipl. oec. Poslijediplomski: Finansije	„PLASTEX“	<ul style="list-style-type: none"> - Finansiranje KAP/TC - Registracija KLASTERA

4.	Nihad Šabić Ing.	„AMBRA“	- Definiranje operativnih zadataka i problema
5.	Dušan Milotić dipl.ing.maš	„BOŽIĆ“	- Projekti uvezivanja - Kontakt sa klesterom „Jato“
6.	Arneta Marmarac dipl. oec.	„ZIMPLAST“	- Finansiranje Projekata - Kontakti sa udruženjima
7.	Osman Tukić dipl.oec Poslijediplomski: Finansije	„FRAGMAT“	- Koordiniranje rada udruženja
8.	Šabaz Kahrmanović dipl. ing.maš	PLAMINGO	- Stručni projekti
9.	Mujo Hasić dipl.ing.	VARIPLAST	- Povzivanje sa isporučiocima strateških materijala

Također je uspostavljena značajna mreža Saradnika sa Univerziteta, VTK, Stranih institucija koje su orijentirane na tehnološki razvoj, Klasterima u Zemlji i susjedstvu i drugim sličnim Organizacijama.

2. CILJEVI ZA OSNIVANJE KLASTERA

Kompanije koje su pokrenule osnivanje Klastera dolaze u red „Društveno odgovornih“ kompanija koje su jasno prepoznale društvene ciljeve i ciljeve svojih kompanija:

2.1 Glavni društveni cilji

- Podizanje konkurentnosti putem povezivanja preduzeća i institucija,
- Pristup visokim tehnologijama, povećanje produktivnosti, povećanje zapošljavanja,
- Bolje korištenje resursa, (Usmjeravanje kadrova kod odabira zanimanja)
- Povećanje stope inovacija, poticanje istraživačkih projekata,
- Pобољшanje kvaliteta radnih mjesta i sinergija u dugom roku.

2.2 Usluge i koristi koje će imati članovima klastera su:

- Strategije razvoja, istraživanje tržišta, edukacije iz CAD/CAP/CAM tehnologija,
- Uključivanje u složenije poslove, poslovni konzalting, savjetovanje za menadžment firmi i menadžment klastera,
- Pomoć kod marketinga i prodaje,
- Optimiziranje rješenja, razmjena iskustava, usluge eksperata
- Bolji pristup stručnim i međunarodnim institucijama i pristup fondovima za podršku ravnomjernom regionalnom razvoju.

3. PRETPOSTAVKE ZA OSNIVANJE KLASTERA U GRAČANICI

Sistem Klastera ili grozdova je globalni model razvoja MSP. Razvijaju se tamo gdje je razvoj malog biznisa već dosegao zavidan nivo i gdje systemske mjere države tome pogoduju. Klasteri (grozdovi) preduzeća svrstanih u istu djelatnost ili u više komparativnih djelatnosti kreiraju organizovanost, razvoj, tržišno – marketinške poduhvate i sl. u jednoj regiji (distriktu) ili više usko povezanih regija, doprinose da se: preduzeća brzo razvijaju, da

primjenjuju suvremene metode rada i pod suvremenim menadžmentom crpe maksimum iz tržišnog okruženja, a i da ekonomija regije ili distrikta dobije konkurentne prednosti u odnosu na druge.

Kompanije u Gračanici su već ostvarile značajan tehnološki nivo i razvile solidne ljudske potencijale tako da su bile spremne krenuti u izazov osnivanja Klastera.

Slika 1. Iz proizvodnih pogona Osnivača Klastera



Tabela 3. SWOT analiza

<p>Snage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tradicija u industriji i sektoru • Preduzetnička sredina • Osnivačka struktura uspješnih privrednika • Postojeći nivo razvijenosti tehnologija 	<p>Slabosti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivo konkurentnosti u odnosu na globalne trendove • Limitirajući priliv Know-How • Nedostatak adekvatnih ljudskih potencijala- Kadrova u oblasti inovativnih tehnologija • Neadekvatan nivo vlastitog razvoja proizvoda • Nizak stepen sistemske umreženosti • Nepostojanje adekvatnog sistema baze podataka potrebnih za odgovarajuće analize
---	--

Prilike	Prijetnje
<ul style="list-style-type: none"> • Pristup novim tehnologijama i znanjima • Pristup i uključanje u proces evropskih integracija • Umrežavanje sa međunarodnim relevantnim institucijama • Jačanje lanca vrijednosti sektora • Povećanje konkurentnosti na ino-tržištima • Dostupnost skupih tehnologija kroz udruživanje i nteresa i stvaranje sinergije • Saradnja s drugim klasterima 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubrzana globalizacija • Ubrzano zastarjevanje tehnologija • Nedostatak potrebnih ekspertnih kadrova za sektor • Nezainteresovanost organa lokalne i regionalne uprave

4. MODEL RAZVOJA KLASTERA

Pošto je koncept razvoja Klastera vezan za kompleks regionalne ekonomije, on se i ne može implementirati bez učešća lokalne i regionalne vlade i to u mjeri i intenzitetu koji su daleko veći nego u nekim drugim razvojnim poduhvatima. Tu se prevashodno misli na stvaranje adekvatne infrastrukture, pravnih okvira i mjera ekonomske politike. To je uslov za start-up (pokretanje) većeg broja sasvim novih firmi iz onih sektora koji u Klasteru mogu dati najbolje razvojne i finansijske rezultate.

Tabela 4. Tipovi clustera ovisno o transferu znanja i konkurentnosti, poznajemo:

<i>Marshal-Arrow-Romer-Clusteri</i>	razmjenjuju znanja među gospodarskim subjektima koji jedva konkuriraju jedni drugima (Silicom Valley).
<i>Porter-Clusteri</i>	razmjenjuju znanja među gospodarskim subjektima koji konkuriraju vitalno (talijanska keramička industrija).
<i>Jacobs-Clusteri</i>	razmjenjuju znanja koja dolaze od srodnih industrija dok inovatori snažno konkuriraju (<i>cluster</i> fine mehanike u Baden-Württembergu)

Tabela 3. Vladine mjere za brži razvoj Klastera (D.Petković; Tehnološki parkovi, 2006)

STATISTICKA POSMATRANJA	Analize i planiranje Klastera
INDUSTRIJSKE STUDIJE	Strateški planovi koji ne uključuju privatni sektor
DIJALOG JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA	Firme imaju način da artikuliraju svoje zahtjeve. Akcije za podršku su agilnije.
PROMJENA MENADZMENTA	Staregija promjena , analize, poboljšanja pozicija firmi.

Autor navedene mjere grupiše u dva profilirana modela: Španski i Holandski.

5. PREGLED PREDUZETIH AKTIVNOSTI U KLASTERU KPABiH

Okupirani operativnim poslovima i vlastitim razvojem osnivači Klastera su uradili onoliko koliko je to bilo realno moguće.

5.1 Šta smo uradili

- Iniciranje razvojnog procesa Klastera od strane lidera javnog i privatnog sektora;
- Utvrđivanje ciljeva i geografskog vidokruga
- Utvrđivanje odgovarajuće organizacije za sveukupne procese u Klasterima;
- Postavljanje (imenovanje) lidera za vođenje pripremnih procesa;
- Registracija Klastera i lokacijskih prednosti
- Utvrđivanje prioriternih aktivnosti

5.2 Šta nismo uradili

- Elaboracija uloga važnih činilaca iz sfere javnog sektora,
- Obezbjedenje svih bitnih resursa
- Obezbjedenje informacija važnih za razvoj Klastera, (tržišta, konkurencija, tehnologije, poslovne sposobnosti)
- Obrazovanje ključnih grupa i pojedinaca važnih za Klaster
- Investicije u važne elemente infrastrukture, treninga i istraživanja;
- Koordiniranje javnih i privatnih aktivnosti radi jačanja kompetitivnosti Klastera;
- Preciziranje ciljeva, uloge učesnika, iniciranje progresa, i druge relevantne aktivnosti koje vode postizanju ciljeva.

6. STRATEGIJA NASTUPA PREMA OSTALIM ZAINTERESIRANIM STRANAMA

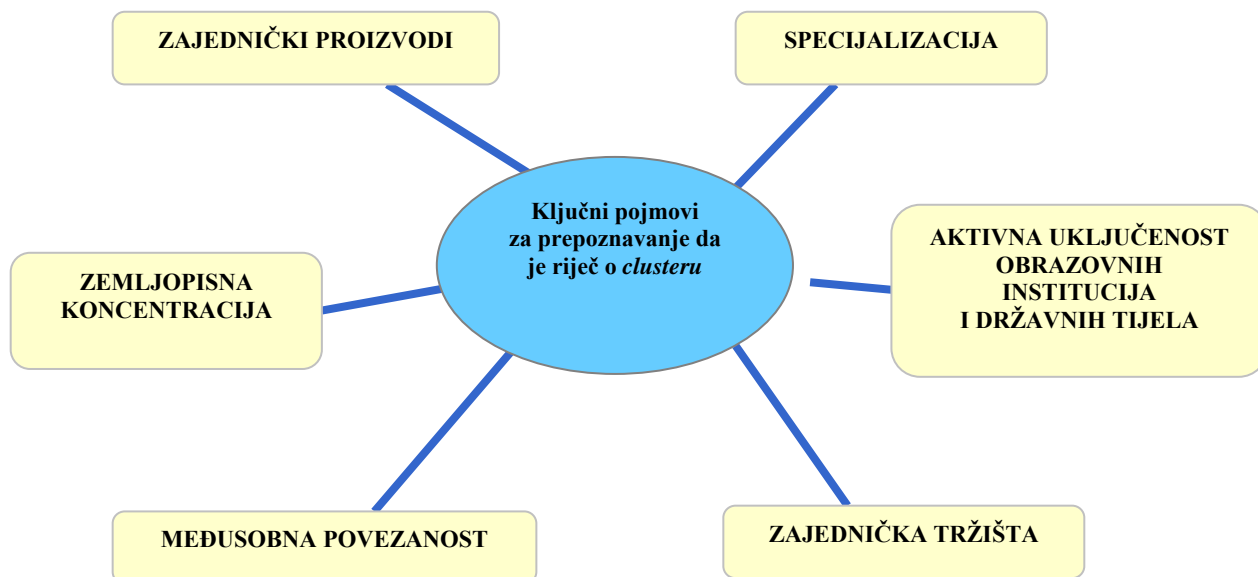
Strategija nastupa prema ostalim zainteresiranim stranama će biti zasnovana na obostrano korisnim odnosima sa:

- Obrazovne i naučne institucije, po pitanju saradnje, edukacija, zajedničkih projekata i profesionalnih usmjerenja
- Javna Uprava od koje se očekujem pružanje povoljnog ambijenta za razvoj preduzetništva
- Velike kompanije i drugi Klasteri kao partneri od kojih očekujemo proširivanje obima i asortimana proizvoda
- Veliki distributeri sa moćnim distribucijskim kanalima koji treba da oslobodi članove klastera ogromnih gubitaka vremena kod traženja kupaca i plasmana proizvoda
- Banke usmjerene na razvoj, koje će prepoznati i druge vrijednosti kod svojih komitenata osim kolateralala

7. KLJUČ ZA PREPOZNAVANJE PROFILIRANOG KLASTERA

Klaster plastičara i alatničara će djelovati na teritoriji cijele BiH. Dobra profiliranost se prepoznaje kada se razvija visoka specijalizacija, međusobna povezanost, zajednička tržišta, aktivna uključenost obrazovnih institucija i zajednički proizvodi.

Slika 2. Elementi prepoznavanja Klusterskog udruživanja



8. REFERENCE

[1] Prof. Dr. Darko Petković: Tehnološki Parkovi, Univerzitet u Zenici, 2006

[2] Mr. sc. Đuro Horvat i Mr. sc. Vladimir Kovačević, Clusteri put do konkuretnosti, M.E.P. Consult Zagreb, 2004